

Das Kapital

Kritik der politischen Ökonomie
[1938]

Dieses Buch ist ein ergänzender, verbesserter und durch Fortlassung der dogmatischen Exkurse stark gekürzter Abdruck des Hauptabschnittes von der „Marktwirtschaft“ aus meinem Lehrbuch „Theorie der reinen und politischen Ökonomie“, fünfte Auflage, das im heutigen Deutschland kaum noch Leser finden kann. Ich spreche dem Verleger, Herrn Gustav Fischer in Jena, hierdurch meinen aufrichtigen Dank für die Genehmigung aus.

Franz Oppenheimer

Inhalt

Vorwort	459
Erster Abschnitt: Der Gesamtprozeß in erster Analyse	465
I. Die Probleme	465
II. Die Selbststeuerung der Marktwirtschaft	465
a. Die Aufgaben der Marktwirtschaft (Produktion und Distribution)	466
b. Die Konkurrenz (Die Gesetze der Produktion)	469
1. Die Statik (Die objektive Äquivalenz)	470
2. Die Kinetik (Der Markt und seine Phänomene)	473
A. Die Gattungen der Produkte und die Teilmärkte	474
B. Die Preise	474
α. Der Marktpreis der isoliert betrachteten Ware	478
1.1. Auf dem isoliert betrachteten Märkte	478
2.2. Im Zusammenhang der Märkte	483
a.a. Im räumlichen Zusammenhang	484
b.b. Im zeitlichen Zusammenhang	484
β. Der Marktpreis der Gesamtheit der Waren (Die statische Preisrelation)	485
c. Die Hemmungen der Konkurrenz	486
1. Die Qualifikation	486
2. Das Monopol	492
A. Zur Geschichte des Begriffs	492
B. Arten des Monopols	495
α. Die Personalmonopole	496
1.1. Das Produktionsmonopol	497
a.a. Das Umsatzmonopol	497
b.b. Das Erzeugungsmonopol	498
c.c. Das Transportmonopol	498
2.2. Das Tauschmonopol	499
a.a. Die Monopol-„Güter“	499
α.α. Das natürliche Monopol	500
β.β. Das Oligopol	501
γ.γ. Das öffentlich-rechtliche Monopol	502
δ.δ. Das privatrechtliche Monopol	503
b.b. Der Monopolpreis	506
c.c. Der Monopoltribut	511
α.α. Der Monopoltribut der Käufer (Das Verkaufsmonopol)	511
β.β. Der Monopoltribut der Verkäufer (Das Einkaufsmonopol)	513
β. Die Klassenmonopole	515

[Bei der vorliegenden Publikation „*Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Ein kurzgefasstes Lehrbuch der nationalökonomischen Theorie*“, Leiden 1938, handelt es sich um eine stark gekürzte und überarbeitete Version des Hauptteils zur Marktwirtschaft, aus: „*Theorie der reinen und politischen Ökonomie*“ (5. Auflage), in: Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. III, 1. Teilbd., Jena 1923, 2. Teilbd., Jena 1924; A.d.R.]

Zweiter Abschnitt: Das Klassenmonopolverhältnis	517
I. Die „reine“ und die „politische“ Ökonomie	517
a. Das ökonomische Mittel	518
1. Das unentfaltete ökonomische Mittel (Arbeit und Tausch)	518
2. Das entfaltete ökonomische Mittel (Die Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft)	518
b. Das politische Mittel	519
1. Das unentfaltete politische Mittel (Der Raub)	519
2. Das entfaltete politische Mittel (Der Staat)	520
II. Das öffentlich-rechtliche Klassenmonopol der Staatsverwaltung	523
III. Das privatrechtliche Klassenmonopol des politischen Eigentums	525
a. Das primäre politische Eigentum (Das Großgrundeigentum)	525
1. Das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation	526
A. Angriff und Verteidigung	526
B. Induktive Widerlegung	530
C. Deduktive Widerlegung (Das Divisionsexempel)	533
2. Konstituiert das Großgrundeigentum ein Monopol?	548
3. Die Bodensperre	552
b. Das sekundäre politische Eigentum	566
1. Die „freien Arbeiter“	566
2. Das sekundäre politische Eigentum an Grund und Boden	571
A. Das koloniale Großgrundeigentum	571
B. Das städtische Großgrundeigentum	573
C. Das großbäuerliche Grundeigentum	574
3. Das Kapitaleigentum	575
A. Zur Geschichte des Begriffs	575
B. Das „Kapitalverhältnis“	581
C. Die Entstehung des Kapitalisten	590
D. Die Formen des Kapitals	594
α. Das Unternehmerkapital	594
β. Das produktive Kreditkapital	599
γ. Das Wucherkapital	600
Dritter Abschnitt: Die Statik der Marktwirtschaft	604
I. Das Problem	604
a. Der Lösungsversuch der subjektivistischen Schule	605
b. Die objektivistische Lösung	610
1. Die Daten	610
2. Die Wertformel	615
II. Die statische Preisrelation (Die Gesetze der Distribution)	617
<i>Erster Teil: Der statische Preis der Wertdinge niederer Ordnung: Der autogene Wert</i>	618
a. Die Bestandteile des statischen Preises	618
1. Die Selbstkosten	619
A. Der Produzenten von Diensten	619
B. Der Produzenten von Gütern	619
2. Die Gewinne	620
A. Der Gewinn an Diensten (Der Arbeitslohn)	620
α. Bei freier Konkurrenz auf dem Märkte der Dienste (Der „natürliche Arbeitslohn“)	620

1.1. In der reinen Ökonomie: Der „volle Arbeitsertrag“	622
2.2. In der politischen Ökonomie: Der Monopollohn der kapitalistischen Wirtschaft	623
β. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Dienste	626
1.1. In der reinen Ökonomie: Der Monopolistenlohn	626
2.2. In der politischen Ökonomie: Der Monopollohn	627
a.a. Der vorkapitalistischen Wirtschaft	627
b.b. Der Übergangsperiode (der frühkapitalistischen Wirtschaft)	628
B. Der Gewinn an Gütern	630
α. Bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Güter	630
1.1. In der reinen Ökonomie: Die absolute Äquivalenz	631
2.2. In der politischen Ökonomie: Der Kapitalprofit	631
β. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Güter	634
1.1. In der reinen Ökonomie: Die natürliche Hufengröße	636
2.2. In der politischen Ökonomie: Die Grundrente	639
b. Der objektive Wert	639
1. Dührings Wertformel	641
2. Der Wert der Arbeit	643
c. Die Gesamtformel der Distribution	647
1. In der kapitalistischen Ökonomie	647
2. In der vorkapitalistischen Ökonomie	649
<i>Zweiter Teil: Der statische Preis der Wertdinge höherer Ordnung:</i>	
<i>Der Kapitalisierungswert</i>	651
a. Der Prozeß der Konkurrenz: Die Kinetik	651
1. Auf dem isoliert betrachteten Markte der Machtpositionen: Der relative Fuß der Kapitalisierung	652
2. Auf dem Gesamtmarkte aller Wertdinge	653
b. Das Gleichgewicht der Konkurrenz: Die Statik	654
1. Die Basis der Kapitalisierung: Der Ertrag	654
A. Bei freier Konkurrenz	654
α. Des normalen Produktivkapitals	654
β. Des Kreditkapitals	655
B. Unter dem Monopolverhältnis	656
α. Unter dem Produktionsmonopol	656
1.1. Des begünstigten Produktivkapitals	656
2.2. Des Grundeigentums	657
β. Unter dem Tauschmonopol	657
1.1. Des bevorrechteten Produktivkapitals	657
2.2. Des Wucherkapitals	658
2. Der absolute Fuß der Kapitalisierung: Der statische Preis der Substanz	658
A. Der statische Preis des begünstigten Kapitals	661
B. Der statische Preis des Bodens	663
Vierter Abschnitt: Die komparative Statik der Marktwirtschaft	664
I. Die Aufgabe	665
II. Die Lösung	666
a. Die Gesamtpreisrelation	666
1. Der Warenwert der Ware	666
A. Der Erzeugungswert der Gewerbsprodukte	668
B. Der Erzeugungswert der Urprodukte	669

2. Der Geldwert der Ware und der Warenwert des Geldes: Geld und Kredit	671
A. Das Geld als Tauschmittel	671
α. Sachgeld	672
β. Rechengeld	677
B. Das Geld als Wertmaßstab	680
α. Maß und Maßstab im allgemeinen	680
β. Wertmaß und Wertmaßstab im besonderen	681
C. Die Kompensation	683
α. Die Kompensation durch Rechengeld	683
1.1. Skontration	683
2.2. Giro	684
β. Die Kompensation durch Kreditgeld	686
1.1. Kreditgeschäfte	686
2.2. Wechsel	691
a.a. Inlandswechsel	693
b.b. Devisen	694
3.3. Banknoten	698
4.4. Scheck	704
γ. Clearing	707
b. Die Selbststeuerung der wachsenden Wirtschaftsgesellschaft:	
Die Disposition der Bevölkerung	709
1. Die primäre Arbeitsteilung: Die räumliche Disposition der Bevölkerung	709
A. Die Wanderbewegung in der reinen Ökonomie	710
B. Die Wanderbewegung in der kapitalistischen Ökonomie:	
Das Gesetz vom einseitig sinkenden Druck	712
α. Deduktiver Beweis	712
β. Induktiver Beweis: Die Landflucht	715
2. Die sekundäre Arbeitsteilung: Die berufliche Disposition der Bevölkerung	717
A. Der Standort der Uerzeugung: Der „isolierte Staat“	717
B. Der Standort der Gewerbe und des Handels: Theorie der Städtebildung	719
3. Die internationale Arbeitsteilung	722
A. Die Handelsbilanz	723
α. Der Merkantilismus	723
β. Der Neo-Merkantilismus	725
B. Die Zahlungsbilanz	726
c. Die Selbststeuerung der wachsenden Gesellschaftswirtschaft:	
Die Disposition der Wertdinge in Produktion und Distribution	728
1. Die Produktion der Wertdinge niederer Ordnung	730
2. Die Produktion der Wertdinge höherer Ordnung	732
A. In der reinen Ökonomie	733
B. In der politischen Ökonomie	733
d. Die Gesamtsteuerung	736
1. In der reinen Ökonomie	736
2. In der politischen Ökonomie	737
Fünfter Abschnitt: Der Kapitalismus	740
I. Der Begriff des Kapitalismus	740
II. Das Wesen des Kapitalismus	741
III. Die Störungen der Selbststeuerung	742
a. Psychologie des Kapitalisten	742
1. Der Erwerbstrieb	742
2. Psychologie der Konkurrenz:	
Friedlicher Wettbewerb und feindlicher Wettkampf	744

A. Psychologie der Genossenschaft	744
B. Käufer und Verkäufer	746
C. Gewerbetreibende und Landwirte	749
D. Die Zunft der reinen und der politischen Ökonomie	751
b. Die Störungen der Distribution: Die Kaufkraft	753
c. Die Störungen der Produktion: Produktivität und Rentabilität	754
1. Die Harmonie aller Interessen	754
A. In der reinen Ökonomie	754
B. Die Harmonielehre der klassischen Schule	757
2. Die Disharmonie der kapitalistischen Wirtschaft	758
d. Die Störungen des Umlaufs: die Währung	761
1. Die staatliche Theorie des Geldes	761
2. Das Geld als gesetzliches Zahlungsmittel	764
3. Der Staat als Monopolist der Geldschöpfung	766
4. Das künstliche Pari minderwertigen Geldes	774
e. Die Wirtschaftskrisen	780
1. Die Anarchie der Produktion	781
2. Der Prozeß der Krise	782
A. Die Absatzkrise	783
B. Die Kredit- und Finanzkrise	784
f. Die Störungen im Verhältnis von Produktion und Distribution	787
1. Die politisch-ökonomische Grenze der Produktion	787
2. Der rationelle Sozialismus: Das ökonomische Erstaunen	791
IV. Die Tendenz der kapitalistischen Entwicklung	792
a. Weg und Ausgänge	792
1. Die Tendenz zur Selbstvernichtung	792
2. Die Tendenz zur Selbstheilung	796
b. Die Aktion	798

Vorwort

Dieses Buch gipfelt in der kühnsten aller Behauptungen. Es erklärt, die vollständige Lösung aller Probleme zu bringen, die der theoretischen Nationalökonomie aufgegeben sind, und damit auch der praktischen Lösung der sozialen Frage den sicheren Weg zu weisen, der zwischen der Skylla des kapitalistischen Imperialismus und der Charybdis des Bolschewismus zur Rettung unserer Kultur, ja, unseres Lebens, führt.

I.

Der Leser hat das Recht, nach der Legitimation des Verfassers zu fragen, der die Lösung dieses allgemein als unlösbar erklärten Problems gefunden haben will. Sein Leben mag ihn legitimieren:

Er veröffentlichte seine leitenden Gedanken schon in den neunziger Jahren. Er war als Arzt von außen her zur Ökonomik gekommen, mit ungefähr dem gleichen wissenschaftlichen Rüstzeug und grundsätzlich der gleichen Fragestellung wie sein großer Kollege und Namensvetter Franz Quesnay. Da diese Fragestellung seit mehr als einem Jahrhundert der offiziellen Wissenschaft verlorengegangen war, sah er sich gezwungen, um seine neue Wahrheit durchzusetzen, die Häupter sämtlicher Schulen anzugreifen: der historischen, der kathedersozialistischen, der marxistischen, der der Grenznutzentheoretiker. Das geschah immer sehr verbindlich in der Form, aber ebenso unzweideutig in der Sache. Zu jenen Männern gehörten die beiden berühmtesten Vertreter des Fachs in Deutschland, die Exzellenzen Gustav Schmoller und Adolph Wagner, die beide geradezu im Zentrum ihres Arbeitsgebietes bekämpft wurden. Diese beiden großen Gelehrten ließen ihren jungen Gegner 1908 durch einen Mittelsmann wissen, sie wünschten seine Habilitation an der Universität Berlin, zu der er denn auch aufgrund eines überaus günstigen Gutachtens Wagners zugelassen wurde. (Dieser hat ihn später zusammen mit zwei anderen als seinen Nachfolger vorgeschlagen.)

In seinen Vorlesungen hat der Verfasser seiner antikonservativen und sozialistischen, wenngleich antikommunistischen Überzeugung ungescheuten Ausdruck verliehen – und wurde 1917 noch unter dem Kaiserreich zum Professor ernannt. Er hatte seine Angriffe gegen den theoretischen Marxismus immer wieder und wieder in verstärkter Form veröffentlicht – und der erste marxistische Kultusminister Preußens berief ihn als ordentlichen Professor für theoretische Nationalökonomie und Soziologie an die Universität Frankfurt am Main.

Seitdem hat er seiner Volkswirtschaftslehre in seinem „System der Soziologie“ einen Unterbau gegeben, wie er, wenigstens dem äußeren Umfang nach, bisher niemals existiert hat: etwa 4.500 Seiten in acht Bänden, die die Psychosozilogie, die allgemeine Soziologie, die Staatslehre und die Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Europas von den Anfängen bis zur Gegenwart behandeln. Dafür hat ihn 1935 die amerikanische soziologische Gesellschaft – eine sehr seltene Auszeichnung – zu ihrem Ehrenmitgliede ernannt. Jetzt mag der Leser urteilen.

Man sollte annehmen, daß eine Lehre von so unermesslicher praktischer Wichtigkeit, herrührend von einem immerhin nicht gänzlich unbewährten Verfasser, alsbald die regste, ja leidenschaftliche Anteilnahme erweckt hätte. Weit gefehlt! Nicht einmal für eine produktive Kritik ist der Verfasser verpflichtet, und von einer mit zureichenden Mitteln geführten wissenschaftlichen Kritik war vollends nie die Rede. Er kann zuletzt noch dankbar dafür sein: denn man hat ihm mehr als vierzig Jahre Zeit gelassen, um ganz allein die vielfach unzureichenden Gestaltungen der ersten Zeit zur letzten Vollendung zu führen. Alle Ehre – und wenn man mich widerlegen kann, alle Schande gebührt mir allein.

II.

Das soeben geschilderte Verhalten der Fachwelt hat seinen zureichenden Grund in dem beklagenswerten Zustande der theoretischen Nationalökonomie.

Sie existiert nämlich – eingestandenermaßen – nicht als „Wissenschaft“. Das Geringste, was man von einer solchen verlangen kann, ist ein noch so kleiner Bestand zusammenhängender allgemein anerkannter Sätze, die sich wenigstens nicht widersprechen. Nicht einmal dieser Mindestforderung genügt die Disziplin in ihrem heutigen Zustande. Ihre Vertreter sind nur in einem einzigen Punkte einig, nämlich: *daß sie in keinem einzigen Punkte einig sind.* Soeben hat einer der bekanntesten Fachmänner Englands, John Maynard Keynes, über die „tiefen Meinungsverschiedenheiten“ geklagt, „die zur Zeit den praktischen Einfluß der Theorie fast zerstört haben“.¹ In der Tat: es gibt keinen Fußbreit gemeinsamen Bodens. Die Definitionen, die Grundvoraussetzungen, die Methode sind strittig, und für jedes Einzelproblem gibt es fast so viel „Lösungen“ wie Theoretiker. So herrscht denn auch der schwärzeste Pessimismus in bezug auf den Stand der Disziplin, eine Stimmung, die immer trüber geworden ist. Vor hundert Jahren war man ihrer und seiner selbst so sicher, daß J. B. Say sagen konnte, nichts weiter sei mehr zu tun als die alten Irrtümer zu vergessen. Aber schon John Stuart Mill wurde in seiner Spätzeit zum Zweifler und Ketzer, und Nassau Senior klagt betrüblich: „Wir sind noch weit von der Grenze dessen entfernt, was wir wissen müßten und sollten, und noch weiter entfernt von irgendeinem Einverständnis über das, was wir wissen.“² Wenn die Wissenschaft sich vielleicht nicht mehr in ihrer Kindheit befinde, so sei sie doch noch lange nicht zur Reife gelangt. Es gebe nichts als Streit, nichts Gemeinsames.³ Die Terminologie sei so schlecht, daß „ungesundes Denken unentdeckt durchgehen, und gesundes ohne Überzeugungskraft bleiben kann“⁴.

Eine Generation später geht Alfred Marshall noch weiter. Die Disziplin sei noch „in ihrem Säuglingszustande“ (infancy)⁵; sie „rangiere mit den am wenigsten entwickelten Naturwissenschaften“, sie „könne niemals eine einfache Wissenschaft werden“⁶. Und wieder eine Generation später sieht sein Schüler John Maynard Keynes sich gezwungen, eines der beiden grundlegenden Postulate aufzugeben, aus denen Marshall seine Lehre vom Lohn, und damit von der Distribution überhaupt,

1 Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger, München 1936, S. V.

2 Senior, Industrial Efficiency and Social Economy, New York 1928, S. 27.

3 Siehe ebenda, S. 41.

4 Ebenda, S. 55.

5 Marshall, Principles of economics, 8. Aufl., London 1920, S. 4.

6 Ebenda, S. 26.

deduziert hat, und verbittert zu erklären, die heutigen Theorien seien „ein Gebräu, so ungenau wie die anfänglichen Voraussetzungen, auf denen sie beruhen, und welche dem Verfasser erlauben, die Verwicklungen und gegenseitigen Abhängigkeiten der wirklichen Welt in einem Wust anmaßender und nutzloser Symbole aus dem Gesicht zu verlieren“¹. Das geht namentlich gegen gewisse mathematisierende Köpfe und den „Dunst ihrer sophistischen Erörterungen, in welchen nichts klar und alles möglich ist“².

Einige deutsche Stimmen: Bruno Schultz–Dresden spricht von „babylonischer Sprachverwirrung und Wirrwarr“³. Er kann sich hierbei auf einige der besten Namen Deutschlands berufen: auf Gustav Cohn, Carl Menger, Dietzel, Gottl-Ottlilienfeld und Amonn. Wir verzichten darauf, auch deren Urteile hier herzusetzen. Schultz selbst kommt zu dem Schluß, daß die Theorie sich in einem „mehr als verzweifelten Zustande“⁴ befindet. Und Pohle–Frankfurt nannte sie „ein Schulbeispiel für eine *nicht* vorurteilslose Wissenschaft“ und gar einen „Trümmerhaufen“.⁵

So viel von den Theoretikern der Universitäten. Was aber die „zweite Wissenschaft“ von der Wirtschaft anlangt, mit der wir gesegnet sind, den Marxismus, so ist auch er nach dem sozialdemokratischen Gelehrten Erik Nölting nur noch ein Trümmerhaufen, nämlich „die zerfetzte und spukhaft ragende Bruchstückgröße des gewaltigen Torso“⁶.

Bei diesem Zustande kann offenbar von einer zureichenden *fachmännischen* Polemik keine Rede sein. Der Kritiker kann immer nur seine höchst persönliche „Ansicht“ gegen die des Kritisierten setzen, ein Verfahren, das keinen von beiden, und ganz gewiß nicht die Wissenschaft, weiterbringen kann.

Dennoch ist eine *wissenschaftliche* Kritik wohl möglich. Eine solche fordere ich, und habe ich das gute Recht zu fordern: eine Kritik nach den unabdingbaren Gesetzen der Wissenschaftslehre.

III.

Dieses Buch hat alle Kennzeichen, die nach der Wissenschaftslehre ein System haben muß, um als „streng“ anerkannt zu werden. Es ist rein deduktiv, und „*nur die Deduktion aus synthetisch gebildeten Begriffen vermag eine das Denken endgültig befriedigende Evidenz zu geben*“⁷, kraft des „Selbstvertrauens der Vernunft“, demzufolge richtige Schlüsse aus wahren Prämissen zu Ergebnissen führen müssen, die mit der Wirklichkeit übereinstimmen und derart die Tatsachen erklären. Es hat sogar einen Vorzug, den ein strenges System nicht unbedingt haben muß: es kommt ohne eine einzige Hilfhypothese aus, deren jede „*die Wahrscheinlichkeit einer Hypothese schwächt*“.

Ja, es darf sich sogar derjenigen Eigenschaft rühmen, die einem System den höchsten erreichbaren Grad der Strenge verleiht. „*Es kommt mit Einem Grundsatz als der Quelle aller Deduktionen*

1 Marshall, Principles of economics, S. 252.

2 Ebenda, S. 247.

3 Schultz, Der Begriff der Wirtschaft, in: Wirtschaft und Gesellschaft. Beiträge zur Ökonomie und Soziologie der Gegenwart. Festschrift zu Franz Oppenheimers sechzigstem Geburtstag, hrsg. von K. Wilbrandt u. a., Frankfurt a. M. 1924, S. 118.

4 Ebenda, S. 143.

5 Pohle, Die gegenwärtige Krisis in der deutschen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1911, S. 72.

6 Nölting, Der liberale Sozialismus, in: Wirtschaft und Gesellschaft. Beiträge zur Ökonomie und Soziologie der Gegenwart. Festschrift zu Franz Oppenheimers sechzigstem Geburtstag, hrsg. von K. Wilbrandt u. a., Frankfurt a. M. 1924, S. 370.

7 Die in Schrägschrift gedruckten Zitate entstammen dem bekannten Buche von Alexis Meinong und Alois Höfler, Logik, 2. Teil: Methoden- oder Wissenschaftslehre, Prag 1890.

aus.“¹ Es ist „more mathematico“ gearbeitet, genau nach dem Aufbau der Euklidischen „Elemente“, „dem noch heute klassischen und unübertroffenen Beispiel“. Es übertrifft dieses Beispiel noch, weil es auch dem zweiten Erfordernis entspricht, das an ein vollkommenes System gestellt werden muß, nämlich, „natürlich“ zu sein, was bekanntlich Descartes an dem Euklidischen vermißte. Ein Blick auf das Inhaltsverzeichnis wird zeigen, daß dem Gegenstand seine natürliche Ordnung abgewonnen worden ist.

Es kommt also mit *einem* Grundsatz aus. Das ganze Buch ist eine einzige Kette logisch zusammenhängender Schlüsse, deren letzte sich an der Prüfung an den Tatsachen vollkommen bewähren, d. h. die aufgegebenen Probleme restlos lösen. Und zwar nicht nur die bisher schon gestellten, aber ungelöst gebliebenen, wie namentlich die des Wertes, des Kapitalprofits und der Krisen, sondern auch einer ganzen Reihe anderer, die vom bisherigen Standpunkt der Theorie aus nicht gestellt werden konnten, wie z. B. das des Kapitalisierungswertes, oder übersehen wurden, weil die betreffenden Tatsachen nicht in den Bereich der Untersuchung einbezogen worden waren, wie z. B. die Genossenschaft, die Zunft des Mittelalters, das Siedlungswesen, die Wanderbewegung. Dazu sagt die Wissenschaftslehre:

„Eine Theorie gilt aber für um so vollkommener, eine je größere Zahl vorher isolierter Erkenntnisse sie in ihr[en] Bereich zu ziehen vermag. Jede derartige Leistung gilt als ein Triumph der Theorie, und am glänzendsten gestaltet sich ein solcher, wenn die Theorie die Einzeltatsachen selbst vorauszusagen vermag.“ Auch dieses Höchste darf das System von sich rühmen: der Leser findet auf Seite 489–491² einige erfolgekrönte Voraussagen.

IV.

Wie Nassau Senior erzählt, hat der Erzbischof Whately ausgesprochen, „daß selbst die Theoreme des Euklid angefochten werden würden, wenn einmal finanzielle und politische Interessen mit ihnen in Widerstreit geraten würden“. Irving Fisher hält den Ausdruck für „kaum übertrieben“.

Nun, dieser „nationalökonomische Euklid“ steht mit den mächtigsten finanziellen und politischen Interessen im schärfsten Widerstreit und hat denn auch in seinen früheren Ausgestaltungen das entsprechende Schicksal erfahren, nach der höchst persönlichen Anschauung der jeweiligen Kritiker derjenigen Art von Kritik unterzogen zu werden, die bei einem ästhetischen Werke, etwa einem Roman oder Ballett, angebracht sein mag, einem wissenschaftlichen Werk gegenüber aber nur lächerlich ist. Auf diese Weise ist es sozusagen „entgiftet“, d. h. für jene mächtigen Interessen unschädlich gemacht, und somit auf verhohlene Weise totgeschwiegen worden. Und zwar von den Vertretern der „zwei Nationalökonomien“ mit gleicher Kunst und Folgerichtigkeit.

Dieses System bringt nämlich die *Synthese von Sozialismus und Liberalismus*, um das geschändete Wort, das ich lieber vermiede, in seiner alten, edlen Bedeutung zu brauchen. Es ist das höchste Ziel, dem die Gesellschaftswissenschaft zustreben kann, weil eine Gesellschaft ohne Freiheit offenbar ebensowenig Bestand haben kann wie ohne rationelle Gleichheit. Die „bürgerlichen“ Kritiker ver-

1 Der Leser findet freilich auf Seite 8 [siehe im vorliegenden Band, S. 470] noch eine zweite Prämisse angegeben, das Adam Smithsche Gesetz der Arbeitsteilung. Aber erstens ist eine Prämisse noch kein Grundsatz, wenn auch ein Grundsatz immer eine Prämisse ist; ferner hat Smith sein Gesetz aus dem Grundsatz deduziert, was wir hier, weil in die Grundlegung gehörig, nicht wiederholen wollten; und namentlich: die Ankündigung, daß man aus dem Grundsatz „more mathematico“ deduzieren kann, findet sich *vor* Erwähnung der zweiten Prämisse.

2 [Siehe im vorliegenden Band, S. 799f.; A.d.R.]

ketzerten mich als Sozialisten, einige setzten mich sogar als Bolschewisten auf die Proskriptionsliste, obgleich ich ihnen als der zugegebenermaßen erfolgreichste Kritiker des theoretischen Marxismus wohl bekannt sein mußte. Von der anderen Seite her haben mich die „proletarischen“ Kritiker, die sich einen nicht-kommunistischen Sozialismus nicht vorstellen können, als „Bourgeois“ und gar als streberischen „Marxtöter“ der öffentlichen Verachtung empfohlen. Von solchem Verfahren sagt Überweg in seiner „Logik“: „Der Kampf wird auf ein fremdartiges Gebiet hinüberspielt, und in verdächtigender Konsequenzmacherei die Polemik, die der gemeinsamen Erforschung der Wahrheit dienen sollte, zum Angriff auf die Persönlichkeit herabgewürdigt.“

Diese Art von Polemik ist schon gegenüber einem Werke der beschreibenden Wissenschaft ebenso töricht, wie sie unanständig ist. Einem strengen System gegenüber beweist sie nichts weiter, als daß dem Kritiker alle logischen und sittlichen Eigenschaften mangeln, die zu solchem Richteramt befähigen. Ein Nachrichten ist kein Richter! Man kann die Galilei-Newtonschen Prinzipien der Mechanik nicht vom Standpunkt eines Parteiprogramms aus angreifen, außer als – Inquisitor. *Und sie bewegt sich doch!* Sondern ein strenges System fordert vor dem Tribunal der Logik den immanenten Gegenbeweis oder doch den Gegenbeweis ex consequentibus durch den Aufweis wenigstens einer Tatsache, die sich aus dem Grundsatz nicht erklären läßt.

Wenn einer dieser Gegenbeweise erbracht werden kann, so ist der Urheber des Systems, wenn nicht, so ist der Kritiker *logisch und sittlich verpflichtet*, ohne Zögern die volle Konsequenz zu ziehen: jener, seinen Irrtum öffentlich einzugestehen, auch wenn er damit die Arbeit seines ganzen Lebens verloren geben müßte; – dieser, die neue Lehre öffentlich anzuerkennen und nach allen Kräften zu verbreiten, auch wenn sie seinen teuersten Vorurteilen und Interessen widerstritte. Das sind die unabdingbaren Gesetze des wissenschaftlichen Meinungskampfes, und „nur dieser Weg führt die Menschen zur Wahrheit“, sagt Überweg.

V.

Meine bisherigen Kritiker haben offenbar geglaubt, einen Gegenbeweis ex consequentibus von solcher Kraft zu besitzen, daß der immanente Gegenbeweis durch Nachweis von Fehlern in den Prämissen oder im Schließverfahren sich erübrigt.

Ihr Gedankengang mag etwa der folgende gewesen sein: Nicht *eine*, sondern unzählige Tatsachen beweisen, daß in aller menschlichen Geschichte Freiheit und Gleichheit niemals vereinbar gewesen sind. Immer hat die Freiheit die Gleichheit zerstört, nie hat die Gleichheit die Freiheit geduldet. Nicht ohne Grund hat Goethe gesagt: „Wer Gleichheit und Freiheit zusammen verspricht, ist ein Phantast oder Charlatan.“

Nun, in diesem Buche werden Tatsachen genug angeführt, die gerade umgekehrt diese pessimistische Lehre widerlegen,¹ eine Lehre, die die Menschheit zum Schicksal des Sisyphos und zugleich des Tantalos verdammen würde, wenn sie wahr wäre. Aber lassen wir die Tatsachen. Geben wir einmal zu, daß alle Erfahrung für den Gegner spreche. Selbst dann hat er nichts gewonnen. Es handelt sich hier wieder einmal um jenes Verfahren schwacher Logiker, das Thünen kennzeichnet als „eine Begriffsverwechslung, durch die das Faktische für eine Erklärung, das, was geschieht, für den Grund der Erscheinung genommen wird“. Die Erfahrung lehre, so wollten wir annehmen, daß in jeder vergangenen Gesellschaft Freiheit und Gleichheit sich gegenseitig ausschlossen. Aber nichts

1 [Siehe im vorliegenden Band S. 568f., S. 751f. (S. 148ff., S. 421f. im Original); A.d.R.]

beweist, daß dies auch in jeder künftigen, anders aufgebauten Gesellschaft der Fall sein muß. Wer das für „selbstverständlich“ hält, präsentiert nicht mehr eine *Tatsache*, sondern seine, bis er sie bewiesen hat, völlig unverbindliche *Meinung* als den vermeintlichen Gegenbeweis. Wir haben gezeigt, *warum* in der Vergangenheit die beiden Güter unvereinbar waren, und haben daher das Recht zu behaupten, daß nach Fortfall dieser Gründe sie in der Zukunft vereinbar sein werden. Um uns zu widerlegen, müßte bewiesen – nicht bloß behauptet – werden, daß ein unveränderliches Natur- oder Seelengesetz die Unvereinbarkeit erzwingt.

Darf ich bescheidenlich daran erinnern, was kein Geringerer als Immanuel Kant über solches Mißdenken geäußert hat: „Nichts kann Schädlicheres und eines Philosophen Unwürdigeres sein als die *pöbelhafte* Berufung auf vorgeblich widerstreitende Erfahrung, die doch gar nicht vorhanden wäre, wenn jene Anstalten zur rechten Zeit nach den Ideen getroffen würden, und an deren Statt nicht *rohe Begriffe*, eben darum, weil sie aus der Erfahrung geschöpft werden, alle gute Absicht vereitelt hätten.“

Dieses ist mein wissenschaftliches Testament.

Berlin, im vierundsiebzigsten Jahre meines Lebens

Franz Oppenheimer

Erster Abschnitt: Der Gesamtprozeß in erster Analyse

I. Die Probleme

Die Ökonomik ist die Lehre von der Gesellschaftswirtschaft einer entfalteten, d. h. um ihren Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft. Ihr Gegenstand ist im besonderen die Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart, der sogenannte „Kapitalismus“.

Sie ist also eine *soziologische* Disziplin. Als solche steht sie in enger Beziehung zur Psychologie. Denn das „Getriebe“ der Gesellschaft wird bewegt durch „Triebe“ und Bedürfnisse.

Aus der Definition der Ökonomik folgt ohne weiteres, daß sie in die beiden Abschnitte der Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft und von der Gesellschaftswirtschaft zerfällt. Diese letztere ist wieder unterteilt in die Lehren von der Personalwirtschaft und der *Marktwirtschaft*.

Nur die Marktwirtschaft haben die Klassiker und die meisten ihrer Nachfolger bearbeitet. Sie interessierten sich nicht für die Psychologie: es genügte ihnen zu wissen, daß der Mensch Bedürfnisse hat und sie, als rationelles Wesen, nach dem „Prinzip des kleinsten Mittels“ zu befriedigen strebt. Sie interessierten sich ebensowenig für die Wirtschaftsgesellschaft, die ein Gegenstand der Ethnologie und Geschichte ist, und schließlich auch nicht für die Personalwirtschaft, sondern eben nur für die Marktwirtschaft. Hier allein stellen sich die großen theoretischen Probleme.¹

Ihr Zentrum bildet das Problem des *Kapitalprofits*. Er trat mit der Neuzeit als ein neues „klassenbildendes“ Großeinkommen auf, war aber nicht, wie die feudalen Großeinkommen aus Steuer und Rente, in der Verfassung der Staaten begründet. Wie entsteht er? *Wie rechtfertigt er sich?* Damit war das umfassendere Problem der *Verteilung* (Distribution) aufgeworfen: Warum teilt sich das Gesamtprodukt der gesellschaftlichen Arbeit in die drei Einkommenszweige von Grundrente, Kapitalprofit und Arbeitslohn? Und warum gerade in diesem, uns vorliegenden Verhältnis? Dieses Problem führte weiter zu dem des *Wertes*: welchen Wert hat die Arbeit, die Bodennutzung, die Kapitalnutzung? Von der exakten Lösung dieser Fragen waren dann offenbar wieder andere, ebenso schwierige wie praktisch bedeutsame Probleme abhängig: wie hängen die *Wirtschaftskrisen*, wie der *Pauperismus* mit der Distribution zusammen? Und von der Antwort auf diese Fragen hängt schließlich alle praktische Ökonomik ab: Wirtschafts-, Sozial-, Zoll-, Währungspolitik usw.

Diesen Problemen wenden wir uns jetzt zu.

II. Die Selbststeuerung der Marktwirtschaft

Die Marktwirtschaft hat sich entwickelt als das jeweilig kleinste Mittel der Wirtschaftsgesellschaft zum größten Erfolge der sie zusammensetzenden Personen bei der Beschaffung und Verwaltung der von ihnen begehrten Wertdinge (d. h. „knappen“ Dinge: Güter, Dienste, Rechte und Verhältnisse,

1 Mein Lehrbuch *Theorie der reinen und politischen Ökonomie* [in: derselbe, *System der Soziologie*, Bd. 3, Jena 1923], bringt in voller Breite die psychologische Grundlegung (die Lehre von der „vorwirtschaftlichen Erwägung“), die Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft und von der Personalwirtschaft.

d. h. „Machtpositionen“). Und zwar dank dem von Adam Smith entdeckten, von mir so genannten „Hauptgesetz der Beschaffung“. Es lautet:

Je größer der Markt, um so höher entfaltet ist die gesellschaftliche und technische Arbeitsteilung und -vereinigung (die „Kooperation“).

Je höher die Kooperation, um so größer ist die durchschnittliche Beschaffungsleistung der einzelnen ökonomischen Personen.

Je größer die Einzelleistung, um so größer die Gesamtleistung.

a. Die Aufgaben der Marktwirtschaft (Produktion und Distribution)

Die erste Aufgabe der Marktwirtschaft besteht darin, das Kollektivbedürfnis der Wirtschaftsgesellschaft dadurch möglichst vollkommen zu befriedigen, daß sie den „Kollektivbedarf“ mit möglichst geringen Kosten beschafft und so verwaltet, daß er zum möglichst großen Erfolge der Bedürfnisbefriedigung verwendet werden kann.

Der Kollektivbedarf ist nicht die Addition aller personalen Gesamtbedarfe; denn die Person befriedigt immer einen Teil ihres Gesamtbedürfnisses unmittelbar, d. h. ohne Hilfe der Wirtschaftsgesellschaft, durch eigene Arbeit der Beschaffung und Verwaltung. Wie viel oder wenig, das bestimmt der Grad ihrer „relativen Autarkie“, die von fast Unendlich bis zu fast Null reichen kann. Der Trapper in Wildwest, der nur selten durch Verkauf von einigen Biberfellen sich Schießbedarf beschafft, sonst aber alle Verwendungsgüter selbst herstellt und verwaltet, deckt nur einen unendlich kleinen Teil seines Gesamtbedarfes durch die Marktwirtschaft; der im Hotel lebende Junggeselle, der sich kaum seinen Hut selbst abbürstet und allenfalls eine Kiste Zigarren selbst aufbewahrt, deckt nur einen unendlich kleinen Teil seines Gesamtbedarfs durch unmittelbare Arbeit.

Nennen wir, um einen kurzen Ausdruck zu haben, denjenigen Teil ihres Gesamtbedarfs an Wertdingen, den jede Person durch die Marktwirtschaft befriedigt, ihren „Marktbedarf“. Dann ist der Kollektivbedarf die Addition sämtlicher Marktbedarfe.

Dadurch ist der Kollektivbedarf sowohl der Größe, wie der Art nach sehr genau bestimmt als eine reale Menge von Wertdingen. Denn auch jeder einzelne Marktbedarf ist sowohl der Größe, wie der Gliederung nach sehr genau bestimmt.

Der Größe nach! Die der Gesellschaft eingeordnete („abhängige“) Wirtschaftsperson, ebenso wie die isolierte, kann das Soll-Budget der Bedeckung ihrer Bedürfnisse nicht weiter spannen, als ihr Ist-Budget der beschaffenden Mittel reicht. Robinsons „Bedürfnis“ nach anständiger Kleidung war in seinem frühesten Sammlerstadium kaum geringer als in seinem spätesten Bauern-Handwerkerstadium. Aber er konnte dieses Bedürfnis nicht eher befriedigen, als bis seine Beschaffungskraft sich vervielfacht hatte. Ganz ebenso mag eine abhängige Wirtschaftsperson im Zentrum der Kultur ein noch so starkes Bedürfnis nach einem Automobil oder einer Dampfyacht empfinden: sie wird es nur bedecken können, wenn ihre beschaffende Kraft entsprechend groß ist, d. h. wenn die Werte an qualifizierter Energie oder früher beschafften Gütern, die sie selbst besitzt, von dem Besitzer jener Befriedigungsmittel als genügende Gegenwerte anerkannt werden.

Diese Betrachtung grenzt aus der unendlichen Sphäre des „Bedürfnisses“ im allerweitesten Sinne, d. h. aus der Sphäre der schweifenden *Wünsche*, ein enges Gebiet auf das genaueste ab, das Gebiet des *realen, wirtschaftlich wirksamen* Bedürfnisses, d. h. desjenigen Gesamtbedarfs, der mit den verfügbaren beschaffenden Kräften wirklich beschafft werden kann.

Nur durch dieses reale, wirtschaftlich wirksame Bedürfnis der Einzelnen kann die Marktwirtschaft in Bewegung gesetzt werden. Nur für dieses reale wirtschaftlich wirksame Bedürfnis kann die

Marktwirtschaft die Deckung beschaffen. Nicht der Wunsch, ja, leider oft genug nicht einmal die dringende Notdurft sind der Motor und Regulator der Marktwirtschaft, sondern nur dieses Bedürfnis. Es trägt in der Fachsprache den Namen der „*wirksamen Nachfrage*“. Sie reicht nicht weiter als die Verfügung der Bedürftigen über Wertdinge, die als Gegenwerte Geltung haben.

Auch die *Gliederung* des Kollektivbedarfs innerhalb dieses Rahmens bestimmt sich durch seine Eigenschaft als Summe aller personalen Marktbedarfe. Denn jeder personale Marktbedarf setzt sich zusammen aus bestimmten Mengen bestimmter Wertdinge, die wirksam nachgefragt werden. Welche Mengen welcher Wertdinge, darüber entscheidet die subjektive Wertskala des Bedarfs, die aber bis zu sehr niederen Stufen herab, d. h. für einen überaus großen Teil des Gesamtbedarfs, der Subjektivität in dem Sinne der Willkür entzogen ist und objektiv bestimmt wird einerseits durch die physiologische Notdurft und den sozialen „Anstand“, und andererseits durch den Beschaffungswert (Preis) der Wertdinge.

Um diesen Kollektivbedarf genau in dem Umfange und in derjenigen Gliederung zu beschaffen, die dem wirksamen Kollektivbedürfnis entsprechen, stellt sich der Wirtschaftsgesellschaft dieselbe Aufgabe, die sich der isoliert gedachten Person stellt: *sie muß die verfügbaren Kräfte und Güter der Beschaffung entsprechend auf die einzelnen Zweige der Herstellung und Erzeugung disponieren.*

Das ist die erste Aufgabe der Marktwirtschaft: diejenige der *Produktion*.¹

Aber ihr stellt sich noch eine zweite, die sich der isolierten Person nicht stellt, nämlich: die derart beschafften Werte nun auch den einzelnen Personen genau in dem Ausmaße zuzuführen, wie das ihrem „realen Bedürfnis“ entspricht.

Diese zweite Aufgabe ist die der *Distribution* (Verteilung).

Und zwar sind die beiden Aufgaben normalerweise für eine an Zahl, und daher in ihrer Kooperationsstaffel *wachsende* Gesellschaft zu lösen. Ihr größerer Bedarf an Beschaffungsgütern muß produziert, ihr größerer Ertrag an Verwendungsgütern distribuiert werden.

Weitere Aufgaben sind der Marktwirtschaft nicht gestellt. Die beiden Begriffe stellen eine volle Disjunktion dar, das Ideal einer Systematik: die Lehre von der Produktion zeigt uns, woher und nach welchen Gesetzen der Markt sich *füllt*, die Lehre von der Distribution, wohin und nach welchen Gesetzen er sich wieder *entleert*.

Wird eine dieser Aufgaben nicht vollkommen erfüllt, so leidet die Gesellschaft.

Würden die produktiven Kräfte anders verteilt, als es der Dignität der kollektiven Bedürfnisse entspricht, so würde die Kollektivdeckung unbefriedigend ausfallen. Es würden einige Werte in zu großer, andere in zu geringer Menge produziert werden; einige Einzelbedürfnisse würden weniger, andere mehr Deckung finden, als der Skala ihrer Dignität entspricht.

Würden zwar alle Werte genau in dem Ausmaße produziert, wie dem Kollektivbedürfnis entspricht, aber nicht in entsprechenden Mengen an die einzelnen Personen verteilt, so wäre das gleiche der Fall.

Beide Aufgaben sind in der *unentfalteten*, noch nicht um einen Markt zentrierten Gesellschaftswirtschaft verhältnismäßig leicht lösbar.

Denn der Kollektivbedarf ist der Gesamtgröße nach, und darum auch der Gliederung nach, klein und unschwierig zu übersehen und abzuschätzen. Die Disposition der verfügbaren Kräfte und

1 Unter „Beschaffung“ verstehe ich die aus einem Verfügungsbegehren entspringende Handlung mit dem Zwecke, bestimmte Wertdinge in die eigene Verfügungsgewalt zu bringen, um darüber für eine „Verwendung“ verfügen zu können. Sie kann erfolgen durch Arbeit oder Tausch. „Herstellung“ ist eine technische Kategorie. Sie bedeutet die zweckbewußte, wertvermehrnde Tätigkeit, die ein Wertding in eine andere Form oder an einen anderen Ort bringt. Jenes ist „Erzeugung“, dieses „Transport“. „Produktion“ bedeutet nichts anders als „Zu-Markte-Bringen“.

Mittel der Beschaffung erfolgt durch einen einheitlichen zwecksetzenden Willen, sei es der organisierte Wille einer Genossenschaft, die sich parlamentarisch (im „Palawer“), oder durch Beamte (Häuptlinge) regiert, sei es der individuelle Wille eines Herrn, eines Patriarchen z. B., der kraft Rechts für die Gesellschaft disponiert und handelt. Und die Verteilung der beschafften Werte erfolgt nach einem bestimmten Schlüssel, sei es nach dem genossenschaftlichen der freien gleichen Einung, sei es nach dem herrschaftlichen, der den Untergebenen ihren Anteil einseitig festsetzt.

In der entfalteten, um einen Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft liegen die Dinge ungleich verwickelter: hier ist bereits eine große Menge ökonomischer Personen vorhanden; der Kollektivbedarf ist extensiv und daher intensiv viel größer und besteht aus viel mehr verschiedenen Wertdingen, unter denen die Beschaffungswerte (Werk- und Tauschgüter) eine viel größere Rolle spielen; die Disposition ist auch aus diesem Grunde sehr viel schwieriger – und dabei fehlt der einheitliche zwecksetzende Wille durchaus, der die Disposition der Kräfte und Mittel für die Beschaffung und die Verteilung der Güter übernehmen könnte. Nichts ist vorhanden als eine Unzahl von Personalwillen, deren jeder nur seine eigenen Zwecke verfolgt, unbekümmert um die anderen, die er in Konflikten rücksichtslos, ja feindlich beiseite schiebt.

Und dennoch vollziehen sich Produktion und Verteilung hier, in der Marktgesellschaft, selbst unter abnormalen Verhältnissen oft noch vollkommener als in der unentfalteten Wirtschaftsgesellschaft, und unter normalen Verhältnissen mit einer Präzision der Anpassung an das Kollektivbedürfnis, die sich anschaut, als sei sie durch die höchste Weisheit geplant und durch den festesten Willen ausgeführt. Hier zuerst ist das die Gesellschaft überhaupt beherrschende Gesetz beobachtet worden (von Bernard de Mandeville), das Hegel „die List der Idee“ genannt hat, das man heute vielfach als das Gesetz der „Heterogenität der Zwecke“ bezeichnet: daß aus dem Konflikt der Einzelinteressen die Harmonie hervorgeht, so daß, wie Mandeville sagte, „private Laster zu öffentlichen Tugenden“ werden.

Und zwar geschieht das durch die Selbststeuerung des Marktes im Prozeß der Konkurrenz.

Es handelt sich hier, wie bei jeder Selbststeuerung, um einen Prozeß, in dem ein Mechanismus oder, im Organischen, ein Automatismus sich selbst zweckmäßig reguliert.

Das einfachste mechanische Beispiel ist der bekannte Prozeß der Selbststeuerung einer Dampfmaschine durch einen Regulator, jenen mit Schwungkugeln versehenen Apparat, der sich mit der Welle dreht und mit dem Ventilschieber verbunden ist. Wenn die Maschine zu schnell läuft, heben sich die Kugeln vermöge der Zentrifugalkraft und drosseln den Dampfzutritt zu den Kolben; infolgedessen verlangsamt die Maschine ihren Gang, die Kugeln sinken, der Schieber öffnet das Ventil weiter und läßt nur gerade so viel Dampf zu, wie erforderlich, um die zweckmäßige Geschwindigkeit zu erreichen.

Ein einfaches organisches Beispiel ist die Atmung. Die Aufgabe ist, das Blut jederzeit genügend von der im Stoffwechselprozeß gebildeten Kohlensäure zu befreien und mit neuem Sauerstoff zu versorgen. Das wird dadurch erreicht, daß der Mechanismus der Atemmuskulatur mit dem Chemismus des Blutes auf das zweckmäßigste gekoppelt ist. Je mehr Kohlensäure sich im Blut anhäuft, um so kräftiger wirkt der motorische Reiz auf die Atembewegung, die das Blut entlüftet, um so schneller und wirksamer wird auch die Zufuhr von Sauerstoff.

Ein ähnlicher Prozeß der Selbststeuerung reguliert auch die Marktwirtschaft, d. h. erfüllt automatisch die ihr gestellten Aufgaben.

b. Die Konkurrenz (Die Gesetze der Produktion)

Marktwirtschaft ist Tauschwirtschaft. Die Klassiker, die das Getriebe studierten, fanden es beherrscht von einem *Gesetz*, das, wie ein echtes *Naturgesetz*, durch Beobachtung von außen her gewonnen war, und das denn auch die Allgemeingültigkeit eines echten Naturgesetzes hat.¹ Es ist die Tatsache, daß jeder geistesgesunde Mensch „nach dem größten Tauschvorteil strebt“.

Sie nannten es, wenn sie es überhaupt benannten, das Gesetz des „Selbstinteresses“. Das ist die einzige Berührung, die ihre Doktrin mit der Psychologie hat. Sie berufen sich damit auf die „Innenschau“ jedes Einzelnen, die bestätigen muß, daß auch in ihm dieses Streben herrscht und überall dort entscheidet, wo er auf wirtschaftliche Weise seine Ziele verfolgt. Aber nur noch die Wortwahl erinnert an diese psychologische Wurzel: eingestellt ist die Aufmerksamkeit durchaus auf die nach diesem Gesetz erfolgende wirtschaftliche Handlung aller, die sich in den rein objektiven Massenphänomenen von Angebot und Nachfrage ausdrückt.

Wie oft und wie vollkommen dieses Gesetz mißverstanden worden ist, darüber haben wir uns in unserem Lehrbuch ausführlich geäußert. Hier ist nur zu sagen, daß das Selbstinteresse nicht ein böser, und gewiß nicht ein verbrecherischer Egoismus ist; wir wissen ferner, daß der *Erfolg* des Strebens nach dem größten Tauschvorteil von der persönlichen Qualifikation abhängt: wer geschickter oder zäher ist, ist höher qualifiziert, aber er und sein Kontrahent, beide handeln nach dem Gesetz. Das erkennt man sehr deutlich, wenn man sieht, daß der gleiche Mensch viel zäher als Produzent auf seinem Vorteil, d. h. seinem Preise, zu bestehen pflegt, als wenn er als Konsument über sein Geld verfügt. Der Grund ist klar: Beim Verkauf lohnt es sich, zäh zu sein, weil ein Mindererwerb an den vielen Exemplaren der Wirtschaftsperiode, multipliziert mit ihrer Zahl, ein sehr empfindlich vermindertes Einkommen ergibt, aber es lohnt viel weniger, zäh zu sein, wenn man um einen nur seltener gebrauchten Gegenstand feilscht.

Tatsachen dieser Art werden ins Feld geführt, wenn die Allgemeingültigkeit des Gesetzes bestritten wird: die letzte Ausflucht der Apologeten, denen die Konsequenzen zuwider sind. Und doch läßt sich der Fall auf das strengste aus dem Gesetz deduzieren: feilschen kostet Zeit und Mühe; der Käufer, dem dies einen größeren Aufwand bedeutet, als der vom Verkäufer verlangte Mehrpreis, gibt nach.

Ein anderer häufiger Einwand betrifft Fälle, wo jemand aus besonnenem Entschluß für einen Dienst oder ein Gut mehr bezahlt, als sie, wie ihm bekannt, wert sind, wenn er z. B. einem armen Teufel von Hausierer einen überhohen Preis bewilligt oder einem Arbeiter über seinen Lohn hinaus ein gutes Trinkgeld gibt. Hier ist das Ziel die Befriedigung der Bedürfnisse des Mitleids oder der sozialen Hochgeltung, und auch hier handelt der Schenkende nach dem Prinzip des kleinsten Mittels. Im übrigen ist hier von „Wirtschaft“ im eigentlichen Sinne nicht mehr die Rede – denn die Verwendung der Einkommens ist bereits „nachwirtschaftlich“. Das Gesetz des größten Tauschvorteils gilt selbstverständlich vor allem für den Akt der *Beschaffung*, namentlich des Geldes.

Und nur diesen Fall, den einzigen, der in unserem Zusammenhange interessiert, hatten die Klassiker im Auge.

Der weitaus häufigste Fall ist der, daß niemand für ein zu kaufendes Wertding mehr bezahlt, wenn er weiß, daß er das gleiche Ding ohne mehr Kosten an Zeit oder Bequemlichkeit für weniger haben kann; und daß niemand für ein zu verkaufendes Wertding weniger annimmt, wenn er weiß,

1 “The laws and conditions of the production of wealth partake of the character of physical truth.” (John Stuart Mill, Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy, London 1865, S. 123f.)

daß er dafür ohne mehr Kosten an Zeit und Bequemlichkeit mehr erhalten kann. Daraus erklärt sich, daß die Preise der gleichen Ware auf verschiedenen Märkten verschieden hoch sein können, wenn ihre Erreichung mehr oder weniger Zeit und Bequemlichkeit kostet.

Ferner entscheidet nicht immer der größte Vorteil an einem einzelnen Wertding, sondern zu meist der *Gesamtvorteil*, namentlich bei den Verkäufern. Es ist oft vorteilhafter, einen großen Teil seines Warenvorrats billiger abzugeben, als für einen kleinen Teil höheren Preis zu erlangen. Auf ungefähr das gleiche kommt der Fall hinaus, daß jemand, um eine alte geschäftliche Beziehung nicht zu gefährden, ein einmaliges günstiges Geschäft mit einem Fremden ablehnt. Auch hier geht es um den Gesamtgewinn, aber nicht an einem einmaligen Vorrat, sondern an vielen gegenwärtigen und künftigen Vorräten.

Und darum kann man aus diesem Gesetz mit der gleichen Sicherheit deduzieren, more mathematico, wie etwa die Astronomie aus dem Gesetz der Schwere und seinen Korollarien, den Keplerschen Gesetzen.

Die zweite Prämisse ist das „Hauptgesetz der Beschaffung“. Mit diesen beiden Voraussetzungen kommt die theoretische Ökonomik aus.

Die bisherige Ökonomik hat in ihren sämtlichen Schulen, den „bürgerlichen“ wie den kommunistischen, noch eine dritte Voraussetzung angenommen: das sogenannte „Gesetz der ursprünglichen Akkumulation“. Daraus folgen alle ihre Verwirrungen und Fehler. *Denn dieses Gesetz existiert nicht!* Seine Widerlegung wird ein Hauptgegenstand unserer Erörterungen sein.

1. Die Statik

(Die objektive Äquivalenz)

Alle Marktbesucher haben das gleiche Streben nach dem größten Tauschvorteil: Jeder möchte möglichst wenig von den eigenen Produkten (Waren) hergeben, aber möglichst viel von den fremden Produkten erhalten. Geldwirtschaftlich ausgedrückt: Jeder möchte für sein Produkt einen möglichst hohen Preis einstreichen, aber für die fremden möglichst wenig bewilligen.

Da alle das gleiche Bestreben haben, muß zwischen ihnen ein Kampf um den Preis bestehen. Dieser Kampf ist die *Konkurrenz*. Sie ist der Kampf um die *Preisrelation*.

Wo immer Kräfte antagonistisch gegeneinander spielen, tendieren sie auf einen Zustand des Gleichgewichts hin, auf dem sie sich gegenseitig die Waage halten, d. h. wo die lebendige Kraft als potentielle Energie gebunden ist. So tendiert eine Wasserfläche nach allen Störungen auf die Einstellung in die Ebene, tendiert eine belastete Federwaage auf die Einstellung in dem Punkte, wo Schwerkraft und Elastizität gleich groß sind. Dieser Zustand heißt die *Statik*. Wir haben die Statik der Marktwirtschaft, zunächst im ersten Umriß, festzustellen. Auf welchen Gleichgewichtszustand tendiert der Kampf um die Preisrelation?

Er kann offenbar nur dort liegen, wo alle Vorteile soweit ausgeglichen sind, wie das durch den Wettbewerb überhaupt möglich ist. Das heißt mit anderen Worten: *der Konkurrenzkampf tendiert auf Ausgleichung der Einkommen.*

Der größte Genius der ökonomischen Deduktion, Johann Heinrich von Thünen, hat das in exakter Formel ausgesprochen: „Wenn durch den Preis der Ware die Arbeit von gleicher Qualität in allen Gewerben gleich hoch gelohnt wird, so findet das Gleichgewicht statt.“

Nicht ganz so exakt, aber doch unmißverständlich, hat sich Adam Smith, der „Vater der Nationalökonomie“, geäußert:

„In derselben Gegend muß die Entlohnung der verschiedenen Arten von Arbeit und Kapital entweder genau gleich sein oder beständig zur Gleichheit tendieren. Wenn in derselben Gegend

irgendeine Beschäftigung entweder vorteilhafter oder weniger vorteilhaft wäre als die übrigen, so würden in dem einen Falle so viele herzuströmen, in dem anderen so viele von ihr sich abwenden, daß ihre Vorteile bald wieder mit denen anderer Beschäftigungen in eine Linie kämen.“

Er bestimmt diesen unzweifelhaft richtigen Satz, der die gesamte Theorie der Konkurrenz in nuce enthält, sofort weiter durch folgende Sätze:

„Dies wenigstens würde in einer Gesellschaft stattfinden, wo man den Dingen ihren natürlichen Lauf ließe, wo vollständige Freiheit herrschte, und wo jedermann durchaus frei wäre, die ihm passend scheinende Beschäftigung zu wählen und beliebig oft wieder zu wechseln. Jeden würde sein Interesse dazu anleiten, die vorteilhafte Beschäftigung aufzusuchen und die nachteilige zu meiden.“

Wir sehen, daß der Altmeister hier gewisse Hemmungen andeutet, denen zufolge die Konkurrenz die Ausgleichung der Einkommen aus dem Grunde nicht vollziehen kann, weil sie eben nicht „frei“ ist. Und das ist ja auch ohne weiteres klar: Wo die Konkurrenz nicht frei ist, d. h. unter einem rein ökonomischen Aspekt: *wo Monopolverhältnisse irgendwelcher Art, rechtliche oder natürliche, einspielen, kann die Ausgleichung nicht erreicht werden.*

Wo aber keinerlei Monopolverhältnisse einspielen, da muß in der Tat die freie Konkurrenz die Einkommen auf die Dauer und im Durchschnitt so weit ausgleichen, *wie das der relativen Qualifikation der Arbeitskraft entspricht.* Denn die aus den Verschiedenheiten der Begabung hervorgehenden Unterschiede der Einkommen kann natürlich die Konkurrenz ebensowenig ausgleichen wie die durch Monopolverhältnisse gesetzten Unterschiede – sie kann gleiches Einkommen nur erreichen für gleiche Anspannung gleich qualifizierter Kräfte; wobei wir unter dem Begriff „Anspannung“ sowohl die zeitliche Dauer (Extensität) wie auch die auf den einzelnen Zeitabschnitt fallende relative Energiespannung (Intensität) verstehen wollen.

Smith entwickelt denn auch, unmittelbar anschließend an die eben angeführten Sätze, die Bedingungen, aus denen bei völlig freier Konkurrenz dennoch *Verschiedenheiten* der Arbeitseinkommen entstehen müssen. Sie lassen sich sämtlich bei nur einigermaßen weitherziger Fassung des Begriffs zurückführen auf Verschiedenheiten der Qualifikation.

Das also ist der Gleichgewichtszustand, auf den die Konkurrenz hinstrebt: *Gleichheit aller Einkommen, soweit es die Monopolverhältnisse gestatten, und soweit es der persönlichen Qualifikation entspricht.*

Nun fließen aber alle Einkommen aller ökonomischen Personen im Marktverkehr lediglich aus den „Gewinnen“, die sie beim Verkauf ihrer Produkte erzielen, d. h. dem Unterschiede zwischen ihren Selbstkosten (Gestehungskosten der „Herstellung“) und dem Verkaufspreise. Folglich kann die Konkurrenz um die Preisrelation nur auf dem Punkte zur Ruhe kommen, *wo alle Preise in solchem Verhältnis stehen, daß alle Produzenten von gleicher Qualifikation und gleicher Stellung zu Monopolverhältnissen das gleiche Einkommen beziehen, und wo die Einkommen nur insoweit nach oben oder unten von diesem Einheitssatze abweichen, wie das erstens den Verschiedenheiten der Qualifikation entspricht, und wie zweitens die Produzenten durch Monopolverhältnisse begünstigt oder benachteiligt sind.*

Das also ist die Statik, auf die der Marktprozeß hin tendiert. Wir nennen die Gesamtpreisrelation in diesem Zustande die *statische Preisrelation*, und die Preise der einzelnen Waren die *statischen Preise*.

Dieser statische Preis ist offenbar, soweit es sich um gleich qualifizierte Produzenten handelt, die nicht unter einem Monopolverhältnis tauschen, der Preis der absoluten *objektiven Äquivalenz*.

Die Gewinne verhalten sich exakt wie die aufgewendete Arbeitszeit: jede Stunde, jede Woche, jedes Jahr bringt den Produzenten das gleiche Einkommen.

Selbstverständlich kann diese abgekürzte Formel nur unter unserer Voraussetzung gelten, daß beide verglichene Arbeitsmengen oder -zeiten der gleichen „Dimension“ angehören, d. h. den gleichen Wert oder statischen Preis haben. Sobald es sich nicht mehr um gleiche Anspannung gleich qualifizierter Personen handelt, gilt die Formel in dieser Einfachheit nicht mehr. Dann müssen die Arbeitszeiten auf den gleichen Wert reduziert werden, um gleicher Dimension zu sein und in eine Gleichung eingestellt werden zu können.

Das geschieht bereits in den gleichen großen Stufen der Qualifikation dadurch, daß eine kürzere Zeit schwerer, gefährlicher oder unangenehmer Arbeit einer längeren Zeit gewöhnlicher Arbeit als gleichwertig betrachtet wird: ein Ausdruck der selbstverständlichen Gerechtigkeit. So z. B. fordern die Bergleute mit Recht, und ohne Widerspruch zu finden, daß sie für ihre gleichzeitig schwere, gefährliche und unangenehme Arbeit bei kürzerer Zeitdauer den gleichen Lohn erhalten wie Arbeiter gleicher Ausbildung für längere Zeitdauer. Auch hier besteht die objektive Äquivalenz; auch hier ist die subjektive Überzeugung richtig, daß sie bestehe.

Das gleiche gilt schließlich auch von den höheren Qualifikationsstufen. Niemals noch hat ein verständiger, parteimäßig nicht voreingenommener Mensch als Inäquivalenz empfunden, daß sein Landrat oder Arzt als Entgelt seiner längeren und kostspieligeren Ausbildung und höheren Begabung ein höheres Stunden- und Jahreseinkommen erwirbt. Auch hier besteht die subjektive Überzeugung von der objektiven Äquivalenz zu Recht. Wir werden übrigens sofort zeigen können, daß die von höher Qualifizierten hergestellten Güter auf dem statischen Konkurrenzpreise, und nicht darüber, stehen, so daß sich auch hier Stunde gegen Stunde exakt tauschen.

Ebenso richtig ist die Überzeugung der Kontrahenten, daß der Monopolpreis nicht äquivalent, sondern ungerecht ist, wie sich gleichfalls ohne weiteres, sozusagen als Korollarium, aus unserer Formel für die Statik ablesen läßt. Denn hier tauschen sich auch unter gleich Qualifizierten ungleiche Arbeitsaufwände und unter allen Umständen ungleiche Arbeitswerte.

Der Zustand der Statik kann in der realen Wirtschaft, wenn überhaupt, nur selten und auf kürzeste Zeit bestehen. In der Regel wird immer wieder das Gleichgewicht durch „Störungen“ aller Art: Wachstum der Bevölkerung, Verschiedenheiten der Ernte, politische Ereignisse usw. erschüttert, und deshalb wird auch nur gelegentlich einmal der Marktpreis auf seinem statischen Satze, und noch viel seltener die Gesamtpreisrelation in ihrem statischen Zustande stehen.

Wir wollen die einzelnen Punkte der Oszillationen um den statischen Preis herum in Anlehnung an einen vielgebrauchten Ausdruck (*current prize, prix courant*) als „laufende Preise“, und die entsprechende Preisrelation als die laufende Preisrelation bezeichnen.

Wir haben zwischen dem Konkurrenz- und dem Monopolpreise unterschieden. Wir spalten diese Kategorien noch einmal in der Quere und unterscheiden jedes Mal den statischen und den laufenden Preis. Auf diese Weise erhalten wir folgendes Schema:

	Statischer Preis	Laufender Preis
Konkurrenzpreis:	Statischer Konkurrenzpreis	Laufender Konkurrenzpreis
Monopolpreis:	Statischer Monopolpreis	Laufender Monopolpreis

2. Die Kinetik (Der Markt und seine Phänomene)

Es ist unsere erste Aufgabe, den kinetischen Mechanismus der Selbststeuerung darzustellen, durch den die laufenden Preise nach allen Störungen immer wieder dem statischen Preise, und durch den die laufende immer wieder der statischen Preisrelation angenähert wird.

Alle theoretische Erklärung muß mit einer vollständigen Sammlung und Beschreibung der zur Sache gehörigen bekannten Erscheinungen beginnen: mit der „vollständigen Induktion der Tatsachen“.

Ein Markt war ursprünglich eine für den Tauschverkehr bestimmte Örtlichkeit; solche Märkte sind uralte. Ratzel sagt lakonisch: „Märkte finden sich auf allen Stufen der Kultur“¹. Wir nennen als Beispiele die Wochenmärkte, die „Messen“, die einen Marktplatz umgebenden Lauben, Gewölbe oder Bazare einer mittelalterlichen oder orientalischen Stadt und unsere modernen Markthallen und Effekten- und Produktenbörsen.

Allmählich aber hat der Begriff seinen örtlichen Charakter eingebüßt. Er bedeutet heute den Inbegriff der Beziehungen zwischen Käufern und Verkäufern, gleichgültig, ob sie räumlich vereinigt oder getrennt sind. Er ist nur mehr der „ökonomische Ort“ des Tauschverkehrs.

Hier treffen eine Anzahl von Marktteilnehmern, die „mercatores“, zusammen, um den „mercatus“ (davon stammt das deutsche Wort) zu vollziehen. Jeder hat eine bestimmte Menge von Wertdingen, die hier Waren oder Produkte heißen, „hergestellt“; diese Herstellung haben wir uns geeignet, als das „Zumarktebringen“, als „Produzieren“ zu bezeichnen. Um noch einige andere gebräuchliche Ausdrücke anzuführen, so hat jeder einzelne „Produzent“ mit dieser seiner „Zufuhr“ „den Markt beschickt“.

Diese Waren sollen den „Kunden“, „Zehrer“, „Konsumenten“, „Abnehmer“ finden, sollen „an den Mann gebracht“, „abgesetzt“, „verkauft“, „verhandelt“, „zu Gelde gemacht werden“.

Wer sind die Abnehmer? Solche Personen, die andere Waren produziert haben, seien es nun Waren im allgemeinen, sei es eine ganz bestimmte, besonders begehrte Ware, nämlich das „Geld“: Warengeld, z. B. Vieh, Kaurimuscheln, oder Geld im engeren Sinne: gemünztes Metall, Geldzeichen (Zettelgeld). Gegen diese Waren will der einzelne Marktbesucher die seinen austauschen.

Diejenigen Waren, die der einzelne Produzent auf dem Markte für sich beschaffen will, nennt man seine *Nachfrage* (demand); diejenigen, die er dafür herzugeben willens ist, heißt sein *Angebot* (supply). Man sieht, daß es sich hier nur um die „wirksame“ Nachfrage, die reale, „kaufkräftige“, handelt: der noch so glühende Wunsch, das noch so drängende Bedürfnis eines Marktbesuchers, der keine ausreichenden Gegenwerte zu bieten hat, ist, ökonomisch gesehen, keine Nachfrage, kann im Marktverkehr keine Befriedigung finden.

Man versteht, daß Karl Marx sein „Kapital“ mit folgenden Worten beginnen konnte: „Der Reichtum der Gesellschaften, in welchen kapitalistische Produktionsweise herrscht, erscheint als eine ‚ungeheure Warensammlung‘, die einzelne Ware als seine Elementarform.“ Aber er macht sich sofort einer „unvollständigen Induktion“ schuldig, wenn er fortfährt: „Die Ware ist zunächst ein äußerer Gegenstand, ein Ding, das durch seine Eigenschaften menschliche Bedürfnisse irgendeiner Art befriedigt.“ Damit ist die Untersuchung, unter Vernachlässigung aller anderen Produkte, einseitig auf die *Güter* eingeschränkt. Einen zweiten Fehler der gleichen Art werden wir sofort aufzudecken haben.

Wir haben diese Fehler zu vermeiden; die methodologische Besinnung fordert die vollständige Induktion.

1 Ratzel, Anthropogeographie, Bd. 2: Die geographische Verbreitung, Darmstadt 1891, S. 314. Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 873.

A. Die Gattungen der Produkte und die Teilmärkte

Die Objekte der Personal- und damit auch der Marktwirtschaft sind außer den materiellen Gütern zunächst die „Dienste“ der verschiedenen Art, die niederen und die höheren, die von Selbständigen und die von Unselbständigen zum Verkauf gestellten Arbeitsleistungen im Auftrage und auf Rechnung und Gefahr eines anderen. Sie werden auf dem Markte der Dienste, gemeinhin „Arbeitsmarkt“ genannt, gehandelt, wie die Sachgüter auf dem „Gütermarkte“. Die dritte und letzte Klasse von Wertdingen, die zu Markte gebracht werden, umfaßt die „gesellschaftswirtschaftlichen Machtpositionen“, nämlich „Rechte“ (z. B. Patente), „Verhältnisse“ (z. B. Firmen), Grund- und Kapitalstücke, d. h. Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne: Zins oder Profit tragende Eigentumstitel. Diese Dinge werden auf dem Markte der Machtpositionen gehandelt.

Dieser letztgenannte und der Markt der Güter zerfallen noch einmal in den Markt der Substanzen und den der Nutzungen, je nachdem sie in der Rechtsform des Verkaufs oder der Vermietung (Leihe) angeboten werden.¹ Der Markt der Güternutzungen (Leihemarkt der Güter) ist von sehr geringer Bedeutung; dagegen sind die Leihemärkte der Machtpositionen theoretisch wie praktisch von der größten Bedeutung; auf dem Leihemarkt der Grundstücke werden z. B. Pachtungen und Mietwohnungen, auf dem der Kapitalstücke Hypotheken und Obligationen gehandelt, während auf dem Kaufmarkte der Grundstücke städtische Häuser und ländliche Güter, auf dem der Kapitalstücke Aktien und Kuxe usw. gehandelt werden.

Alle diese Märkte stehen in offener Kommunikation miteinander, d. h. jedes Produkt kann gegen jedes eingetauscht werden. Güter werden nicht nur gegen Güter, sondern auch gegen Dienste und Machtpositionen aller vier Arten, und Dienste nicht nur gegen Dienste, sondern auch gegen Güter und Machtpositionen vertauscht.

Daß jeder der hier aufgeführten Teilmärkte noch in eine sehr große Anzahl von Unterteilmärkten, nämlich die Märkte der einzelnen Warengattungen, zerfällt, braucht hier nur eben erwähnt zu werden. So z. B. gibt es einen Markt des Weizens, des Roggens, des Maises usw.; einen Markt des Goldes, des Kupfers, des Eisens usw.; einen Markt der Brauerei, der Maschinenindustrie-Aktien, der städtischen, staatlichen, auswärtigen Anleihen, die wieder in noch kleinere Abteilungen zerfallen.

B. Die Preise

Das quantitative Verhältnis, in dem sich ein Produkt gegen ein anderes austauscht, nennen wir seinen *Preis*. Ein Preis ist immer eine bestimmte Menge eines Produkts, ausgedrückt in einer bestimmten Menge eines anderen Produkts.² „Ein Rock hat den Preis von 20 Ellen Leinwand“ oder 10 Gramm Gold. Ein Preis kann also immer als eine Gleichung geschrieben werden: x Maßeinheiten Tuch = y Maßeinheiten Eisen. Diese Gleichung kann wie alle anderen Gleichungen umgekehrt oder durch irgendwelche auf ihre beiden Seiten erstreckten arithmetischen Operationen verwandelt werden. Man kann also ebensogut sagen: y Eisen = x Tuch, oder man kann aus der Formel: 100 Kilo Eisen = 1 m Tuch ablesen, daß 1 Kilo Eisen = $1/100$ m Tuch ist.

1 Wo Sklaverei besteht, gilt das gleiche auch für den Markt der Dienste. Auf dem Sklavenmarkt wird die Substanz, auf dem Markt der freien Arbeit die Nutzung gehandelt.

2 Es ist nicht ohne Bedeutung, diese Selbstverständlichkeit ausdrücklich zu betonen. Denn einige Geldtheoretiker faseln von der „Wertkonstanz des Goldes“, weil die Münzämter aus einem Kilo Gold immer die gleiche Menge von Goldmünzen schlagen. Hier wird eine Menge einer Ware in einer anderen Menge derselben Ware ausgedrückt; es ist dann freilich sicher, daß dieses Verhältnis „konstant“ ist.

Diese Formel muß richtig verstanden werden. Das Zeichen muß selbstverständlich als „wertgleich“ gelesen werden. Denn man kann bekanntlich Dinge nur dann und insoweit in eine Gleichung einstellen, wie sie der gleichen „Dimension“ angehören. Es ist nicht überflüssig, diese Selbstverständlichkeit ins Gedächtnis zurückzurufen, denn es sind sogar gegen diese elementare Regel Verstöße vorgekommen.¹

In einem engeren Sinne versteht man unter Preis den *Geldpreis*. Da durch den Eintritt des Geldes in den Tauschakt die Preisrelation nicht geändert, sondern nur genauer meßbar wird, so dürfen wir, wenn wir von der entfalteten Marktwirtschaft sprechen, die Geldpreise der Produkte ohne Fehler als den Ausdruck ihrer Preisrelation benützen. Ist doch auch das Edelmetall eine Ware, deren Preisrelation zu allen anderen Waren von den gleichen Gesetzen beherrscht wird wie die Preisrelation einer Nicht-Geldware zu jeder anderen Nicht-Geldware!

Versuchen wir nun, die Erscheinungsformen des Preises auf jenem Inbegriff aller Teilmärkte, den wir als „Markt“ bezeichnet haben, möglichst vollkommen zu beschreiben.

Wenn wir einen Markt längere Zeit beobachten, so drängt sich uns ein Unterschied zwischen zwei Kategorien von Preisen auf:

Die erste betrifft die Preise solcher vertretbarer Produkte, die seit längerer Zeit regelmäßig angeboten und nachgefragt werden, die zweite die Preise solcher Produkte, die entweder unvertretbar sind und aus diesem Grunde gar nicht regelmäßig produziert werden können (z. B. Kunstwerke) oder die erst seit kurzer Zeit als Neuheiten in diesen Markt eingetreten sind. Bei jenen beobachten wir gewisse Regelmäßigkeiten der Preisbildung, die wir bei diesen nicht erkennen können.

Da die vertretbaren, regelmäßig produzierten und zum Zweck der Verwendung vom Markte genommenen Waren die Hauptmasse aller Produkte bilden, und da wir ja gerade, wenn nicht die „Gesetze“, so doch mindestens die Regelmäßigkeiten des Marktes und der Preisbildung suchen, so haben wir mit dieser Kategorie zu beginnen.

Da zeigt sich, daß ihre Preise in gewissen Grenzen auf und nieder schwanken, um einen Schwer- oder Mittelpunkt herum, etwa wie die Wellen einer bewegten Wasserfläche. Wir haben diese „Mittelpreise“ soeben auf das genaueste bestimmt. Sie sind nicht das rechnerische Mittel der Schwankungsgröße, sondern Punkte aktiver Anziehung, bestimmt durch gesellschaftliche Kräfte, die das Spiel von Angebot und Nachfrage beherrschen, nicht aber von ihm beherrscht werden.

Man hat mit Recht die Schwankungen des Preises um seinen Mittelpunkt herum mit den Oszillationen eines Pendels verglichen. Und gerade so, wie das rechnerische Mittel dieser Ausschläge sich herausstellt als der, unabhängig von den Schwankungen und vor jeder „Störung“, durch die Schwerkraft bestimmte Raumpunkt, der in Pendellänge senkrecht unter dem Aufhängepunkte liegt, so ist der statische Preis bestimmt durch gesellschaftliche Kräfte, die außerhalb des Getriebes von Angebot und Nachfrage bestehen und wirken. Auch er ist ein Ort aktiver Anziehung, nicht bloß ein arithmetisches Mittel.

Man erkennt schon hier, wie unzureichend der immer wieder unternommene Versuch ist, den Preis nur aus Angebot und Nachfrage ableiten zu wollen! Das kann die Schwankungen um den statischen Preis, aber niemals diesen selbst erklären.

Und man erkennt zweitens, wie richtig die Auffassung der kanonischen Wirtschaftsphilosophie vom *pretium justum* oder vielmehr den *pretia justa* gewesen ist. Das „*pretium justum medium*“ ist unser statischer Preis; das „*infimum*“ ist derjenige darunter liegende Preis, unter den bei einer

1 Vgl. dazu Oppenheimer, Wert und Kapitalprofit, [S. 46f., vgl. im vorliegenden Band, S. 265], die Polemik gegen den Kritiker des „Kampf“, Herrn Paul Brunner. Ich habe ihm sehr mühsam klar machen müssen, daß die Marxsche Formel gelesen werden muß: Wert dieser Ware gleich dem *Werte* der darin verkörperten Arbeitszeit.

Zwangslage des Verkäufers der Käufer nicht hinunterbieten darf, ohne durch Erpressung zu sündigen; und das „summum“, das ist derjenige darüber liegende Preis, über den bei Zwangslage des Käufers der Verkäufer nicht fordern darf, ohne sich der Sünde des Wuchers oder der Ausbeutung schuldig zu machen.

Wir erkennen dann, wenn wir uns nach einer Erklärung dieser Schwankungen umschaun, oft, daß vermehrtes *Angebot* mit einer Senkung *unter* den Mittelpreis, vermehrte *Nachfrage* mit einer Erhebung *über* den Mittelpreis verbunden ist.

Wenn wir den Markt lange genug beobachten, erkennen wir ferner, daß diese Mittelpreise selbst nicht durchaus feststehen, sondern Eigenbewegung zeigen, d. h. im Vergleich mit anderen gleichzeitig beobachteten anderen Mittelpreisen größer oder geringer werden. Und zwar finden wir, daß diese Eigenbewegung häufig mit Veränderungen zusammenhängt, die die Herstellungskosten des Produkts betreffen: steigen diese Kosten, so wächst, sinken sie, so fällt der Mittelpreis. Da die periodischen Schwankungen um den sich verschiebenden Mittelpreis ihrerseits weiter verlaufen, so ergibt sich daraus zuweilen eine recht komplizierte Kurve.

In höher entfalteten Wirtschaftsgesellschaften finden wir ferner, daß die Preise aller Produkte regelmäßig in Geld ausgedrückt werden, d. h. zunächst in bestimmten Gewichtsmengen von Edelmetall von bestimmtem Feingehalt. Und wir erkennen, daß das Edelmetall offenbar ähnlichen Gesetzen unterliegt wie alle anderen Produkte. Wir wissen z. B. aus der Wirtschaftsgeschichte, daß der Mittelpreis des Silbers, ausgedrückt in Mengen anderer Produkte, stark fiel (oder, was ganz dasselbe bedeutet, daß der in Silber ausgedrückte Preis dieser Produkte stark stieg), als das Metall von den neu erschlossenen amerikanischen Minen mit viel geringeren Kosten auf den europäischen Markt gebracht werden konnte. Und wir können andererseits Zeiten (in „Geldkrisen“) beobachten, wo plötzlich das gemünzte Edelmetall im Verhältnis zu allen anderen Produkten sehr stark im Preise steigt, oder was das gleiche ist, die Preise dieser Produkte sämtlich stark fallen. Diese Bewegung muß offenbar auf eine Preiserhöhung des Geldes, und nicht auf eine solche der Waren bezogen werden: denn es ist unvorstellbar, daß diese sämtlich ganz in dem gleichen Ausschlage unter ihren Mittelpunkt aus Gründen fallen sollten, die auf der Wareseite liegen. Ferner muß es sich hier offenbar um eine heftige Oszillation des Geldes um seinen Mittelpunkt, und nicht um eine Verschiebung des Mittelpunktes handeln – denn nach Ablauf weniger Wochen, oft sogar weniger Tage, stellt sich das Geld wieder auf seinen Mittelwert ein.

So viel von unserer ersten Kategorie, den vertretbaren, seit längerer Zeit regelmäßig gehandelten Produkten. Um nun zu unserer zweiten Kategorie überzugehen, so zeigt sich, daß *unvertretbare* Produkte keine erkennbare Regelmäßigkeit ihrer Preisbildung aufweisen. Niemand kann mit einiger Sicherheit schätzen, welchen Preis eine seltene Münze, eine naturhistorische Kuriosität, ein Kunstwerk, im Markte erzielen wird. Hier sind die größten Überraschungen an der Tagesordnung, je nach der Laune und dem Vermögen des reichsten „Kaufwerbers“, wie die Grenznutzenschule gern sagt. Hier spricht man von „Liebhaberpreisen“ als unberechenbaren Preisen im Gegensatz zu denen der ersten Kategorie.¹

Die zweite Unterart dieser zweiten Kategorie bilden solche Produkte, die erst neu in den Markt eingetreten sind. Das sind die Neuheiten oder „*Novitäten*“, wie jene die „*Singularitäten*“ sind. Hier ist die Beobachtungszeit zu kurz, als daß man irgendwelche Regelmäßigkeiten der Preisbildung schon entdecken könnte, selbst wenn sie der Tendenz nach bestehen sollte.

1 „Diese Dinge entbehren durchaus der Vertretbarkeit; ihr Wert ist daher in Geld nicht meßbar.“ (Knies, Das Geld. Darlegung der Grundlehren von dem Gelde, insbesondere der wirtschaftlichen und rechtsgültigen Funktionen des Geldes mit einer Erörterung über das Kapital und der Übertragung der Nutzungen, 2. Auflage, Berlin 1885, S. 164.)

Längere Beobachtung des Marktes enthüllt uns noch eine zweite Regelmäßigkeit, deren Beachtung für den Fortgang unserer Untersuchung von der allergrößten Bedeutung werden wird. Marx hat sie nicht beachtet und sich dadurch zum zweiten Male des methodologischen Fehlers einer unvollkommenen Induktion schuldig gemacht.

Ob in Geld ausgedrückt oder nicht: Es gibt für alle Produktklassen, die wir kennen, *zwei Arten von Preisen*, die wir in einigen Fällen ohne weiteres unterscheiden können. Die einen erscheinen überall, wo die betreffende Ware unter voller freier Konkurrenz produziert wird: wir haben sie deshalb als „Konkurrenzpreise“ bezeichnet. Die andere Art erscheint überall, wo die freie Konkurrenz irgendwie beschränkt oder gar aufgehoben ist, weil der volle Wettbewerb entweder aus natürlichen Gründen unmöglich oder aus rechtlichen Gründen verboten ist, wo also ein „Monopol“ besteht. Wir haben diese Preise daher als „Monopolpreise“ bezeichnet. Diese Waren erzielen, so lange die Vorzugsstellung dauert, z. B. während der Geltungsdauer eines Patents, *auch im Mittel* einen höheren als den Konkurrenzpreis, wie man oft klar daran erkennen kann, daß man räumlich mit solchen Ländern vergleicht, in denen das Patent nicht besteht, oder zeitlich mit solchen Perioden, in denen es nicht mehr besteht. Ein bekanntes Beispiel bilden die schwedischen Zündhölzer, deren Preis in Deutschland bis zum Tage des Patentablaufs um nicht weniger als 150 % höher stand als am Tage nachher.

Solche Monopolpreise finden sich aber nicht nur bei Sachgütern, sondern, wie gesagt, bei allen Arten der Produkte. *Dienste* aller Art erhalten bei fehlender oder eingeschränkter Konkurrenz Monopolpreis, und zwar ebensowohl niedere Dienste bei gewöhnlichen Arbeitseinstellungen als auch höhere z. B. bei einem Ärztestreik. Die *Nutzung* von Kapital kann beim Wucher, die von Boden bei Wohnungsnot einen deutlichen Monopolpreis bringen; und ebenso kann die *Substanz* des Kapitals auf einen solchen steigen, wenn sein Ertrag durch Beschränkung der Konkurrenz wächst, und die Substanz eines Grundstücks, wenn z. B. durch Bau einer Eisenbahn seine Lage zum Markte wesentlich besser wird.

Unmittelbar läßt sich nur selten erkennen, ob wir es mit einem Konkurrenz- oder einem Monopolpreise zu tun haben, und zuweilen läßt es sich überhaupt nicht erkennen. In den meisten Fällen aber läßt es sich mittelbar erkennen, und zwar, wie oben gezeigt, durch Vergleichung mit dem Preise des gleichen Produkts an anderem Orte oder zu anderer Zeit, und zuweilen durch Vergleichung mit den Preisen anderer Produkte.

Hier liegt, wie wir vordeutend sagen wollen, u. E. die Hauptschwierigkeit des ganzen Gebietes. Wir werden grundsätzlich festzuhalten haben, daß jeder von uns beobachtete Preis, handle es sich um Gut, Dienst oder Substanz oder Nutzung einer Machtposition, darauf untersucht werden muß, ob er ein Konkurrenz- oder ein Monopolpreis ist; etwa wie die Größe a^2 immer daraufhin untersucht werden muß, ob sie das Quadrat von $-a$ oder $+a$ darstellt und in dubio als $\pm a$ geschrieben werden muß. *Und ferner, daß irgendeine Untersuchung irgendeines Preises, die diese Frage nicht stellt, mindestens unvollständig ist.* Sie kann bei gutem Glück zu richtigen Ergebnissen führen, ist aber nie sicher, es zu tun.

Jetzt vermögen wir erst recht mit voller Klarheit zu erkennen, wie unvollständig die Marxsche Induktion der Markterscheinungen gewesen ist. Die laufenden Preise sind für die großen Probleme der Theorie ohne Bedeutung, aber die statischen Preise, nicht weniger als acht an der Zahl, wären sämtlich mit gleicher Sorgfalt zu untersuchen: sowohl der Konkurrenz- wie der Monopolpreis der je vier Produktarten, die wir kennen: der Güter, der Dienste, der Substanzen und der Nutzungen der Machtpositionen. Er hat aber nur *einen einzigen* dieser Preise ins Auge gefaßt: den statischen Konkurrenzpreis der Güter. Daß er die Dienste vernachlässigte, hat es ihm unmöglich gemacht, eine zureichende Lohntheorie zu finden; und daß er alle Monopolpreise ausschloß, hat ihn zu einer ebenso falschen wie geistreichen Theorie vom Mehrwert geführt. Von alledem wird noch ausführlich zu handeln sein.

Wir gehen nunmehr zu der Darstellung des Prozesses über, in dem sich die statische Preisrelation bildet.

Wir gehen den von der Methode vorgeschriebenen Weg, indem wir mit der Beschreibung einer isoliert betrachteten Ware auf einem isoliert betrachteten Markte beginnen, dann die Bewegung ihres Preises im Zusammenhang der Märkte studieren, um schließlich zur Relation der Gesamtheit der Preise aller Waren fortzuschreiten.

α. Der Marktpreis der isoliert betrachteten Ware

1.1. Auf dem isoliert betrachteten Markte

Studieren wir den Prozeß zunächst auf einem isoliert vorgestellten lokalen „Markte“ in der engsten Bedeutung dieses Wortes, d. h. einer für den Tauschverkehr bestimmten Örtlichkeit.

Im Durchschnitt rechnet der Produzent auf eine bestimmte, erfahrungsmäßige Preisrelation zwischen seinem eigenen und den fremden Produkten. Er rechnet, mit anderen Worten, darauf, für sein eigenes Produkt ungefähr einen bestimmten Preis zu erhalten und für die fremden Produkte einen anderen bestimmten Preis zu bezahlen. Wir wissen bereits, wo diese Preisrelation liegt: es ist diejenige, *die gleich qualifizierten Kräften in gleicher sozialer Lage das gleiche Einkommen gewährt*: Hier, wo noch nicht vom statischen, sondern erst vom laufenden Preise gehandelt wird, können wir uns damit genügen lassen, festzustellen, daß eine erfahrungsmäßige durchschnittliche Preisrelation erwartet wird.

Findet der Produzent in der Tat diese Preisrelation auf dem Markte vor, so kann er sein Soll-Budget bis zu der erwarteten Stufe herab bedecken. Findet er einen „günstigen Markt“, so kann er einige, sonst freibleibende tiefere Stufen bedecken; findet er einen „ungünstigen Markt“, so muß er einige sonst gewohnheitsmäßig bedeckte Stufen unbedeckt lassen,

Einen günstigen Markt finden, heißt entweder: für sein eigenes Produkt höheren als den erwarteten Preis erhalten, oder die fremden Produkte ganz oder teilweise zu geringerem als dem erwarteten Preise erstehen – oder beides, was die höchste Marktgunst ausmacht. Und umgekehrt heißt einen schlechten Markt finden: für sein eigenes Produkt einen geringeren als den erwarteten Preis erhalten und die fremden Produkte ganz oder teilweise zu höherem Preise bezahlen müssen, oder beides, was die höchste Marktungunst ist.

Um ein Beispiel zu wählen: ein Bauer, der einige Fuder Weizen zu Markte führt, hat eine Reihe von Waren in bestimmter Reihenfolge und Menge zu beschaffen: zuerst ein Joch kräftiger Zugochsen, dann einen Pflug, dann ein Paar neue Stiefel, dann einen Zierschrank für seine Wohnung, dann etwa ein Seidentuch für seine Braut. Wenn er Glück hat, d. h. einen guten Markt findet, wird er das alles beschaffen und noch etwas übrig behalten, um die Menagerie zu besuchen und sich ein Gläschen zu gönnen. Wenn er aber kein Glück hat, d. h. einen schlechten Markt findet, so wird er unten am Ende der Wertskala des Bedarfs die Bedürfnisse des kleinsten Grenznutzens unbefriedigt lassen müssen. Wenigstens handelt so der Wirt, der einen Wirtschaftsplan im besonnenen Entschluß auch wirklich durchführt. Es ist uns natürlich bekannt, daß der empirische Mensch zuweilen der „Versuchung erliegt“, wenn ein plötzliches starkes sinnliches Begehren seinen besonnenen Entschluß sozusagen überreitet. Dann begeht er eine unwirtschaftliche Handlung, und bringt etwa anstatt des Jochs Zugochsen, die er erwerben wollte, einen Rausch heim, den er nicht erwerben wollte. Aber derartige Handlungen können die Regelmäßigkeit des von uns beobachteten Prozesses nicht stören: denn erstens kann der einzelne Wirt sie nicht oft wiederholen, da er sonst zugrunde gehen würde, und zweitens wissen wir aus der allgemeinen Soziologie, daß solche unwirtschaftlichen Handlungen im Ganzen des gesellschaftlichen Lebens mit großer statistischer Regelmäßigkeit auftreten und daher für jede gegebene Gesellschaft berechenbar sind.

Wir haben keine Schwierigkeit, die wirtschaftliche Rubrik für derartige Entgleisungen aufzufinden: wer eine geringere als die durchschnittliche Widerstandskraft gegen Versuchungen besitzt, ist „minder qualifiziert“.

Wovon hängt es nun ab, ob der Verkäufer einen guten oder schlechten Markt findet, d. h. ob er einen größeren oder geringeren Teil seines Soll-Budget decken kann?

Unterstellen wir, der Einfachheit halber, jeder Verkäufer habe nur eine einzige Ware produziert, z. B. Korn oder unqualifizierte Arbeitskraft usw. Dann hängt sein „Marktglück“ nur ab von dem Verhältnis, in dem das Kollektivangebot dieser Ware zu der Kollektivnachfrage nach dieser Ware auf dem Markte steht.

Unter Kollektivangebot verstehen wir vorläufig das summierte Angebot aller Produzenten der beobachteten Ware, unter Kollektivnachfrage die summierte Nachfrage aller anderen Marktbesucher, d. h. diejenige Menge der Ware, die von allen zusammen bedurft wird, um ihren Einzelbedarf an der beobachteten Ware zu decken. Diese rohe Bestimmung genügt zunächst.

Übersteigt das Angebot die Nachfrage, dann wird der Marktpreis der Ware niedrig sein, d. h. sie wird ihrem Verkäufer einen verhältnismäßig geringen Gegenwert in anderen Waren beschaffen. Und zwar wird das herbeigeführt durch die Konkurrenz der Verkäufer.

Jeder von diesen hat nämlich erstlich ein überaus starkes Interesse, wenigstens einen Teil seiner Produktion abzusetzen, und zweitens ein kräftiges Interesse, womöglich seine ganze Produktion an den Mann zu bringen.

Wenn er nämlich gar nichts absetzt, so hat er, der nur die eine Ware zu Markt gebracht hat, überhaupt kein Mittel, seine eigenen Bedürfnisse zu beschaffen; er muß also auch die dringendsten Bedürfnisse, diejenigen, die in seiner Dignitätsskala obenan stehen, unbefriedigt lassen, und das wird oft unmöglich und fast immer bedenklich sein. Wenn es sich um Existenzbedürfnisse handelt, die er als Käufer gebraucht, dann muß er als Verkäufer wenigstens einen Teil seiner Produktion um jeden Preis „losschlagen“, der ihm überhaupt geboten wird, um nicht zugrunde zu gehen: in dieser Lage befinden sich der Regel nach z. B. die „freien Arbeiter“, die nur Dienste anzubieten haben.¹

Aber, wenn auch der Verkäufer oft genug nicht gerade bei Strafe der Vernichtung gezwungen ist, seine ganze Produktion loszuschlagen, so gebietet ihm doch das Prinzip des kleinsten Mittels, lieber einen verhältnismäßig geringen Preis für seinen gesamten Vorrat an Waren anzunehmen, als auf ihren Verkauf teilweise zu verzichten. Denn er strebt ja nicht nach dem größten *Einzelgewinn*, d. h. dem Gewinn an der Wareinheit, sondern nach dem größten *Gesamtgewinn*, d. h. dem Gewinn an allen verkauften Einheiten zusammen. Und dieser Gesamtgewinn kann größer sein, wenn er zu geringerem Preise seinen ganzen Vorrat „räumt“, als wenn er zu höherem Preise nur einen Teil losschlägt.

Denn er trägt den Aufwand seiner „Generalspesen“ oder „allgemeinen Unkosten“ fast genau oder ganz genau in demselben Umfange, ob er nur einen kleinen Teil oder den ganzen Bestand seines Vorrats verkaufe; und da er diese Spesen auf den verkauften Teil repartieren muß, so ergibt bis zu einem gewissen Minimum des Preises die Kalkulation, daß er besser tut, billig, statt gar nicht zu verkaufen. Denn selbst ein billiger Preis des ganzen Bestandes kann ihm noch einen kleinen Gewinn lassen, während ein sogar hoher Preis für nur einen kleinen Teil des Bestandes einen Minusgewinn, d. h. einen Verlust ergeben kann, wenn die ganzen Generalspesen von dem Teilbetrage abgesetzt werden müssen.

1 Hierher gehört auch die sogenannte „Panik des Angebots“, z. B. von Effekten in Krisenzeiten. Hier hängt oft die wirtschaftliche Existenz der Schuldner davon ab, daß sie genügend Zahlungsmittel erlangen; darum „werfen sie ihre Werte auf den Markt“.

Dazu kommt verstärkend, daß der Nichtverkauf immer neue Spesen veranlaßt, und zwar nicht nur die allgemeinen Unkosten der ferneren Verwaltung bis zum nächsten Markte, sondern auch oft genug die unmittelbare Aufwendung neuer Transportspesen. Ehe der Bauer sein Korn meilenweit in sein Dorf zurückfährt, ehe der Händler sein Tuch wieder verpackt, ins Lager zurückbringt und auf neue Märkte führt, stößt er es lieber billig ab, und zwar der genau kalkulierende und spekulierende Wirt immer dann, wenn seine Rechnung es wahrscheinlich macht, daß der Gewinn zwischen dem, um die neuen Spesen vermehrten, Herstellungspreise und dem Verkaufspreise auf dem neuen Markte noch geringer oder der Verlust größer sein wird, als der Gewinn oder Verlust auf dem gegenwärtigen Markte. Daraus ergibt sich, daß der Verkäufer seine Ware um so billiger losschlagen wird, je entfernter der nächste Markt räumlich oder zeitlich ist: denn um so größer wird der Zuschlag von Spesen der Verwaltung bzw. des Transportes, den er dem gegenwärtigen Herstellungspreise hinzu zu kalkulieren hat. Ferner ergibt sich, daß Waren von geringerer Transportfähigkeit bei schlechtem Markt zu billigeren Preisen abgestoßen werden müssen, als solche von größerer Transportfähigkeit: der Bauer kann sein Fuder Korn viel eher wieder nach Hause transportieren, als sein Faß Milch; denn die Milch wird ihm voraussichtlich bis zum neuen Markte sauer werden. Vor allem gilt das gleiche aber von Waren von verschiedenem relativen Transportwiderstand – ein Juwelnhändler kann viel eher einen besseren Markt abwarten oder aufsuchen, da Bewahrung und Transport seiner Ware nur relativ wenig Spesen machen, als ein Eisenhändler, der enorme Transportunkosten auf den gegenwärtigen Herstellungspreis aufkalkulieren muß. Und der Eisenhändler steht hierin wieder besser als z. B. der Viehhändler, der seine Ware nicht nur bis zum nächsten Markte aufbewahren, sondern auch füttern und pflegen muß.

Umgekehrt muß bei überwiegender Nachfrage der Preis steigen, weil die Käufer sich konkurrierend überbieten, als ihr kleinstes Mittel zum größten unter diesen ungünstigen Umständen erreichbaren Erfolge.

Am stärksten steigt bei überwiegender Nachfrage natürlich der Preis solcher Waren, die ein drängendes Bedürfnis der Existenz oder der sozialen Notdurft befriedigen sollen, namentlich also des Getreides, und dieser Waren wieder um so mehr, je drängender das Bedürfnis, d. h. je „ausgehungerter“ der durchschnittliche Käufer, und je weiter (räumlich oder zeitlich) der nächste Markt entfernt ist.¹ Der Engländer Gregor King hat diesen Zusammenhang ziffernmäßig darzustellen versucht. Die von ihm aufgestellte „Kingsche Regel“, auch als „Kingsches Gesetz“ bezeichnet, galt lange Zeit als unumstößlich, ist aber heute als in dieser Bestimmtheit falsch anerkannt. Sie besagte in ihrer härtesten Fassung, „daß der arithmetischen Progression der Angebots die geometrische des Preises gegenübertritt“. Jedenfalls ist daran richtig, daß der Preis des Getreides stärker steigt, als das Angebot sinkt. Daher die zu Zeiten enormen „Notstandspreise“ für Nahrungsmittel in Lokalitäten, die von anderen Märkten durch starke Transportwiderstände getrennt sind, namentlich in belagerten Städten oder in Hungerjahren in solchen Bezirken, die schlechte Verbindungsstraßen besitzen. Aus diesem Grunde waren früher in Westeuropa Notjahre sehr häufig: die einzelnen Kantonswirtschaftsgesellschaften waren noch nicht untereinander integriert, allzu große Transportwiderstände verhinderten den Ausgleich der Ernten räumlich getrennter Bezirke. Das gleiche ist noch heute in Rußland und Indien der Fall: In einigen Gouvernements kann die schwerste Hungersnot die Bevölkerung dezimieren, während andere die Überschüsse einer reichen Ernte auf den Weltmarkt exportieren, mit dem sie bereits durch gute Verbindungswege integriert sind.

Ähnliche Verhältnisse verursachen oft einen überhohen und unter unseren Verhältnissen immer einen durchschnittlich steigenden Preis der großstädtischen Wohnungen.

1 Hier kommt es bei Hungersnot geradezu zu einer „Panik der Nachfrage“ und zu Panikpreisen.

Je tiefer herab in der subjektiven Wertskala eine Ware steht, um so weniger kann ihr Preis durch solche Umstände emporgetrieben werden. Waren des Luxus können nur dann bei geringer Beschickung des Marktes relativ hohe Preise erhalten, wenn sie die soziale „Notdurft“ einer wohlhabenden Klasse befriedigen: das gilt namentlich von gewissen Modeartikeln.

Aber, ob zu größerer oder geringerer Höhe: jedenfalls steigt der Marktpreis einer Ware, deren Nachfrage das Angebot überwiegt, und fällt der Marktpreis einer Ware, deren Angebot die Nachfrage überwiegt.

Fassen wir beide Fälle unter einen höheren Gesichtspunkt zusammen, so erkennen wir, daß die Preisrelation im wesentlichen abhängt von der *relativen Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses*; und diese fanden wir abhängig von dem individuellen Begehrt der Tauschbedürftigen nach dem Gegenwert, von der Beschaffenheit des Marktes und von der individuellen Natur der Ware.

Von dem individuellen Begehrt der Tauschbedürftigen nach dem Gegenwert! Je geringer der Grad seiner Sättigung mit dem Gegenwert, und je höher dieser in der Wertskala seines Bedarfes steht, um so dringlicher ist ihm der Tausch.

Von der Beschaffenheit des Marktes! Je höher das Angebot der eigenen Warenart, je geringer das Angebot der begehrten Warenart, und je ferner zeitlich und räumlich der nächste Markt entfernt ist, auf dem bei Berechnung aller Verwaltungs- und Transportspesen ein größerer Vorteil erwartet werden kann, um so dringlicher ist der Tausch.

Von der individuellen Natur der Ware! Je höhere aktive und passive Transportaufwände und Verwaltungsaufwände sie bedingt, um so dringlicher ist ihr Tausch. Je dringlicher aber der Tausch, zu um so ungünstigeren Bedingungen muß der Tauschbedürftige abschließen, d. h. einen um so geringeren Gegenwert erhält er: der Verkaufspreis seiner Ware ist nieder, der Kaufpreis des Gegenwertes entsprechend hoch.

Die älteren Klassiker haben sich in ihren preistheoretischen Untersuchungen mit weniger als diesen allgemeinen Bewegungsgesetzen genügen lassen. Sie haben im allgemeinen nur das Verhältnis von Angebot und Nachfrage und die Dringlichkeit des Bedürfnisses nach Befriedigungsmitteln höchster Dignität in Betracht gezogen.

Indessen kann man, wie es z. B. John Stuart Mill gelungen ist,¹ dem realen Marktpreise doch durch die Deduktion noch näher kommen, wenn man die Begriffe „Angebot“ und „Nachfrage“ schärfer faßt.

Wir beginnen mit der Bestimmung des Angebots. Als vorhandener Vorrat ist nicht ohne weiteres die gesamte Summe aller von allen Produzenten zu Markte gebrachten Einheiten der beobachteten Ware anzusehen. Sondern es kommt nur das „*wirksame Angebot*“ als Vorrat in Frage, *und das schwankt mit dem jeweilig angebotenen Gegenwert auf und ab*, und zwar in direkter Proportion; je geringer der angebotene Gegenwert, um so kleiner wird auch die Menge des angebotenen Wertes: denn um so höher steigt die Aussicht, auf dem zeitlich oder räumlich nächsten Markte besser abzuschneiden. Je höher aber der angebotene Gegenwert, um so größer auch die angebotene Menge, denn um so geringer wird die Aussicht, auf dem zeitlich oder räumlich nächsten Markte besser abzuschneiden.

Ähnlich steht es mit der kollektiven Nachfrage nach der beobachteten Ware. Als kollektive Nachfrage haben wir bezeichnet die Summe aller individuellen Bedarfe nach ihr, soweit sie „*wirksame*“ Nachfrage sind, d. h. im Rahmen des individuellen Ist-Budgets durch Gegenwerte be-

1 Vor ihm hatte schon Sir James Steuart recht deutliche Vorstellungen von diesem Vorgang (Untersuchung über die Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Jena 1913, S. 270.) Gide und Rist (Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen, 2. deutsche Ausg., Jena 1913, S. 408) wollen Cournot die Priorität der Entdeckung zuschreiben.

schafft werden können. Auch diese Summe *schwankt mit dem geforderten Preise der Ware auf und ab*, und zwar in umgekehrter Proportion: je höher der geforderte Gegenwert, um so mehr schrumpft die wirksame Nachfrage ein: denn unter diesen Bedingungen können immer mehr Käufer die niederen Stufen der Wertskala des Bedarfs nicht mehr decken; je geringer aber der geforderte Preis, um so mehr wächst die wirksame Nachfrage, denn um so mehr Käufer mit um so mehr deckungsfähigen Teilbedürfnissen sind dann vorhanden.

Durch diese Erwägungen wird die stark schematische und etwas krude Auffassung der älteren Theoretik außerordentlich verfeinert. Sie betrachtete Angebot und Nachfrage als feste Größen, deren Verhältnis den Preis bestimmte; das war richtig, aber nicht ausreichend: uns enthüllt sich jetzt die entgegengesetzte Beziehung: der Preis bestimmt seinerseits die Größen von Angebot und Nachfrage und ihr Verhältnis zueinander. Wir haben hier also mit einem Wechselverhältnis zu tun, mit einem Kreisprozeß.

In diesem Kreisprozeß bestimmt sich nun der Marktpreis auf gegebenem Markte wie folgt:

Wir haben zwei äußerste Punkte des stärksten Mißverhältnisses zwischen wirksamem Angebot und wirksamer Nachfrage. Der eine ist der höchste Preis, gefordert von demjenigen Verkäufer, dem der Verkauf am wenigsten dringlich ist; – am anderen Pole steht der niederste Preis, geboten von demjenigen Käufer, dem der Kauf am wenigsten dringlich ist.¹ Bei dem höchsten Forderungspreise übersteigt das Angebot die Nachfrage um den größten möglichen Betrag: denn hier umfaßt das wirksame Angebot alle am Markte vorhandenen Waren, während als Nachfragende zu diesem höchsten Preise vielleicht gar keine Käufer, oder doch nur die Käufer des dringendsten Bedarfs, d. h. mit ihrem dringendsten Teilbedarf, in Betracht kommen.

Auf der anderen Seite übersteigt umgekehrt bei dem niedersten Bietungspreise die Nachfrage das Angebot um den größten möglichen Betrag: denn hier umfaßt die wirksame Nachfrage alle, auch die wenigst dringlichen Teilbedarfe aller Käufer, während als Anbietende zu diesem niedersten Preise vielleicht gar keine Verkäufer, oder doch nur die Verkäufer des dringendsten Bedarfs, d. h. mit ihrem dringendsten Teilbedarf nach dem Gegenwerte, in Betracht kommen.

Je weiter sich der angebotene, bzw. geforderte Preis von diesen extremen Punkten entfernt, um so geringer wird die Differenz zwischen angebotener und nachgefragter Warenmenge. Das gilt für Forderungs- wie für Bietungspreis. Je tiefer der Forderungspreis sinkt, um so geringer wird das Angebot, weil immer neue Teilmengen der mindest dringlichen Angebote ausscheiden, und um so größer die Nachfrage, weil immer neue Teilmengen geringerer Dringlichkeit zutreten. Und von der anderen Seite her vollzieht sich die gleiche Annäherung der beiden Größen aneinander: je höher der Bietungspreis steigt, um so geringer wird die Nachfrage, weil die Teilmengen der mindest dringlichen Nachfrage ausscheiden, und um so höher das Angebot, weil die Teilmengen geringerer Dringlichkeit zutreten.

Die Differenz zwischen wirksamer Nachfrage und wirksamem Angebot wird also immer kleiner, je mehr der Preis sich von einem der extremen Grenzpunkte entfernt. An irgendeiner Stelle wird die Differenz Null: Angebot und Nachfrage decken sich genau. Hier einigen sich die Feilschenden. Bis hierher müssen sie sich „entgegenkommen“, wie der treffende Ausdruck lautet. Hier liegt der Indifferenzpunkt des realen Marktpreises.

Er kann an keiner anderen Stelle liegen. Blicke er darüber, so bliebe eine Teilmenge der Ware unverkauft, trotzdem ihr Produzent auch bei einem noch geringeren Preise mit Vorteil (oder mit geringerem Nachteil) verkaufen kann. Und fiel er darunter, so blieben Teilbedarfe unbedeckt, obgleich Konsumenten am Markt sind, die mehr als diesen Preis zu zahlen bereit sind. Diese Inter-

¹ Diese Punkte erscheinen im Kurszettel der Börsen als B (Brief) = Angebot, G (Geld) = Nachfrage einer Ware (Effekt oder Produkt), b heißt „bezahlt“: effektiver Preis.

essen wirken in der Konkurrenz darauf hin, daß der Marktpreis sich genau auf den Punkt stellt, wo alle Ware losgeschlagen wird, die bei diesem Punkt wirksam angeboten ist, und alle Teilbedarfe bedeckt werden, die bei diesem Punkt wirksam nachfragen.

Um die Betrachtung des isolierten Marktes abzuschließen, sei noch darauf aufmerksam gemacht, daß das kollektive Gesamtangebot aller Waren natürlich identisch ist mit der kollektiven Gesamtnachfrage nach allen Waren. Denn jedes personale Angebot von Waren ist Nachfrage nach anderen Waren; jeder ist bestrebt, seinen ganzen Vorrat abzusetzen, um die Gegenwerte zu beschaffen.

Es ist daher fast eine Tautologie, mindestens ein analytischer Satz, wenn man sagt, daß eine Ware nur im Preise steigen kann, wenn eine andere sinkt. Denn der Preis ist ja nie etwas anderes als eine bestimmte Menge einer Ware ausgedrückt in einer bestimmten Menge einer anderen Ware, z. B. des gemünzten Edelmetalls oder des Tuches oder der Arbeit. Eine Ware steigt im Preise, das heißt: sie wird gegen eine größere Menge einer anderen Ware vertauscht; und das heißt, daß diese andere Ware gesunken ist.

Wichtig für die Ökonomik ist an diesen Zusammenhängen nur eins: wenn die Waren hoher Dignität einen geringen Preis erzielen, bleibt für die Waren niedriger Dignität ein großes wirksames Bedürfnis, d. h. wirksame Nachfrage, „Kaufkraft“ übrig. Wenn umgekehrt die Kornpreise hoch stehen, leidet der Absatz der Waren geringerer Dignität.

Mit diesem Argument haben bei Zollverhandlungen die Gegner des Getreidehochzolles den Bauernstand auf ihre Seite zu bringen gesucht. Der Bauer, sagten sie, sei hauptsächlich Produzent von Vieh und Viehprodukten. Diese aber seien ein Gut, das in der subjektiven personalen Wertskala tiefer stehe als Korn. Wenn man daher das Korn zugunsten der Großlandwirte künstlich verteuere, so bleibe für die bäuerlichen Produkte nur weniger Kaufkraft übrig.

2.2. Im Zusammenhang der Märkte

Dieses Argument führt uns zu der Betrachtung desjenigen Phänomens, das den Mechanismus der Preisbildung erst völlig enträtseln kann, zum *Zusammenhang der Märkte*. Wir haben es auch schon vorher verschiedentlich gestreift, als wir zeigten, wie stark die Entschlüsse der Kontrahenten durch die räumliche oder zeitliche Entfernung des nächsten Marktes bestimmt werden:

Die Möglichkeit, eine schon produzierte Ware auf einem anderen lokalen Markte oder auf demselben Markte zu späterer Zeit noch einmal anzubieten oder nachzufragen, begrenzt das Minimum des Preises, den der Verkäufer akzeptiert, und das Maximum des Preises, den der Käufer bewilligt.

Aber ungleich kräftiger wirkt der Zusammenhang der Märkte dadurch auf die Preisbildung des isoliert betrachteten Marktes ein, *daß er das Ausmaß der Produktion selbst reguliert*.

Wir haben bisher das auf unserem isolierten Markte gegebene Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage einer bestimmten Ware als „gegeben“ hingenommen, ohne zu fragen, wie es zustande kommt. Das aber ist die wichtigste Frage.

Denn dieses Verhältnis ist nur in seltenen Ausnahmefällen durch den sogenannten Zufall bestimmt. Und zwar nur dann, wenn ein neuer Markt für eine auf ihm neue Ware sich öffnet, und nur so lange, wie der Verkäufer diesen Markt monopolistisch beherrscht, indem er das Marktgeheimnis bewahrt oder das rechtliche Monopol erlangt. Ein solcher Markt für Katzen war der von Mäusen und Ratten so arg geplagte Negerstamm, der dem Knaben Whittington seine Katze mit Goldstaub aufwog: aber kaum war die Tatsache bekannt geworden, da wurden schon ganze Schiffs-ladungen von Katzen nach dem Wunderlande verfrachtet, und die Händler unterboten sich so, daß sie beim Verkauf die Spesen nicht mehr hereinbrachten. Wie in diesem Falle, so reguliert in allen Fällen auf die Dauer und im Durchschnitt die Konkurrenz die „Produktion“, d. h. Beschickung der Märkte mit den einzelnen Waren und dadurch wieder das Verhältnis von Angebot und Nachfrage jeder einzelnen Ware, und auf diese Weise ihren Marktpreis.

a.a. Im räumlichen Zusammenhang

Betrachten wir zunächst den räumlichen Zusammenhang. Der Produzent, der ein bestimmtes Quantum seiner Ware absetzen will, hat in der Regel die Wahl zwischen mehreren lokalen Märkten. Erwartet er auf allen den gleichen Preis, so wird er den Markt aufsuchen, dessen Erreichung die Überwindung der geringsten Transportwiderstände fordert, unter sonst gleichen Umständen also den nächsten. Erwartet er verschiedene Preise, so sucht er denjenigen Markt auf, der ihm die größte Differenz zwischen dem Selbstkosten- und Verkaufspreise verspricht.

Diese Erwartung kann ihm aus Erfahrung kommen: er hat zu seinem Schaden oder Nutzen die Erkenntnis erworben, daß ein bestimmter Markt ein kleines oder großes reales Kollektivbedürfnis nach seiner Ware hat; oder er hat unmittelbare Nachricht von einer für ihn günstigen oder ungünstigen Marktlage, einer günstigen oder ungünstigen „Konjunktur“ erhalten; oder er „spekuliert“ auf Grund ihm zugänglicher Daten auf eine Preiserhöhung, bzw. Preiserniedrigung.

Jedenfalls disponiert er auf Grund dieser Erwartung darüber, welchen Markt er aufsuchen wird; er meidet den ungünstigen und sucht den günstigen Markt. Hier haben wir z. B. die vornehmste Ursache der „Landflucht“ der Landarbeiterbevölkerung; sie sucht den besten Markt der Dienste, wenn sie in die Städte oder über See fortwandert. Hier haben wir ferner die Ursache der sämtlichen Bewegungen an den Börsen: das Kapital verläßt die Teilmärkte eines „Effekt“, d. h. eines Anteils an einer Gesamtunternehmung oder einem Gesamtdarlehn, oder eines „Produkts“, d. h. einer börsengängigen Ware, deren Preis nach Erwartung fallen wird, und sucht die Märkte solcher Werte, deren Preis nach Erwartung steigen wird.

Hier waltet das Prinzip des kleinsten Mittels zum größten Erfolge ungetrübt. „Die Menschen (und die von den Menschen in ihrem Interesse dirigierten und disponierten Waren) strömen vom Orte höheren zum Orte niederen Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes.“ So habe ich als „*Gesetz der Strömung*“ das alte Gesetz des wirtschaftlichen Selbstinteresses formuliert.

Diese Strömung der einzelnen ökonomischen Person zum Orte des *geringsten Druckes* setzt sich nun für die Kollektivität der ganzen Wirtschaftsgesellschaft um in *die Einstellung auf das Niveau des zeitlichen mittleren Druckes*.

Denn, indem alle von den gleichen Erwartungen zu der gleichen Handlung getrieben werden, gleichen sich Angebot und Nachfrage auf allen zeitlich zusammenfallenden Lokalmärkten eines Warenmarktes in sehr weitgehender Weise aus, so daß der Gewinn der Verkäufer sich überall auf ungefähr das gleiche Niveau einstellt. Lokalmärkte mit geringer Erwartung werden schwach, solche mit hoher Erwartung stark beschickt; daher überwiegt dort die Nachfrage, und der Preis hebt sich, und hier das Angebot, und der Preis fällt.

b.b. Im zeitlichen Zusammenhang

Noch viel wichtiger als dieser räumliche Zusammenhang zwischen den einzelnen Lokalmärkten eines integrierten Warenmarktes ist ihr *zeitlicher Zusammenhang*.

Der räumliche Zusammenhang gleicht nur die Gewinne zwischen den Verkäufern *derselben* Ware aus: alle erhalten ungefähr denselben Gewinn oder tragen denselben Verlust. Aber er gleicht nicht den Gewinn zwischen den Verkäufern *verschiedener* Waren aus. Er kann nicht verhindern, daß z. B. die Verkäufer von Korn auf allen Märkten gleichzeitig sehr gute oder sehr schlechte Preise finden, während die Verkäufer von Tuch umgekehrt auf allen Märkten sehr schlechte oder sehr gute Preise finden.

Diese Ausgleichung der Preise auf dem Markte im allgemeinen, als dem Inbegriff aller einzelnen Warenmärkte, vollzieht sich durch den Zusammenhang aller Märkte *in der Zeit*.

Bisher hatten wir immer den Verkäufer in demjenigen Augenblick seiner wirtschaftlichen Überlegung betrachtet, indem er einen *bereits beschafften* Warenvorrat entweder schon zu Markte gebracht hat oder zu einem von mehreren Märkten zu bringen bereit ist.

Viel wichtiger aber ist die Überlegung des Verkäufers, nicht, auf welchen Markt er die Waren, sondern *welche Waren er auf den Markt bringen soll*. Mit anderen Worten: welche Waren er, wenn er Selbsterzeuger ist, erzeugen, wenn er Händler ist, kaufen soll, um sie zu „produzieren“. Das aber wird in der Hauptsache durch die Einflüsse bestimmt, die von den zeitlich vorangegangenen Märkten herrühren.

Hat nämlich eine Ware nicht nur auf einem isolierten Lokalmarkte, sondern auf allen gleichzeitigen Märkten einen hohen Preis gehabt, so werden die Produzenten dafür Sorge tragen, die zeitlich nächsten Märkte reichlicher beschicken zu können, werden also mehr davon erzeugen oder einkaufen. Und umgekehrt werden sie, wenn die Ware einen niederen Preis gehabt hat, dafür Sorge tragen, die zeitlich nächsten Märkte weniger reichlich zu beschicken, werden also weniger davon erzeugen oder einkaufen.

Das gilt für alle „Waren“: für Dienste, Güter und Machtpositionen. Es gilt vor allem für Güter und Machtpositionen, denn der Ausgleich der Preise für die *Dienste* vollzieht sich in der Hauptsache im *räumlichen* Zusammenhang der Märkte, indem ihre Produzenten den günstigeren Markt aufsuchen. In der Hauptsache, aber nicht allein! Er vollzieht sich außerdem auch im zeitlichen Zusammenhang, und zwar entweder in *schneller* Anpassung an die Marktlage, indem solche Produzenten, die bereits reif sind, aus einem ungünstigeren in einen günstigeren, meistens eng benachbarten Beruf übergehen, für den sie die Qualifikation zu besitzen glauben – und in *langsamer* Anpassung, indem der Nachwuchs bei der Berufswahl ungünstige Berufe meldet und günstige bevorzugt. Wenn Warnungen vor einer bestimmten Berufswahl oder Anpreisungen einer anderen erscheinen – „Was soll der Junge werden?“, so wird solche Anpassung beabsichtigt; es soll weniger oder mehr von einer „Dienstware“ bestimmter Art „erzeugt“ werden.

Dieser Prozeß tendiert also auf einen Zustand hin, in dem alle Gewinne aller Produzenten soweit ausgeglichen sind, wie das durch die Konkurrenz erreichbar ist.

β. Der Marktpreis der Gesamtheit der Waren (Die statische Preisrelation)

Wir sind damit auf einen Punkt gelangt, wo es nicht mehr möglich ist, den auf die einzelne Ware gerichteten Blickpunkt festzuhalten. Denn wir haben hier einen Zusammenhang zwischen den mittleren, durchschnittlichen Preisen *aller* Waren aufgedeckt: sie tendieren sämtlich auf die Punkte hin, wo alle „Gewinne“ aller Produzenten soweit ausgeglichen sind, wie das durch die Konkurrenz möglich ist.

In diesem Zusammenhang erhält das Wort „Gewinne“ nicht einen anderen Inhalt – aber einen anderen Umfang. Es erhält die Bedeutung von „*Einkommen*“.

Denn alles Einkommen im Marktverkehr setzt sich ja zusammen aus den Gewinnen, die die ökonomische Person während eines bestimmten Zeitraums am Preise ihrer Waren erzielt. Es ist der Gewinn an der Wareneinheit (d. h. ihr Preis abzüglich der Selbstkosten) multipliziert mit der Zahl der in der betrachteten Zeit verkauften Einheiten. Wenn z. B. ein unselbständiger Schuhmacherhilfe täglich sieben Stunden zu 60 Pfennig Stundenlohn beschäftigt ist, so hat er, nach Abzug von 20 Pfennig Kosten für die „Herstellung“ seines Produktes, des Dienstes, mittels der Straßenbahn, vier Mark tägliches, vierundzwanzig Mark wöchentliches Arbeitseinkommen und, wenn er dreihundert Tage im Jahr beschäftigt ist, zwölfhundert Mark Jahreseinkommen. Ebenso hoch kommt ein selbständiger Schuhmacher, der an jedem Paar Stiefel durchschnittlich 18 Mark Kosten hat, wenn er jährlich 100 Paar zu 30 Mark, also mit 12 Mark Gewinn das Paar, verkauft.

Auf diese Weise strebt der Markt im Prozesse der Konkurrenz dem Punkte seines statischen Gleichgewichts zu, dem „ökonomischen Orte des dauernden mittleren Druckes“, wo alle Produzenten genau dasjenige Einkommen genießen, das ihrer persönlichen Qualifikation einerseits – und

ihrer sozialen Stellung zu einem Monopolverhältnis (ob Nutznießer oder Opfer) andererseits entspricht.

Gleichzeitig aber disponiert der Prozeß der Konkurrenz im zeitlich-räumlichen Zusammenhang der Märkte, durch die Attraktion in begünstigte bzw. die Repulsion aus unbegünstigten Erwerbszweigen, die in der Wirtschaftsgesellschaft verfügbaren Arbeitskräfte und Güter der Beschaffung derart auf die einzelnen Zweige der Herstellung und Erzeugung, daß der Kollektivbedarf genau entsprechend dem realen Kollektivbedürfnis produziert wird.

Mit anderen Worten: die Konkurrenz gleicht nicht nur die Einkommen so weit aus, wie ihr das möglich ist, sondern sie löst gleichzeitig auch die Aufgabe der Produktion.

c. Die Hemmungen der Konkurrenz

Wir haben die beiden „Hemmungen“ der Tendenz zur vollen Ausgleichung der Einkommen kennen gelernt und ihrem ungefähren Begriffe nach bezeichnet: die Qualifikation und das Monopol. Es ist unsere nächste Aufgabe, diese Begriffe mit ihrem ganzen Inhalt zu erfüllen.

1. Die Qualifikation

Wir haben den Begriff der Qualifikation bereits mehrfach gestreift. Wir haben gesagt, daß von zwei Konkurrenten der Geschicktere und Zähere höher qualifiziert ist. Und wir haben soeben einen Wirt, der normalen Versuchungen mit geringerer Widerstandskraft gegenübersteht als andere, als minder qualifiziert bezeichnet.

Qualifikation ist ein relativer Begriff. Er bedeutet die Fähigkeit einer ökonomischen Person, Produkte (Güter oder Dienste), zu Märkte zu bringen, die im Verhältnis zu den Produkten anderer Personen ein höheres als deren Einkommen erbringen. In einem weiteren Sinne bedeutet das Wort jede, sowohl die positive wie auch die negative Abweichung von der als Durchschnitt ins Auge gefaßten Einkommensgruppe; im letzteren Falle setzt man aber wohl immer ein erklärendes Wort hinzu: unterdurchschnittlich, minder usw., während der Begriff ohne Zusatz die überdurchschnittliche, höhere Qualifikation bedeutet.

Nach der Qualifikation unterscheidet man sowohl ganze Berufsklassen von Produzenten wie auch innerhalb jeder Klasse ihre einzelnen Angehörigen.

Man unterscheidet, wie wir bereits ausgeführt haben, die Klassen der unqualifizierten, qualifizierten und hochqualifizierten Produzenten. Unter „*unqualifizierten*“, „*ungelernten*“ Arbeitern versteht man solche, die nichts als ihre mit ungeschulter durchschnittlicher Intelligenz geleisteten Dienste zu Märkte zu bringen haben: also Tagelöhner usw. Unter „*qualifizierten*“ Arbeitern versteht man gelernte Handwerker; und „*hochqualifiziert*“ nennt man die Produzenten der höheren Klassen von besonderer Schulung und Begabung.

Innerhalb der einzelnen Klassen unterscheidet man wieder „*höher-*“ von „*geringer-qualifizierten*“ Wettbewerbern.

Schon derjenige Mensch ist minder qualifiziert, der das objektiv kleinste Mittel zwar kennt, aber aus besonnenem Entschluß nicht anwendet. Er kann nach seiner subjektiven Überzeugung der Ansicht sein, daß er es nicht anwenden *kann*, weil seine Kraft oder Widerstandsfähigkeit nicht ausreichen, oder daß er es nicht anwenden *darf*. Vielleicht irrt er sich in seinen Voraussetzungen. Vielleicht unterschätzt er seine Leistungsfähigkeit oder ist er im Irrtum über die Tragweite der gesellschaftlichen Normen. In solchen Fällen und nicht minder dort, wo jemand das objektiv kleinste Mittel nicht kennt, das ein anderer kennt und anwendet, ist er weniger qualifiziert als jener

andere, aber er handelt durchaus rationell. Wer besser ein- und verkauft als ein anderer, wer aus seinen Rohstoffen, Maschinen und Arbeitern mehr herausholt als seine Konkurrenten, der ist deshalb nicht um einen Deut *mehr* economical man als sie: er ist einfach ein höher, und jene sind geringer qualifizierte homines oeconomici.

Körperliche Eigenschaften, die eine höhere Qualifikation darstellen, sind: überlegene Muskelkraft, überlegene Gewandtheit, überlegene Sinnesschärfe, überlegene Schönheit, seltene Ausbildung eines Organs, z. B. des Kehlkopfes usw.: ein Schmied, der mit dem schwersten Hammer arbeiten kann, ein Weber, der mehr Webstühle bedienen kann, ein Sachverständiger, dessen Sinne geringere Farbenunterschiede (z. B. beim Indigokauf) oder Geschmacksunterschiede (z. B. beim Weinhandel) wahrnehmen; eine Dirne, die schöner ist als der Durchschnitt, hat höhere Qualifikation. Ich wähle dieses letzte Beispiel absichtlich, erstens, um uns immer wieder ins Gedächtnis zurückzurufen, daß die Wirtschaft nicht nur mit sachlichen und nun gar mit „wahren“ „Gütern“ zu tun hat, sondern mit allen kostenden Objekten, die Desirabilität, d. h. nach der subjektiven Ansicht des Bedürftigen die Nützlichkeit besitzen, irgendeines seiner Bedürfnisse zu sättigen; und zweitens, um uns vor dem naheliegenden Irrtum zu schützen, als hätten nur diejenigen Dienste Wert, die „Arbeit“ im engeren Sinne, *güterschaffende Arbeit* leisten. Das ist nicht der Fall: auch ein Lakai, der zu nichts anderem gemietet wird, als um in der Livrée zu paradiere, leistet einen „Dienst“, der um so höher bewertet wird, je höher im Verhältnis zu anderen seine für diesen Dienst erforderliche Qualifikation ist, d. h. in diesem Falle Stattlichkeit der Figur und Regelmäßigkeit des Gesichts.

Die überhaupt begehrten *Verstandeseigenschaften*¹ sind gleichfalls um so höher qualifiziert, je seltener sie sind. Es ist überflüssig, hier Beispiele anzuführen. Je mehr ein Mensch durch Geistesgaben unter seinen Mitbewerbern hervorrage, um so seltener und höher ist seine Qualifikation.

Dasselbe gilt von seltenen Eigenschaften des *Willens*.

Hierher gehört, streng genommen, bereits der Fall, wo ökonomische Personen von gleicher Körperkraft, Intelligenz oder intensiver beruflicher Schulung mit verschiedener, extensiver „Anspannung“ tätig sind. Denn Fleiß und Anspannungsfähigkeit sind hervorragende Qualitäten des Willens.

Eine weitere hervorragende Qualität des Willens ist der *Mut*. Männer von besonderem Mute haben zu allen Zeiten als überdurchschnittlich für den Kriegsdienst qualifiziert gegolten; und diese Qualifikation macht sich auch in friedlichen Berufen geltend. Ein junger Kaufmann, der es wagt, die Filiale in einem Gelbfieber- oder Choleraorte zu übernehmen, hat eine relativ seltene Qualifikation. Und denken wir ferner an die Professionals des Sports, namentlich neuerdings die Flugkünstler, die Zirkusartisten, die Nordpolfahrer usw.

Was von dem ehrenhaften Mut gilt, gilt auch von derjenigen Abart des Mutes, die in einer bestimmten Gesellschaft als unehrenhaft gilt. Wer den Mut hat, den Gesetzen zu trotzen, indem er es auf Schafott und Zuchthaus wagt, oder den Mut, der öffentlichen Meinung zu trotzen, indem er es auf ihre Verachtung und seine eigene Ehrlosigkeit wagt, hat eine eben dadurch besonders seltene und hohe Qualifikation.

Schließlich hängt die Qualifikation ab von der *beruflichen Ausrüstung*. Darunter ist zu verstehen: erstlich die berufliche *Schulung*, die die vorhandenen Eigenschaften des Körpers, Verstandes, Willens zur höchsten erreichbaren Ausbildung entwickelt, und zweitens die *Ausstattung* im sachlichen Sinne mit den für die Arbeitsleistung erforderlichen Werksgütern. Je länger bzw. kostbarer die gesamte Ausrüstung, um so seltener, d. h. höher qualifiziert ist das Arbeitsvermögen. Man denke an die Eisenrüstung des Hopliten oder die kostbare Rüstung eines mittelalterlichen Ritters und seines Streitrosses.

1 Die allerhöchsten Geisteserzeugnisse finden oft keinen Markt.

Nach dem Grade ihrer relativen Seltenheit stufen sich die Einkommen der einzelnen Arbeitskräfte ab, die sich aus ihren „Gewinnen“ während einer bestimmten Periode zusammensetzen. Je höher die Qualifikation, um so höher auch der „Einzelgewinn“ an der Einheit ihres Produktes.

Das gilt für alle Produkte einer höheren Qualifikation, für Dienste sowohl wie für Güter.

Wird die Leistung unmittelbar als „Dienst“ produziert, so erhält die höhere Qualifikation ihren höheren Gewinn unmittelbar, als Lohn, Salär, Honorar usw. Denken wir an die Honorare eines Caruso, einer Duse, eines Chirurgen von Weltruf, eines Modegeistlichen, eines leitenden Ingenieurs oder Bankdirektors, eines Schachmeisters. Und das gilt für alle, auch für die „unmoralischen“ und verbrecherischen Qualifikationen. Die Gewinne der Lockspitzel, Wucherer und Prostituierten würden geringer sein, wenn die Ehrlosigkeit des Gewerbes die Konkurrenz nicht beschränkte. Auf der anderen Seite der Skala steht das um der sozialen Auszeichnung willen stark begehrte unbesoldete „Ehrenamt“ und der niedrige Sold hochgeehrter Beamten: letzteres allerdings zumeist ein Kunstgriff der herrschenden Klasse, besonders einflußreiche Verwaltungsstellen faktisch den Ihren vorzubehalten, den einzigen, die sie der Regel nach einnehmen können, weil sie aus dem Monopolverdienst der Klasse ein eigenes arbeitsfreies Einkommen beziehen. Hierher gehört das geringe Gehalt der friderizianischen Offiziere, die prinzipiell nur aus dem Grundadel genommen wurden.

Wird aber die Leistung als „Gut“ produziert, so erhält die höhere Qualifikation ihren höheren Gewinn in einem dem Grade seiner Seltenheit, seiner „Qualität“, entsprechenden Preise. Denn das nur von einer hochqualifizierten Arbeitskraft herstellbare Erzeugnis hat hohe Seltenheit, wie ein seltenes Naturding. Eisen ist an sich ein Naturding von geringer natürlicher Seltenheit: aber von Peter Vischer zu einem Gitter verarbeitet, erlangte es in der Konkurrenz die Seltenheit der nur diesem Meister eigenen Qualifikation. Leinwand, Pinsel und Farben sind an sich Dinge von geringem Werte: aber ein mit und aus ihnen von Tizians Meisterhand erzeugtes Gemälde erlangte die hohe Seltenheit der Qualifikation seines Arbeitsvermögens. Hier ist anzumerken, daß selbstverständlich Naturdinge von hoher natürlicher Seltenheit, wenn sie überhaupt weiter verarbeitet werden, in der Regel auch nur Arbeitern hoher Qualifikation anvertraut werden: der Kunstschler heißt in Frankreich *ébéniste*, Ebenholzschreiner. Man kann kostbares Material nicht unqualifizierten Händen anvertrauen.

Wir können nunmehr daran gehen, die *Höhe des Mehr- bzw. Mindereinkommens* zu bestimmen, die die persönliche Qualifikation im Vergleich zum Durchschnitt, also zu einem „ungelernten“ Arbeiter von normaler Kraft, Gesundheit und Geschicklichkeit einträgt.

Hier läßt sich zunächst für die *anerzogene* Qualifikation der Zuschlag zum Einkommen exakt berechnen (von einem Abschlag ist hier nicht die Rede).

Ein solcher Versuch ist von Karl Marx gemacht worden, und zwar, um seine Arbeitszeittheorie des objektiven Wertes mit der Wirklichkeit in Übereinstimmung zu bringen. Zu dem Zwecke versuchte er, qualifizierte, von ihm „höhere“ oder „komplizierte“ genannte Arbeit auf „einfache“ zu „reduzieren“, d. h. auf den gleichen Generalnenner des Wertes zu bringen.

Marx geht bei diesem Versuch der Bestimmung von der Annahme aus, höhere Qualifikation beruhe durchaus auf längerer und kostspieligerer *Ausbildung*. Das ist für eine Anzahl von Fällen richtig – durchaus nicht für alle. Aber für jene läßt sich der Zuschlag bestimmen.

Nehmen wir an, ein normal Qualifizierter entschlief sich zu einer Berufswahl, die ihn erst j Jahre später als den Durchschnitt zum Erwerb gelangen lassen wird. Er gebrauche während der ganzen Zeit an Ausbildungskosten die Summe S und habe dann noch eine Lebenswahrscheinlichkeit von p Jahren.

Dann kostet ihn seine Ausbildung j Jahre lang je das statische Einkommen E des normalen Unqualifizierten als entgangenen Gewinn und S . Dieser Aufwand muß in p Jahren herauskommen. Folglich muß sein Zuschlag q zum Normaleinkommen E sein:

$$q = \frac{j \cdot E + S}{p}$$

Hier stehen auf der rechten Seite nur bekannte Größen. E ist unsere Konstante. S ist eine gegebene Geldsumme, die sich aus den statischen Preisen einer Anzahl von Gütern und Diensten zusammensetzt, und p ist aus der Absterbetafel abzulesen. Wenn z. B. ein Knabe, der Jurist werden will, statt mit 15 Jahren ins Erwerbsleben einzutreten, zehn Jahre studiert, so kostet ihn seine Ausbildung an entgangenem Gewinn $10 E$, sagen wir: 30.000 Mark. An unmittelbarem Aufwand seien 15.000 Mark erforderlich, die Lebenswahrscheinlichkeit eines 25jährigen Mannes sei 30. Dann ist der Zuschlag $q = 1.500$ Mark, und sein Einkommen $E + q$ ist 4.500 Mark.¹

Dieses Ergebnis gilt nun aber nur für die gewiß nicht seltenen, vielleicht überwiegenden Fälle, in denen durchschnittliche Begabung durch Ausbildung zu höherer Qualifikation entwickelt worden ist. Es gilt nicht für die Fälle *angeborener* höherer oder tieferer Qualifikation. Hier hat jede *Arbeitsmengen-* und jede *Arbeitszeittheorie* des Warenwertes ihre Schwäche – freilich keine allzu große Schwäche, wie sich zeigen wird.

Smith und Ricardo sind über den Gegenstand leicht fortgeglitten. Sie sprechen vom „Arbeitslohn“, wie sie vom „Profit“ sprechen, als gäbe es nur *einen* Satz für jenen wie für diesen, obgleich sie sehr gut wußten, daß es sehr viele Lohnklassen und Profitklassen gibt. Diese Leichterzigkeit dem Problem gegenüber mag zum einen Teil daraus erklärt werden, daß ihre Wertlehre noch nicht zur vollen Bestimmtheit der Vorstellung und Formel gelangt war; zum Hauptteile darf man es wohl darauf zurückführen, daß das Problem der Abweichungen vom „gewöhnlichen Tagelohn“ ihnen wenig am Herzen lag, weil es in der Tat gegenüber den großen Hauptproblemen der Distribution sehr nebensächlich ist, ungefähr so nebensächlich wie die Schwankungen des laufenden Preises um den statischen herum. Woran ihnen vor allem lag, war, zunächst einmal im allgemeinen festzustellen, erstens: *warum* überhaupt das gesellschaftliche Gesamterzeugnis sich in die drei Einkommensarten: Lohn, Profit und Rente spaltet, und zweitens: welche Anteile im *ganzen* jedes der drei Einkommen empfängt. Wie sich dann jeder Teil unterspaltet an die verschiedenen Arbeiter, Profitbezieher und Grundrentner, war an sich von geringerem Interesse und durfte späterer Untersuchung vorbehalten bleiben.

Marx stand den Problemen bereits ganz anders gegenüber. Seine Wertformel ließ an Präzision nichts mehr zu wünschen übrig. Sie war derart auf die an Zeit gemessene Arbeitsmenge zugespitzt, daß der Einwand gar nicht ausbleiben konnte, der Wert der Waren hänge offenbar nicht nur von der Zeit, sondern auch von der Art der darin materialisierten Arbeit ab. Er war daher gezwungen, dem Einwand zuvorzukommen, und entwickelte demgemäß seine Lehre von der „gesellschaftlich durchschnittlichen Arbeit“, indem er „qualifizierte“ Arbeit, ungefähr wie wir es soeben getan haben, auf die Arbeitszeitaufwände der Ausbildung zurückführte:

„Die Arbeit, die als höhere, kompliziertere Arbeit gegenüber der gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit gilt, ist die Äußerung einer Arbeitskraft, worin höhere Bildungskosten eingehen, deren Produktion mehr Arbeitszeit kostet, und die daher einen höheren Wert hat, als die einfache Arbeitskraft.“²

Das trifft aber, wie gesagt, nur für einen Teil der Fälle zu. Marx selbst hat das wohl gefühlt, wie aus der Anmerkung zu der gleichen Seite hervorgeht, wo er selbst zugibt, daß der „Wert der Arbeitskraft“ durchaus nicht nur mit der Ausbildung schwankt:

- 1 In der kapitalistischen Gesellschaft müßte man außerdem den Zins für die Ausbildungskosten entsprechend der Zeitdauer aufkalkulieren. Davon kann jetzt noch nicht gehandelt werden; es wird später dargestellt werden.
- 2 Marx, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Bd. I, 4. Auflage, Hamburg 1890, S. 160.

„Der Unterschied zwischen höherer und einfacher Arbeit [...] beruht zum Teil auf bloßen Illusionen, [...] zum Teil auf der hilfloseren Lage gewisser Schichten der Arbeiterklassen, die ihnen weniger als anderen erlaubt, *den Wert ihrer Arbeitskraft zu ertragen*.“¹

Das ist vollkommen richtig, stimmt aber mit der ex professo vorgetragenen Lohnlehre nur sehr unvollkommen überein:

Ob „bloße Illusionen“ oder nicht, ob sozialer Überdruck oder nicht: uns ist die empirische Tatsache als unser Ausgangspunkt gegeben, daß auf dem Markte gleiche Zeiten verschiedener Arbeitsleistungen sehr verschieden bezahlt werden, und zwar sehr oft ohne jedes erkennbare Verhältnis zu einer kostspieligen Ausbildung. Es gibt angebotene Qualifikationen, die ohne jede Ausbildung höheren Preis für ihre Dienste erlangen als der Durchschnitt. Wir haben sie soeben betrachtet. Und wo eine Ausbildung dem Erwerb vorausging, hängt das Einkommen offenbar von ihr am wenigsten ab. Für Ärzte, Anwälte, Ingenieure, Architekten, bildende Künstler, Tenöre usw. ist Zeit und Aufwand der Ausbildung je ungefähr gleich, sogar mit einem Vorteil für die Begabteren: und dennoch ist deren Einkommen sehr viel größer als das des Durchschnitts.

Hier bleibt für jede Arbeitsmengen- und Arbeitszeittheorie des Warenwertes eine Schwierigkeit bestehen.²

Aber, wie schon gesagt, es handelt sich auch für die älteren Lehren um keine allzu ernst zu nehmende Schwierigkeit.

Bei näherer Betrachtung zeigt sich nämlich, daß *das wichtigste aller Probleme, der statische Konkurrenzpreis der vertretbaren Güter, durch die verschiedene Qualifikation der an ihrer Erzeugung mitwirkenden Arbeit überhaupt nicht berührt wird*.

In der Statik konkurrieren in allen Zweigen, in denen hoch qualifizierte Kräfte vertretbare Güter erzeugen, durchschnittlich qualifizierte Kräfte mit ihnen. Sie erhalten den statischen Konkurrenzpreis nach unserer Formel – und, da für alle Güter gleicher Art der gleiche Preis gezahlt wird, erhalten ihn auch die Qualifizierteren. Wir haben hier ein genaues Analogon zu den von mir sogenannte „Produktionsmonopolen“, von denen sofort zu handeln sein wird. An zweien von ihnen, dem „Erzeugungsmonopol“ des von Natur aus ergiebigeren, und dem „Transportmonopol“ des dem Markte näher gelegenen Bodens, hat Ricardo den Sachverhalt meisterhaft dargestellt, so daß die Übertragung auf unseren Fall ohne weiteres möglich ist. Genau so wie in der Statik der Preis des Urproduktes immer durch den zur Zeit qualitätslosen „Grenzboden“ bestimmt ist, so ist ganz allgemein der Preis jedes Produktes, auch des gewerblichen Gutes, durch die „Grenzqualifikation“, d. h. diejenige des Durchschnitts mit dem Einkommen E , oder, wenn es sich um anerzogene höhere Qualifikation handelt, mit dem Einkommen $E + q$ bestimmt, wo q berechnet werden kann.³

1 „Diesen Maßstab liefert die Konkurrenz“ (Marx, Das Elend der Philosophie, 3. Aufl. Stuttgart 1895, S. 26).

2 Einen Versuch von köstlicher Naivität macht Galiani (zitiert nach: Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, Leipzig 1889, S. 238). Danach soll der Lohn sich bestimmen je nach der Nützlichkeit und Seltenheit der Arbeiten. Wenn von 1.000 Menschen 600 zum Ackerbau allein taugen, 300 zu den Manufakturen, 50 zum Großhandel und 50 zu den Wissenschaften, so wird sich der Lohn der Gelehrten zu dem der Bauern verhalten wie 12 zu 1. Es ist klar, daß diese vermeintliche Ableitung nichts als ein gröblicher Zirkelschluß ist: erst wird aus dem Lohn auf die relative Nützlichkeit und Seltenheit der Arbeit geschlossen, und dann rückwärts aus der Seltenheit wieder auf den Lohn.

3 Ricardo sagt ausdrücklich: „Der Tauschwert aller Güter, seien sie Erzeugnisse der Gewerbe, des Bergbaues oder der Landwirtschaft, wird stets bestimmt [...] durch die größere Menge von Arbeit, welche notwendig auf deren Hervorbringung von denjenigen verwendet wird, die *keine solche besondere Geschicklichkeit besitzen* und mit der Hervorbringung derselben unter den ungünstigsten Verhältnissen fortfahren.“ In den Worten „notwendig“ und „fortfahren“ ist ausgedrückt, daß es sich um eine statische Betrachtung handelt. Bei Ricardo ist kein Wort überflüssig! [Ohne Quellenangabe des Verfassers; A.d.R.]

Wir dürfen daher bei der Bestimmung des statischen Konkurrenzpreises aller vertretbaren Güter den Faktor q vernachlässigen.

Was aber den Fall anlangt, daß höher qualifizierte Arbeitskräfte *unvertretbare* Güter zu Märkte bringen, z. B. Künstler Gemälde oder Bildwerke, so handelt es sich hier um Singularitäten. Diese aber fallen nicht in unser Forschungsgebiet. Für die großen Probleme der Nationalökonomie sind sie ohne Bedeutung.

Dir, soeben gewonnenen Ergebnisse ermöglichen es uns, nun auch für alle, für unsere letzten Probleme wichtigen *Dienste* den statischen Preis exakt zu bestimmen.

Wenn eine höher qualifizierte Kraft¹ in der Güterproduktion tätig ist, so hat sie am statischen Preise der vertretbaren Güter Vorteile, die sich genau angeben lassen. Die höhere Qualifikation kann sich entweder darin zeigen, daß ihr Träger in gleicher Zeit bei gleichen Kosten pro Einheit mehr Einheiten zu Märkte bringt und verkauft, als sein durchschnittlicher Konkurrent; – oder, daß er gleichviel Einheiten, aber mit geringeren Kosten, zu Märkte bringt; – oder schließlich, daß er beides gleichzeitig leistet.

Im ersten Fall ist sein Mehreinkommen gleich dem Einzelgewinne des durchschnittlichen Produzenten an der Wareneinheit, multipliziert mit der Mehrziffer der Produktivität.

Im zweiten Falle ist sein Mehreinkommen gleich der Kostenersparnis am Einzelprodukt, multipliziert mit der Produktivitätsziffer.

Der dritte Fall ist eine Kombination der beiden ersten.

Hier sind alle Daten gegeben; die Formeln sind exakt auszurechnen.

Derart bestimmt sich der Wert der Arbeit jedes selbständigen Güterproduzenten, der überhaupt vertretbare Güter herstellt. Und genau das gleiche Einkommen muß dem unselbständigen Dienstleistenden gleicher Qualifikation in der Statik gezahlt werden: eher kann die Konkurrenz nicht zur Ruhe kommen.

Damit haben wir alles erreicht, was wir für unsere Zwecke brauchen. Den Preis unvertretbarer Dienste zu bestimmen, liegt unserem Forschungsgebiet ebenso fern wie die Bestimmung des Preises unvertretbarer Güter. Auch sie haben nur laufende, aber keine statischen Preise. Auch sie sind für die großen Fragen der Nationalökonomie ohne Bedeutung. Ob ein Caruso für eine Arie zwei- oder fünftausend Dollars erhielt, ob ein Billroth für eine Operation zehn- oder dreißigtausend Mark liquidieren konnte, ist wahrlich für das große Problem der Distribution ohne jeden Belang.

Wir halten als wichtigste Ergebnisse unserer bisherigen Untersuchung fest:

Der statische Preis aller beliebig vermehrbaren *Güter ist rein objektiv* bestimmt durch die darauf verwendete *Arbeitszeit; die Qualifikation bedingt keine Änderung.*

Und zwar gilt das nicht nur für die Güter letzter Verwendung, *sondern auch für die Produktivgüter und das Edelmetallgeld.*

Dagegen stellt sich der statische Preis der vertretbaren *Dienste* von gleicher Arbeitszeit in verschiedener Höhe ein, entsprechend der Qualifikation. Wir können den Zu- oder Abschlag für alle irgend bedeutungsvollen Fälle berechnen, aber die Tatsache besteht.

1 Alles, was wir jetzt von der höher als durchschnittlich qualifizierten Kraft feststellen werden, gilt mit umgekehrtem Vorzeichen auch von der minder qualifizierten. Wir werden fortan der Bequemlichkeit halber nur von der ersten sprechen.

2. Das Monopol

A. Zur Geschichte des Begriffs

Als die zweite, der Konkurrenz unüberwindbare Hemmung der Tendenz zur vollen Ausgleichung der Einkommen haben wir das Monopol kennen gelernt.

Die Lehre vom Monopol ist in der Literatur vor dem Erscheinen meines „Ricardo“ und vor allem meiner „Theorie“ recht stiefmütterlich behandelt worden.¹ Eine zusammenhängende Behandlung hatte der Gegenstand meines Wissens nur in dem vortrefflichen Artikel „Monopol“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften durch Lexis erfahren. Hier ist der Stoff, so weit er in der bisherigen Literatur vorlag, systematisch in der bei diesem Autor gewöhnten erschöpfenden Weise zusammengefaßt und auf das wertvollste ergänzt worden. Namentlich die von ihm stark betonte Unterscheidung von Ankaufs- und Verkaufsmonopolen hat sich, wie die weitere Betrachtung zeigen wird, als überaus fruchtbar erwiesen.²

Auf der anderen Seite muß festgestellt werden, daß es Lexis nicht geglückt ist, die ganze Fülle des gewaltigen Stoffes auszuschöpfen. „Monopol“ heißt ursprünglich „Alleinverkauf“ und bezeichnet die wirtschaftliche Machtposition eines Warenbesitzers, der allein über ein dringend begehrtes Produkt verfügt und daher einen Preis realisieren kann, der ihm einen höheren als den durchschnittlichen Gewinn abwirft.

Diese alte Wortbedeutung spukt noch immer in der Literatur, obgleich sie theoretisch längst nicht mehr relevant ist. Seit allem Anfang des ökonomischen Denkens erscheint das Monopol im Ursinn des Wortes nur noch als der *äußerste Grenzfall* einer ganzen Klasse wirtschaftlicher Machtpositionen, die ihren Inhabern gestatten, im Preise ihrer Produkte mehr als den durchschnittlichen Gewinn zu erlangen. Schon der alte Becher faßte „Monopolium, Propolium und Polypolium“ in eine Gruppe zusammen.³

Seit Smith und Ricardo ist die Abgrenzung der Monopole von den Nicht-Monopolen *grundsätzlich* durchaus vollendet wobei bemerkt werden muß, daß *angebrachtermaßen* sehr wichtige Monopole nicht als solche erkannt worden sind. Seit ihnen unterscheidet man die „beliebig produzierbaren“ oder (seit Carey) „reproduzierbaren“, „vermehrbaren“ Produkte, die *unter unbeschränkter Konkurrenz* produziert werden, und die daher in der Statik den „natürlichen (statischen) Preis“ erbringen, von den nicht beliebig reproduzierbaren oder vermehrbaren, bei deren Produktion die Konkurrenz *nicht unbeschränkt wirken* kann, und die daher einen höheren als den natürlichen Preis erbringen. Das ist eine *disjunctio completa*, wenn man den entscheidenden Begriff nur richtig interpretiert. Und so haben auch wir soeben im Abschnitt von den Preisen unterschieden, die erste Gruppe hat „Konkurrenz-“, die zweite „Monopolpreise“.

Das ist in letzter Zeit leider nicht immer geschehen. Die starke Tendenz, die Ökonomik immer mehr nach der Seite der Technologie hin abzudrängen, hat dahin geführt, daß sogar dieser tragende Elementarbereich der Theoretik verwischt worden ist.

1 [Oppenheimer, David Ricardos Grundrententheorie, in: Gesammelte Schriften, Bd. I: Theoretische Grundlegung, Berlin 1995, S. 469–613, derselbe, Theorie der reinen und politischen Ökonomie, in: System der Soziologie, Bd. III, Jena 1923/24; A.d.R.]

2 Seither hat R. Liefmann (Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 41, Heft 1, S. 110ff.) sich des vernachlässigten Stoffes angenommen. Vgl. unsere im wesentlichen ablehnende Kritik in: Oppenheimer, Wert und Kapitalprofit, [Oppenheimer bezieht sich hier auf die erste und zweite Auflage des Titels, S. 81ff., vergleiche aber auch im vorliegenden Band, S. 231–286; A.d.R.]. Vgl. ferner die vom Verfasser veranlaßte Frankfurter Dissertation von Egon Zeitlin: „Der Monopolbegriff im vormarxistischen Sozialismus“ 1923.

3 Das Propolium ist das Vorkaufsrecht, das Polypolium das Zunftrecht der stadtwirtschaftlichen Verfassung.

„Beliebig reproduzierbare Produkte“, das sind solche Produkte, die in jedem Ausmaß produziert werden können, *wie der Markt sie aufzunehmen „beliebt“*, d. h. wie die Käufer bereit und fähig sind, unter Umständen auch höhere Preise für die Einheit zu bewilligen.¹

Das große Beispiel für diese Auffassung stellt die Ricardosche Grundrentenlehre dar: das Urprodukt, das „Getreide“, ist auf unabsehbare Zeit hinaus ein beliebig reproduzierbares Gut; zwar muß es fatalerweise teurer werden in dem Maße, wie das vermehrte Bedürfnis der wachsenden Bevölkerung den Anbau auf Böden geringerer Ergiebigkeit drängt: aber zu diesen immer höheren Preisen ist es dann auch immer wieder beliebig produzierbar, d. h. kann in jeder Menge erzeugt werden, die die zahlungsfähigen Konsumenten brauchen. Erst wenn „ein Land in allen seinen Teilen bebaut ist, und zwar im höchsten Grade“², wird das Getreide Monopolgut; dann bestimmt nämlich seinen Preis nicht mehr der Beschaffungswert des Grenzproduzenten, d. h. der von ihm gezahlte Arbeitslohn samt dem Aufschlag des normalen Kapitalprofits, sondern dann erhält es darüber hinaus einen dauernden Aufschlag von Monopolgewinn. „Das Getreide und die Roherzeugnisse eines Landes können auf die Dauer nur zu einem Monopolpreise verkauft werden, wenn kein Kapital mehr vorteilhaft auf dem Boden angelegt werden kann, und wenn deshalb *ihr Produkt nicht mehr vermehrt werden kann*.“³ Man sieht: bis dahin entscheidet nichts anderes als die Aufnahmefähigkeit des Marktes, seine Bereitwilligkeit oder seine Fähigkeit, zusammengefaßt: sein „Belieben“.

Diese großartigste Anwendung des Prinzips zeigt klar, daß die Klassiker nur zwei Produktklassen zuließen: die beliebig reproduzierbaren und die nicht beliebig reproduzierbaren, die Monopolprodukte. Und so wird die an sich völlig gesicherte Lehre auch von allen späteren Vertretern der klassischen Theorie vorgetragen. Beispiele sind fast überflüssig; sie sind in jedem guten Lehrbuch zu finden. Nur eines sei daher angeführt. Adolph Wagner teilt folgendermaßen ein:

„a) Güter mit *bestimmt begrenztem Angebot*. b) Güter mit *beliebiger Vermehrung des Angebots* innerhalb der Grenzen der Verfügung von für ihre Produktion erforderlicher Arbeit und Kapital, *„Industrieprodukte“*, *„Fabrikate“*, deren Preise dem Gesetz der *sinkenden* Produktionskosten unterliegen. c) Güter, deren Angebotsvermehrung *unmittelbar* von der *Mitwirkung des Bodens* abhängt; *„Boden-“*, besonders *„Agrarprodukte“*, für deren Preise das Gesetz der *„steigenden“* Produktionskosten gilt.“⁴

Wir haben hier scheinbar eine Dreiteilung statt der sonst üblichen Zweiteilung. Aber das beruht nur auf einem falschen Schein. In der *Statik* sind Industrieprodukte und Agrarprodukte durchaus gleichmäßig als beliebig reproduzierbar aufzufassen: ihr Preis wird gleichmäßig durch die Beschaffungskosten des „Grenzproduzenten“ bestimmt.⁵ Die von Wagner hier gemachte Unterscheidung ist von großer Bedeutung, aber nur für die komparative Statik.

Was nun die erste Gruppe anlangt, so zeigt die Aufzählung ihrer Unterarten, daß sie in der Statik mit den Monopolprodukten identisch ist. Wagner führt fünf Arten auf: 1. natürliche Monopolartikel, 2. Rechtsmonopolartikel, 3. „faktische, Quasi-Monopolartikel, auf Grund der faktischen Beherrschung des Marktes durch einen oder mehrere [...] Produzenten oder Händler“, 4. Artikel von langer Dauerhaftigkeit ihrer Brauchbarkeit, bei geringem Substanzverlust und relativ kleiner

1 „[W]hich human industry can multiply in proportion to the demand“, (Adam Smith, [A Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations], I. Buch, Kap. XI [ohne weitere Quellenangaben des Verfassers; A.d.R.]).

2 Ricardo, Principles [of Political Economics], London u. a. 1823, Kap. XVII., S. 236.

3 Ebenda, S. 235.

4 Wagner, Theoretische Sozialökonomik, Leipzig 1907, S. 243.

5 Wagner schreibt ausdrücklich S. 257: „Auch für die Dauerpreise der Bodenprodukte gilt das Produktionskostengesetz wie bei den Industrieprodukten, um so genauer, je wirksamer allgemein im Verkehr die freie Konkurrenz sich geltend macht.“

Neuproduktion gegenüber vorhandener, als Angebot fungierender Menge (Edelsteine, besonders Edelmetalle als Geldstoff), 5. alle übrigen, auch die regelmäßig produzierten Waren [...] während der Beschränkung auf vorhandene [...] Vorräte. Man erkennt ohne weiteres, daß Nr. 5 der Kinetik und nicht der Statik angehört. Dasselbe gilt für Nr. 4. „Hier“, sagt Wagner ausdrücklich auf der folgenden Seite, „gilt zwar für den Dauerpreis das Kostengesetz, aber es setzt sich hier nur sehr langsam durch“. Das ist völlig richtig und für die Lehre vom Geldwert von entscheidender Bedeutung, aber für die statische Auffassung irrelevant. Was übrig bleibt, sind, wie man sieht, Monopolprodukte.

Diesen Monopolgütern stehen dann also als zweite Kategorie der Statik lediglich die „Güter (Waren) beliebiger Vermehrbarkeit gegenüber [...] Für die Dauerpreise¹ dieser Güter gilt das Produktionskostengesetz, um so genauer und um so mehr auch für die jeweiligen Preise², je mehr freie Konkurrenz unter Produzenten und Anbietern, und zwischen diesen und Nachfragenden sich wirksam erweist.“³

Das ist die entscheidende Bedingung, auf die Wagner den größten Wert legt. Das Produktionskostengesetz gilt „nur, wenn und so weit als freie Konkurrenz auf der Angebots- und Nachfrageseite wirklich besteht, und sich voll und gleichmäßig geltend macht“⁴.

Er hat das einmal in meisterhafter Formel geprägt: Freie Konkurrenz besteht dort, wo jeder, der sich an einer Produktion beteiligen *will*, es auch *kann* und *darf*.⁵ Um diesen monumentalen Satz näher zu erläutern: Wirtschaftspersonen *wollen* sich an jeder Produktion beteiligen, die in der Kinetik höhere als die durchschnittlichen Gewinne abwirft; *können* und *dürfen* sie es, so werden die Preise und Gewinne in der Statik auf den *natürlichen* Satz gedrängt; *können* sie es nicht, weil ein Naturmonopol sie hindert – oder *dürfen* sie es nicht, weil ein Rechtsmonopol sie hindert – so steht der Preis auch in der Statik über dem natürlichen: das Produkt ist ein Monopolprodukt.

Dieser klare Sachverhalt ist nun neuerdings durch ein grobes Mißverständnis der Bedeutung des Begriffes beliebig reproduzierbarer Produkte getrübt worden. Schon Diehl hat in seinem Ricardo-Kommentar den Begriff mißverstanden. Er wendet ihn ins Technologische, indem er sagt:

„Auch die Güter, deren Produktion nicht irgendwie monopolistisch beschränkt ist, [...] *sind in keiner Weise beliebig reproduzierbar*. Es gäbe keine Übervölkerungsgefahr und keine soziale Frage überhaupt, wenn es nur vom Entschlusse der Menschen, zu arbeiten, abhinge, daß die große Masse der Güter beliebig vermehrt werden könnte.“⁶

Als wenn der Begriff in der klassischen Literatur jemals so verstanden worden wäre! „Beliebig“ heißt wahrlich bei Ricardo nicht „grenzenlos“ ohne Rücksicht auf Bedarf und Preis! Aber ihren Gipfel hat diese Verwirrung neuerdings in v. Wiesers *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* erreicht:

„Noch heute spricht das deutsche Lehrbuch von den ‚beliebig vermehrbaren Gütern‘, zu denen es die Masse der gewerblichen Produkte rechnet, während die landwirtschaftlichen Produkte als ‚nicht beliebig vermehrbar‘ gelten, da ihre Gewinnung durch die besonderen Verhältnisse des Bodens eingeschränkt sei.“⁷

1 Das heißt statische Preise.

2 Das heißt laufende Preise.

3 Wagner, Theoretische Sozialökonomik, S. 250.

4 Ebenda, S. 233.

5 Derselbe, Grundlegung der politischen Ökonomie, Bd. I, Leipzig 1893, S. 174.

6 Diehl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung, Bd. I, Leipzig 1905, S. 17.

7 v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, 2. Auflage, Tübingen 1924, S. 166.

Wir wissen nicht, welches „deutsche Lehrbuch“ v. Wieser hier im Auge hat. Uns ist keines bekannt, das diese Unterscheidung ohne Unterschied macht. Es sieht fast so aus, als ob v. Wieser die eben angeführten Wagnerschen Sätze mißverstanden hätte.

Als Monopol bezeichnen wir also eine gesellschaftswirtschaftliche Machtposition des Inhalts, daß ihr Inhaber, der „Monopolist“, im Marktverkehr infolge des Ausschlusses oder der Beschränkung der freien Konkurrenz einen „Monopolgewinn“ erhält; d. h. daß sein Einkommen um einen gewissen Betrag höher ist als das Einkommen anderer Wirtschaftspersonen, die sich nicht der Verfügung über eine solche Machtposition erfreuen, unter sonst gleichen Umständen ist, nämlich bei gleicher Anspannung *gleich qualifizierter* Arbeitskraft in gleicher Zeit.

Aus dieser Definition geht hervor, daß es mißbräuchlich ist, wenn einige¹ auch diejenigen *persönlichen* Eigenschaften unter den Begriff einreihen wollen, die ihren Besitzern ein überdurchschnittliches Arbeitseinkommen gewähren: überlegene Körper- und Geisteskraft, insbesondere seltene Organisationsgabe oder die besonders entwickelte Fähigkeit geschäftlicher Unterhandlungen usw. Das geschieht, um das vorgehend zu bemerken, um den Kapitalprofit als den Lohn der hochqualifizierten Unternehmerarbeit zu servieren und dadurch zu rechtfertigen: es ist aber eine ganz unzulässige Verwirrung zweier Begriffe, die einander in der Regel ausschließen – denn der Monopolgewinn bedeutet zumeist gerade Abzug vom Arbeitslohn, vom fremden Arbeitseinkommen.

Das gesellschaftswirtschaftliche Verhältnis, in dem der Monopolist zu den nicht-begünstigten Personen der Wirtschaftsgesellschaft steht, nennen wir ein „*Monopolverhältnis*“.

Es gibt für die Ökonomik zwischen den einzelnen Wirtschaftspersonen keine anderen Beziehungen als diejenigen, die den Marktverkehr betreffen. Hier treten die Personen entweder als *Kontrahenten* eines Tauschgeschäfts oder als *Konkurrenten* um ein Tauschgeschäft miteinander in Beziehung. Dem entsprechend gibt es Monopolverhältnisse zu den Kontrahenten und zu den Konkurrenten.

B. Arten des Monopols

Wir unterscheiden zunächst natürliche und rechtliche Monopole.

„Natürlich“ sind diejenigen, die aus der Natur der Länder und der, ungestört durch außerökonomische Gewalt, sich nach ihren eigenen Gesetzen entwickelnden menschlichen Gesellschaft entstehen.

Die „rechtlichen“ zerfallen in die des *Privatrechts* und des *öffentlichen* Rechts. Die ersteren entstehen durch Vortrag von Privatpersonen, z. B. auf Einschränkung der Produktion. Die letzteren werden vom Staate „verliehen“, z. B. Patente, Autorenrechte usw.

Bei den meisten Arten haben wir noch „vorübergehende“ und „dauernde“ Monopole zu unterscheiden.

Schließlich unterscheide ich im Gegensatz zu allen meinen Vorgängern zwischen den „*Personal-*“ und den „*Klassen-Monopolen*“. Die ersten bestehen zwischen einzelnen „ökonomischen Personen“, seien das nun Individuen oder Kollektivpersonen. Die zweiten bestehen zwischen den Klassen des historischen Klassenstaates.

1 Hier ist Nassau Senior vorangegangen. Man muß Qualifikation und Monopol zwar unter den Oberbegriff der „Hemmungen“ der Konkurrenz zusammenfassen, dann aber sehr sorgsam auseinanderhalten. Ich selbst hatte in „Wert und Kapitalprofit“ vorgeschlagen, das Monopol als die „sachliche Qualifikation“ von der „persönlichen“ zu unterscheiden, habe aber den Vorschlag in der zweiten Auflage als irreführend zurückgezogen.

α. Die Personalmonopole

Der Monopolgewinn ist ein Einkommensteil, ein Zuwachs zum normalen Arbeitsgewinn. Unmittelbares Einkommen wächst nur aus Gewinnen am Preise: denn es gibt vom rein ökonomischen Standpunkt aus in der Wirtschaftsgesellschaft nur Tauschende, die zugleich Käufer und Verkäufer von Wertdingen sind. Danach kann also auch der Monopolgewinn nur aus Gewinnen am Preise der „Produkte“ fließen, die der Monopolist zu Markte bringt, d. h. in unserer Terminologie „produziert“.

Der Preis jedes Produktes (Gut oder Dienst) setzt sich, wie bereits ausgeführt, zusammen aus zwei Bestandteilen: den *Selbstkosten* und dem *Gewinn*. An jedem dieser Bestandteile kann ein Monopolgewinn (im weiteren Sinn) entstehen, wenn sich der Produzent einer Machtposition erfreut, deren Mehrertrag die Konkurrenz ihm nicht abjagen kann.

Wenn die Machtposition darin besteht, daß der Produzent auch in der Statik weniger als den statischen Konkurrenzpreis an Produktionskosten aufzuwenden hat, während im übrigen sich jeder an der Produktion beteiligen kann und darf, der es will, so steht das Produkt auf seinem statischen Konkurrenzpreise, aber der begünstigte Produzent gewinnt an diesem Preise mehr als seine Konkurrenten, und zwar die *Differenz* zwischen den statischen „Grenzkosten“ und seinen individuellen Selbstkosten. Dieser Gewinn heißt *Differentialgewinn* und der daraus fließende Teil des Einkommens *Differentialrente*. Diese Machtpositionen nennt Ricardo gelegentlich „eine Art von Monopol“, v. Wieser „Monopoloide“; wir werden sie als „Produktionsmonopole“ bezeichnen, weil der Gewinn aus den Bedingungen der Produktion hervorgeht.

Wenn die Machtposition zweitens darin besteht, daß der Produzent, weil die Konkurrenz nicht unbeschränkt spielen kann, auch in der Statik einen höheren als den statischen Konkurrenzpreis von seinem Kontrahenten erhält, d. h. einen Preis, der über seine Selbstkosten und den ihm nach seiner Qualifikation zustehenden normalen Gewinn hinaus noch einen Aufschlag von weiterem Gewinn auf den statischen Konkurrenzpreis enthält, so besteht ein Monopol im eigentlichen strengen Sinne, das wir als „*Tauschmonopol*“ bezeichnen wollen, weil der Gewinn aus den Tauschbedingungen hervorgeht.

Hier steht also im Gegensatz zur ersten Gruppe der Preis auf einem Monopolpreise. Hier nennen wir den „Surplus-Gewinn“ des Produzenten „*Monopolgewinn*“, und den daraus fließenden Teil des Einkommens „*Monopolrente*“.

Hier werden wir zunächst zwischen dem „*Verkaufs-*“ und dem „*Einkaufsmonopol*“ zu unterscheiden haben. Das erste besteht dort, wo auf der Seite der, Produkte für Geld anbietenden Person die Konkurrenz nicht oder doch nicht völlig frei spielen kann, und das zweite dort, wo auf der Seite der Geld für Produkte anbietenden Person die Konkurrenz nicht oder doch nicht völlig frei spielen kann. Dort besteht ein Monopol des „Angebots“, hier der „Nachfrage“.

Die beiden Arten des Monopols (im weiteren Sinne) unterscheiden sich also folgendermaßen:

Beim Tauschmonopol kommt der Surplusgewinn zustande durch einen Aufschlag auf den statischen Konkurrenzpreis zu Lasten des *Kontrahenten*.

Beim Produktionsmonopol kommt er zustande durch einen Mehrgewinn am statischen Konkurrenzpreise gegenüber den *Konkurrenten*.

Man kann das graphisch folgendermaßen darstellen:

		<i>Monopolgewinn</i>	
Normaler Gewinn	Normaler Gewinn	Normaler Gewinn Linie des statischen Konkurrenzpreises
Normale Selbstkosten	<i>Differentialgewinn</i>	Normale Selbstkosten	
	Subnormale Selbstkosten		
I	II	III	

Figur 1: I. Statischer Preis nicht begünstiger Produkte: Konkurrenzpreis. II. Statischer Preis bei Produktionsmonopol: Konkurrenzpreis. III. Statischer Preis bei Tauschmonopol: Monopolpreis.

1.1. Das Produktionsmonopol

Wir beginnen mit dem Produktionsmonopol, das sich ungezwungen dem Abschnitt von der Qualifikation anschließt. Auch bei ihr kommt ja ein Surpluseinkommen zustande durch Vorteile bei der Produktion, die der durchschnittlich ausgerüstete Grenzproduzent dem höher Begabten in der Konkurrenz nicht abjagen kann; auch hier handelt es sich nicht um einen Aufschlag auf den Konkurrenzpreis der Güter zu Lasten des Kontrahenten, sondern um einen Gewinn am Konkurrenzpreise gegenüber den Konkurrenten.

Wir unterscheiden nach den drei Komponenten der Produktionskosten drei Unterarten des Produktionsmonopols:

Ersparnis an den Generalunkosten konstituiert das *Umsatzmonopol*, wie wir es nach dem wichtigsten Fall nennen wollen, an den Spezialkosten das *Erzeugungsm monopol*, an den Transportkosten das *Transportmonopol*.

a.a. Das Umsatzmonopol

Ein *natürliches* Umsatzmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Gründen eine bestimmte Summe von Generalunkosten auf mehr verkaufte Produkte (Güter oder Dienste) verteilen kann, oder, um es auch von der anderen Seite darzustellen, der auf eine bestimmte Menge von Produkten weniger Generalunkosten aufzuwenden hat, als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen.

In solcher Machtposition gegenüber seinen Mitbewerbern befindet sich namentlich jeder Produzent, der an einer starken Verkehrsader seßhaft ist, wo mehr Kunden vorbeikommen als an anderen Stellen, z. B. ein Gastwirt an einer Eisenbahnstation, auf einem Bergpaß, an einer Straßenkreuzung oder Furt oder Fähre, wo die Vorüberkommenden warten müssen; ferner ein Arzt oder Anwalt und dergleichen oder ein Ladenbesitzer an der Hauptstraße oder dem Hauptplatze einer verkehrsreichen Stadt. (Dasselbe gilt für Bettler; es ist bekannt, daß „gute Stellen“ an Kirchen usw. zuweilen teuer an Mitglieder der Zunft verkauft werden.) Ein solcher Produzent hat dieselben oder nur wenig mehr Generalunkosten, z. B. für Heizung, Beleuchtung, Bedienung usw., verkauft aber viel mehr seiner Produkte als seine Mitbewerber, gewinnt also an jedem Stück einen Überpreis, den Differentialgewinn.

Solche Verkehrsmonopole sind *vorübergehend*, z. B. in Ausstellungs- oder Feststädten, oder wenn der Verkehr andere Wege einschlägt (Postwirthshäuser verlieren es nach Einführung der Eisenbahn). Sie sind *dauernd*, wenn sie auf unabänderlichen natürlichen Ursachen beruhen: ein Wirthshaus am Hafen von Hamburg oder London wird wahrscheinlich solange Differentialgewinn abwerfen, wie eine menschliche Gesellschaft höherer Ordnung besteht.

Wie durch die Gunst der Lage kann auch durch *rechtliche* Verleihung ein Verkehrsmonopol dieser Art entstehen. Hierher gehört der Konzessionszwang für Gastwirthschaften, der die Konkurrenz einschränkt, namentlich in alkoholfeindlichen Städten und Gemeinden; die Gemeinde Grunewald bei Berlin duldet nur ein Restaurant, das dadurch eine Art von Monopol genießt.

b.b. Das Erzeugungsmonopol

Ein *natürliches* Erzeugungsmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Ursachen auf das einzelne Produkt geringere Spezialspesen aufzuwenden hat als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen, also an dem Konkurrenzpreise einen Differentialgewinn realisiert.

Ein *vorübergehendes* natürliches Erzeugungsmonopol stellt z. B. der Besitz eines Bergwerks dar, das reicher oder leichter zugänglich ist als andere unter sonst gleichen Umständen. Wenn man z. B. wie in Gellivara das reichste Eisenerz im Tagebau brechen kann, so hat man ein starkes Monopol gegenüber solchen Erzproduzenten, die ärmere Gruben im Schachtbau ausbeuten.

Ein *dauerndes* natürliches Erzeugungsmonopol ist z. B. der Besitz einer Wasserkraft, die dem Betriebsinhaber die Beschaffung von Kohlen zur Maschinenbetreibung erspart. Das wichtigste Beispiel, das für die Theorie von höchster Bedeutung geworden ist, ist das Eigentum an Äckern höherer natürlicher Fruchtbarkeit. Aus diesem Vorteile leitet Ricardo die eine Wurzel der Grundrente ab.

Ein *privatrechtliches* Erzeugungsmonopol kann z. B. ein Unternehmer haben, der die Arbeit von Gefangenen vom Staate zu billigem Preise gemietet hat; ein *öffentlich-rechtliches* hat z. B. ein Gewerbe, das Export- oder Fabrikationsprämien erhält, vor seinen Konkurrenten im Auslande.

c.c. Das Transportmonopol

Ein *natürliches* Transportmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Ursachen auf das einzelne Produkt weniger Transportspesen bis zum Markte aufzuwenden hat als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen, also an dem Konkurrenzpreise einen Differentialgewinn realisiert.

Vorübergehend war solches Monopol, wenn ein guter Verbindungsweg aufgelassen wird oder verfällt: wenn eine Landstraße eingeht oder eine Eisenbahn aufgegeben werden muß, oder ein Flußarm versandet, auf dem der Produzent bis dahin seine Güter verfrachtet hatte.

Dauernd ist es, wenn er einem Markte näher sitzt als seine Mitbewerber. Auch das ist für die Theorie sehr wichtig geworden, weil Ricardo aus diesem Monopol die zweite Wurzel der Grundrente abgeleitet hat. Der Landwirt in solcher Lage gewinnt am Konkurrenzpreise des Urprodukts den Differentialgewinn der Grundrente.

Ein *öffentlich-rechtliches* Transportmonopol hat ein Produzent, der durch Gesetz oder Verleihung in bezug auf seine Transportkosten besser gestellt ist als seine Mitbewerber. Ein solches Monopol kann der Staat durch seine Tarifpolitik auf Eisenbahnen, Flüssen und Kanälen gewissen heimischen Unternehmergruppen gegenüber denen des Auslandes oder anderer Landesteile gewähren.

Ein *privatrechtliches* Transportmonopol stellen z. B. die öffentlichen oder heimlichen „Re-faktien“ (Tarifrabatte) dar, die eine Bahnverwaltung einem großen Kunden gewährt. Wenn Bahn und Unternehmung dem gleichen Konzern angehören, kann das Monopol für die Konkurrenten sehr empfindlich werden.

Zum Schlusse sei noch bemerkt, daß selbstverständlich ein einziger Betrieb sich mehrerer oder aller dieser monopolartigen Produktionsvorteile erfreuen kann: ein Landwirt kann z. B. auf bestem Boden dicht am Markte sitzen und dabei noch einen vorzüglich gehenden Gastwirtsbetrieb führen, weil sein Haus, schön an Wald und See gelegen, ein beliebter Ausflugsort der Städter ist.

2.2. Das Tauschmonopol

Das Tauschmonopol ist, wie gesagt, das Monopol eigentlichen, strengen Sinnes. Nur hier spricht man denn auch vom Monopolpreis, von der Monopolrente und dem Monopolverhältnis im eigentlichen Sinne.

Das Monopolverhältnis besteht, um auch das noch einmal einzuprägen, darin, daß der eine der beiden Kontrahenten eines Tauschgeschäfts auch auf die Dauer dadurch begünstigt ist, daß auf seiner Seite die Konkurrenz nicht unbeschränkt spielen kann; infolgedessen kann der Preis seines „Produkts“ nicht bis auf den statischen Konkurrenzpunkt herangezogen werden, sondern bleibt um einen Monopolgewinn darüber, realisiert einen Monopolpreis. Oder umgekehrt: von der Seite seines nicht begünstigten Kontrahenten aus angesehen, besteht die oben behandelte „einseitige Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“, die ihn zwingt, „unter dem Wert (statischer Konkurrenzpreis) loszuschlagen“, wie Marx sich ausdrückt.

Hier bestehen keine Schwierigkeiten des Verständnisses, solange man den Begriff „Preis“ in seiner korrekten Bedeutung faßt, als „diejenige Menge eines Wertdinges, die man beim Tausch für eine andere Menge eines anderen Wertdinges erhält“. Aber es entstehen gewisse Schwierigkeiten, sobald man unter „Preis“ den *Geldpreis* versteht. Dann entsteht der Anschein, als wenn unsere allgemeine Formel fehlerhaft sei, wonach der Monopolgewinn ein *Aufschlag* auf den statischen Konkurrenzpreis ist. Diese Bestimmung scheint nur zu gelten für das Verkaufsmonopol, wo der Monopolist in der Tat einen Aufschlag in Geld auf den statischen Konkurrenz-Geldpreis erhält, aber nicht für das Einkaufsmonopol. Wenn ein Kontrahent, auf dessen Seite die konkurrierende Nachfrage nicht unbeschränkt spielt, für sein Geld Waren billiger einkauft, als bei freier Konkurrenz geschehen würde, dann scheint doch von einem „Aufschlag“ keine Rede zu sein.

Aber es ist nur ein falscher Schein, der Schein, den überall der „Geldschleier“ über die ökonomischen Dinge breitet, und durch den hindurchzuschauen man verstehen muß. Wenn ein Einkaufsmonopolist „billiger als normal“ einkauft, so heißt das nichts anderes, als daß er für eine gegebene Geldsumme *mehr* Ware erhält als bei freier Konkurrenz geschehen würde: und das heißt nichts anderes, als daß der ihm zufließende Gegenwert einen Aufschlag auf den statischen Konkurrenzpreis enthält, genau so, wie der Verkaufsmonopolist einen Aufschlag gleicher Art erzielt. Man darf eben den Widersinn nicht begehen, vom *Geldpreise des Geldes* zu sprechen: der Preis des Geldes kann nie anders als in Waren ausgedrückt werden, und wenn der Konkurrenzpreis des *Geldes* gleich einer bekannten Menge einer bestimmten Ware ist, so ist sein Monopolpreis gleich einer größeren Menge dieser *Ware*, gerade wie der Monopolpreis einer *Ware* gleich einer größeren Menge *Geldes* ist als ihr Konkurrenzpreis.

a.a. Die Monopol-„Güter“

Aus diesen Erwägungen geht hervor, daß es nur beim Verkaufsmonopol einen Sinn hat, von „Monopolgütern“ zu sprechen womit alle diejenigen Wertdinge gemeint sind, die einen Geld-Preis erzielen, also auch „Dienste“. Denn beim Einkaufsmonopol erzielen ja die „Güter“ nicht einen Mehr-, sondern einen Mindergeldpreis. Wenn man durchaus will, kann man ja auch das Geld als ein „Gut“ auffassen, das auf diesem Markt nur unter Beschränkung der Konkurrenz „produziert“ wird und daher einen Surplusgewinn realisiert. Aber das erscheint uns als eine überflüssige und künstliche Konstruktion. Beim Verkaufsmonopol aber ist immer ein „Wertding“ die „Sache“, die das zwischen den Personen bestehende Monopolverhältnis „vermittelt“. Und es ist von großer Bedeutung

festzustellen, unter welchen Umständen die Konkurrenz auf seiten des Angebots von Wertdingen eingeschränkt werden kann, so daß sie den Charakter als „Monopolgüter“ erhalten.

Ein Verkaufsmonopol kann entstehen:

1. an *unvermehrbar*en Wertdingen, deren dringender Nachfrage kein entsprechendes Angebot entgegentritt. Und zwar sind hier zwei Fälle auf das sorgfältigste zu unterscheiden:
 - a. an solchen unvermehrbar^{en} Wertdingen, die aus „natürlichen“ Gründen nicht in solcher Menge beschafft werden können, daß ihr Preis auf den Konkurrenzpreis herabgeht. Das sind die sogenannte „*natürliche Monopole*“, von denen wir oben bereits gesprochen haben;
 - b. an solchen unvermehrbar^{en} Wertdingen, deren Vorrat zwar an und für sich groß genug ist, um ihren Preis auf dem Konkurrenzpreise zu halten, aber durch *Sperrung* gegen den Begehrt zurückgehalten wird. Das ist die erste Art der „*Rechtsmonopole*“; wir wollen sie mit einem der „Utopia“ des Morus entlehnten Ausdruck als „*Oligopole*“ bezeichnen;
2. an *vermehrbar*en Wertdingen, und zwar sind auch hier zwei Unterarten zu unterscheiden:
 - a. der Mitbewerb wird durch ein vom Staate verliehenes Privileg auf immer oder auf eine gewisse Zeit ausgeschlossen: „*Monopol durch Verleihung*“ oder „*öffentlich-rechtliches Monopol*“;
 - b. oder der Mitbewerb wird durch Vertrag zwischen den Produzenten eingeschränkt oder ausgeschlossen; der Vertrag enthält die Verpflichtung, das Angebot unter der wirksamen Nachfrage zurückzuhalten, um den Preis über den statischen Konkurrenzpreis zu treiben: „*privatrechtliches Monopol*“.

Die drei letzten Arten bilden zusammen die Gruppe der Rechtsmonopole, die der Gruppe der Naturmonopole gegenübersteht. Wir werden jetzt diese verschiedenen Arten gesondert betrachten.

α.α. Das natürliche Monopol

Das natürliche *Dienstmonopol* ist sozialökonomisch von sehr geringer Bedeutung, mag aber der systematischen Vollständigkeit halber mit angeführt werden. Es ist die Verfügungsgewalt über einen dringend bedurften Dienst unter Umständen, die die Konkurrenz anderer Dienstleistender aus nicht rechtlichen Ursachen ausschließen oder beschränken. Der Monopolgewinn stellt sich hier i. d. R. als verbrecherische Erpressung dar. Wenn z. B. ein am sonst menschenleeren Ufer in Sicherheit befindlicher Mann einem Ertrinkenden seine Hilfe nur unter der Bedingung einer ungeheuren Belohnung leistet, so erpreßt er den Monopolgewinn eines Monopoldienstes, den „Monopolistenlohn“, wie wir ihn nennen wollen, um ihn vom Monopollohn zu unterscheiden, der unter entgegengesetzten Umständen besteht und eine Entlohnung unter dem „*pretium justum infimum*“ darstellt. Übergroße Honorare berühmter Ärzte und Anwälte können zum Teil solche Monopolistengewinne sein; zum anderen Teile sind sie, und in der Regel ganz, Lohn höchst qualifizierter Arbeit. Die Monopole dieser Art gehören ausnahmslos der Kinetik an, kommen in der Statik nicht vor.

Das natürliche *Gutsmonopol* ist die Verfügung über ein dringend bedurftes Gut unter Umständen, die die Konkurrenz anderer Produzenten des Gutes aus nicht rechtlichen Ursachen ausschließen oder beschränken. Es kommt in der Kinetik sehr häufig vor; auf jedem Markte befinden sich die Käufer bei überwiegendem Angebot, und die Verkäufer bei überwiegender Nachfrage ihren Kontrahenten gegenüber in der Stellung von Monopolisten; das kann bei Paniken geradezu zur Auswucherung führen; aber unter normalen Umständen werden die Preise doch kinetische Konkurrenzpreise sein, d. h. die Untergrenze des *infimum* bzw. die Obergrenze des *summum* nicht überschreiten, so daß man hier nur in einem weiteren Sinne von einem „Monopol“ sprechen kann. Viel länger dauernd, aber noch immer der Kinetik angehörig ist das Gutsmonopol, wenn der Verkäufer sein „Marktgeheimnis“ zu bewahren versteht, oder so lange er der einzige Besitzer der sämtlichen Fundstellen eines Gutes ist. So z. B. hatte das Haus Rothschild lange Zeit das Monopol des Quecksilbers, bis die Erschließung neuer amerikanischer Minen dem ein Ende machte.

Natürliche Gutsmonopole der *Statik* sind solche dringend begehrten Güter, bei denen aus dauernden natürlichen Ursachen die Konkurrenz nicht eingreifen kann. Hierher gehören die überall wiederholten Beispiele aller älteren Theorie: der Besitz von Weinbergen, die ein Edelprodukt tragen, und von Schöpfungen verstorbener Großmeister der Kunst, ferner Autographen berühmter Toter, alte Geigen und Möbel, seltene Naturschätze, z. B. ein Archäopteryx oder das *eine* existierende Ei des Äpyornis, das Wasser von Heilquellen, seltene Münzen oder Briefmarken usw.

ß.ß. Das Oligopol

Als Oligopol wollten wir diejenigen Machtpositionen bezeichnen, die darauf beruhen, daß ein „von Natur aus“ im Verhältnis zum Bedarf reichlich vorhandenes unvermehrbares Gut durch *Ausspernung* seitens der Eigentümer aufgrund ihres Eigentumsrechts künstlich unter der dringenden Nachfrage gehalten wird.

Solche Oligopole kommen in der *Kinetik* namentlich bei einer Teuerung vor, sei es, weil nach einer schlechten Ernte die Zufuhr aus Bezirken besserer Versorgung aus irgendwelchen ökonomischen Gründen unmöglich, die Nahrung also „unvermehrbar“ ist, sei es, weil die Zufuhr in eine belagerte Festung oder ein blockiertes Land abgeschnitten ist. Hier kann der Preis weit über das „summum“, die Obergrenze des Konkurrenzpreises, auf einen erdrückenden Wucherpreis getrieben werden. In einer ähnlich günstigen Lage befinden sich vorübergehend städtische Eiswerke, wenn eine schwere „Hitzewelle“ über das Land zieht. Die New Yorker Eiswerke wurden 1911 mit Recht oder Unrecht beschuldigt, ihre derartig entstandene Machtposition ohne Rücksicht auf die erschreckend steigende Säuglingssterblichkeit ausgebeutet zu haben.

Kinetische Oligopole sind auch die sogenannte Corners oder Schwänzen, die auf den Versuch hinauslaufen, eine fungible, börsengängige Ware auszusperrten. Der Spekulant kauft im stillen alle „sichtbaren Vorräte“ auf und schließt gleichzeitig mit anderen Börsenbesuchern Verträge auf Lieferung zu einem bestimmten Preise und Termine. Wenn der Lieferungspflichtige sich „eindecken will“, zeigt es sich, daß keine Ware am Markte ist; seine dringliche Nachfrage schraubt den Preis auf unerschwingliche Höhe, und er muß sich, wenn er es vermag, mit der „Differenz“ seine Befreiung aus der „Ecke“ (corner) erkaufen, in die er geraten ist. Hier kommt es dann zu den dramatischen Kämpfen zwischen den „bulls“ und „bears“, d. h. den Haussiers und Baissiers. Ein weit berühmtes, übrigens zuletzt gescheitertes Unternehmen der Art, den Lewis Leiterschen Getreidecorner, hat Norris in seinem „Pit“, dem zweiten Teile seines „Epos des Weizens“, sehr eindringlich geschildert. Solche Schwänzen in „Produkten“ (z. B. Getreide, Kupfer) oder „Effekten“ der Fondsbörse sind namentlich in Wallstreet beliebte Mittel der Milliardäre, um gelegentlich an den berüchtigten „schwarzen Tagen“ die ganze Börse auszusäckeln. Sie sind aber so alt wie der Kapitalismus: schon die erste Periode des deutschen Kapitalismus im 16. Jahrhundert sah Schwänzen in Kupfer, Pfeffer, Quecksilber und sogar in gemünztem Gelde.

Wo ein Gutsmonopol an reichlich vorhandenen Gütern besteht, greifen die Eigentümer gelegentlich auch zu dem Mittel, die Konkurrenz – aber dieses Mal nicht der Personen, sondern der Produkte selbst – dadurch einzuengen, daß sie einen Teil der Erzeugung vernichten. Das sollen die ostindischen Kompanien öfter mit einem Teil der Gewürze getan haben, die ihnen ihre hart ausgebeuteten indischen und javanischen Kulis lieferten, und das gleiche wurde mit Recht oder Unrecht noch im 19. Jahrhundert von der griechischen Regierung in bezug auf überreiche Rosinenerntern behauptet. Ein solches (heute zur allgemeinen Praxis gewordenes) Verfahren nennt Effertz nach dem römischen Recht „den Dardanariat“¹ und bezeichnet es als „rentable Destruktion“, die er als

1 Vgl. Feuerbach, Lehrbuch des gemeinen in Deutschland gültigen peinlichen Rechts, 2. Auflage, Gießen 1803, §§ 441ff.: „Dardanariat ist unerlaubte Verteuerung der zum Lebensunterhalt notwendigen beweglichen Sachen. Alle Waren, unbewegliche Sachen und Waren des Luxus ausgenommen, sind Gegenstand dieses Ver-

ein besonders charakteristisches Merkmal der kapitalistischen Wirtschaft der rentablen Produktion gegenüberstellt. Es ist auch theoretisch möglich und vielleicht praktisch vorgekommen, daß Spekulanten dieses unschöne Verfahren gegen die für ihre Zwecke allzu reichlichen Produkte anderer anwenden: nordamerikanische Baumwollspekulanten wurden wenigstens einmal beschuldigt, gewisse Insekten, Baumwollschädlinge, einführen zu wollen, um die Ernte der Südstaaten zu vernichten.

So viel von den durch Sperrung entstandenen Monopolen, den Oligopolen der *Kinetik*.

Von unendlich viel größerer Bedeutung ist das große Oligopol der *Statik*: der Grund und Boden. Er ist bisher fast regelmäßig für ein „natürliches Monopol“ gehalten worden, beruhend darauf, daß das dringend bedurfte Gut in einem im Verhältnis zur Nachfrage unzureichenden Maße vorhanden sei. Er ist aber, wie wir sofort zeigen werden, unzweifelhaft ein Oligopol: der Vorrat ist jetzt und für unabsehbare Zeit hinaus überreich, aber er ist durch das Eigentumsrecht der Oberklasse in der Rechtsform des großen Grundeigentums gegen den Bedarf der Unterklasse *gesperrt* und dadurch in ein Monopol verwandelt worden. Wenn das alte Recht nicht klüglicherweise die unbeweglichen Sachen ausdrücklich aus dem Tatbestande des Dardanariats ausgeschlossen hätte, so fiel dieses Verfahren unzweifelhaft unter den Begriff jener strafbaren Handlung, wenn nicht der *dolus* fehlte. Denn der Besitz an Grund und Boden ist ein fast ebenso notwendiges Lebensmittel wie die Nahrung.

Hier ist die einzige Stelle, wo die von uns vorgetragene Theorie von der der Klassik in einem entscheidenden Punkte abweicht. Sie wird sofort, in der Lehre von den auf diesem Oligopol beruhenden Klassenmonopolen, noch weiter zu erörtern sein.

Ob ein Oligopol an *Diensten* in der Kinetik entstehen kann, bleibe dahingestellt; uns ist kein Fall bekannt; in der Statik ist es undenkbar, da die Dienste aller Art beliebig produzierbar sind, soweit es sich nicht um Singularitäten handelt, die aber unter das Rubrum der Qualifikation oder allenfalls unter das des natürlichen Dienstmonopols gehören.

γ.γ. Das öffentlich-rechtliche Monopol

Das öffentlich-rechtliche oder „verliehene“ *Dienstmonopol* ist zunächst das, gewissen besonders qualifizierten Personen durch Gesetz vorbehaltene Recht auf Ausübung gewisser Dienstleistungen. Das sind approbierte Ärzte, Zahn- und Tierärzte, Hebammen, früher Feldscherer und Kurschmiede, also das gesamte höhere und niedere „Heilpersonal“; ferner Anwälte und vereidete Notare, Patentanwälte, Lehrer aller Stufen, Maurer-, Zimmermeister und Schornsteinfeger, festangestellte Sachverständige und Dolmetscher, vereidete Sensale und Makler usw.

Ferner gehören hierher die Dienste, die die öffentlichen Körperschaften ihren Monopolverwaltungen vorbehalten: der Dienst der Nachrichtenübermittlung im Post- und Telegraphen-, zuweilen auch im Telephonwesen, der Dienst der Beförderung von Personen und Gütern im Fahrpost- und Eisenbahnwesen, das von einigen Gemeinden monopolisierte Recht des Straßenbahnwesens usw.

Was das öffentlich-rechtliche *Gutsmonopol* betrifft, so kommen hier zunächst in Frage die, einzelnen Personen verliehenen oder durch Gesetz ohne ausdrückliche Verleihung zustehenden, Rechte auf Ausschluß der Konkurrenz auf eine gemessene Zeit. Zu der ersten Gruppe gehören vor allem Patent und Musterschutz, zu der zweiten die Rechte der Autoren. Man kann hier zweifelhaft sein,

brechens. Wenn die zur Ernährung des Körpers bestimmten Sachen Gegenstand des Verbrechens sind, so heißt es *crimen fraudatae annonae*.“ Nach § 443 kann die Handlung geschehen durch bewirkte *Seltenheit* der Waren, indem man die Zufuhr derselben verhindert oder die Waren aufkauft und unterdrückt (*Propolium*, Auf- und Fürkauf) oder selbst eigene Früchte zurückbehält, um zur Zeit der Teuerung damit wuchern zu können. Nach § 444 ist das Dardanariat durch Auf- und Vorkauf mit Konfiskation des Vermögens und Landesverweisung zu bestrafen.

ob man diese Rechte als der Kinetik oder der Statik angehörig ansehen will. So lange das Recht währt, ist es statisch: da es aber befristet ist, ist es auch wieder kinetisch. Wohin es zu rechnen ist, wird von dem Zwecke der gerade unternommenen Untersuchung abhängen. Hierher gehören auch die Privilegien der früheren Handelskompanien. Noch mehr statisch sind die Monopole an Gütern, die die öffentlich-rechtlichen ökonomischen Personen selbst in ihren Monopolverwaltungen produzieren: Salz, Spirituosen, Tabakfabrikate der staatlichen Regale, die Lieferung von Gas, Wasser, Elektrizität usw. durch einige Kommunen.

8.8. Das privatrechtliche Monopol

Wir kommen jetzt zu unserer letzten Gruppe: den Monopolen an beliebig reproduzierbaren Wertdingen, die durch Vertrag der Produzenten entstehen, des Inhalts, daß sie sich verpflichten, die Produktion einzuschränken, um den Preis über den Konkurrenz- auf einen Monopolpreis zu treiben. Hier ist also der privatrechtliche Vertrag der Entstehungs- und Existenzgrund des Monopols; es besteht nur so lange, wie der Vertrag besteht und gehalten wird. Dieser Umstand hat zu einem weitverbreiteten Irrtum Anlaß gegeben, dem sogar ein so vortrefflich theoretisch ausgebildeter Kopf wie Joseph Schumpeter verfallen ist.¹ Der Irrtum besteht darin, daß man glaubt, überall dort, wo mehrere Besitzer eines dringend begehrten Gutes vorhanden sind, sei ihre vertragsmäßige Bindung auf eine gemeinsame Produktions- und Preispolitik erforderlich, damit das Produkt über den Konkurrenz- auf einen Monopolpreis getrieben werden könne. Sie wenden diesen Satz vor allem auf das „Oligopol“ des Grund und Bodens an und bestreiten mit diesem Argument die von uns aus diesem unserem Kernsatz gezogenen Folgerungen.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die Anschauung falsch ist. Man braucht nur das charakteristische Oligopol der Kinetik, den Brotwucher in einer blockierten Festung, anzuschauen, um zu erkennen, daß dringende Nachfrage nach *unvermehrbar*en Waren auch ohne Verabredung der Eigentümer zu einem Monopolpreise führen muß. Es ist die dringende Nachfrage der Käufer, die sich gegenseitig überbieten, die hier den Preis rastlos treibt. Und das gleiche gilt auch für die Statik, und zwar ebensowohl für die natürlichen Monopolgüter, wie für das Oligopol an solchen unvermehrbar^{en} Gütern, die an sich, von Natur aus, überreichlich vorhanden sind.

Darüber ist sich denn auch alle gute Theorie einig. Lexis schreibt in seinem oben angeführten Aufsatz:

„Das natürliche Monopol beruht auf der natürlichen objektiven Seltenheit des Monopolgegenstandes innerhalb des für die gegebene Nachfrage in Betracht kommenden Verkehrsbereiches. *Auch wenn mehrere selbständige Teilnehmer an dem Monopole vorhanden sind,*² so ist doch eine Konkurrenz, wie bei beliebig vermehrbaren Waren, durch die natürliche Beschränktheit der Vermehrbarkeit des Monopolgegenstandes ausgeschlossen [...] Wenn aber eine solche natürliche Grundlage gegeben ist, so werden die sämtlichen Teilnehmer im Bewußtsein dieser Tatsache immer die übereinstimmende Neigung haben, mit dem Preise in die Höhe zu gehen, und es kann dann durch eine *stillschweigende* Koalition annähernd derselbe vorteilhafteste Punkt erreicht werden, wie in dem Falle einer ausdrücklichen Vereinbarung.“³

1 Vgl. unsere von ihm aufgegebene Diskussion (Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 42, Heft 1, S. 1–88, Bd. 44, Heft 2, S. 487–494 und Bd. 47, Heft 3, S. 866–875, [siehe auch Oppenheimer, Das Bodenmonopol, im vorliegenden Band, S. 105–110; A.d.R.]. Dieselbe falsche Auffassung hat v. Wieser (Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, Tübingen 1924, S. 249).

2 Vorher hat er geschrieben: „Der Monopolinhaber kann übrigens, statt einer Einzelperson, auch eine *Gruppe* von mehreren sein, die in ihrer Gesamtheit das Angebot oder die Nachfrage beherrschen und eine einheitliche Preisstatistik befolgen.“

3 [Lexis, Artikel: Monopol, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6; A.d.R.]

Zuckerkanndl schreibt:

„Bringt der Monopolist eine bestimmte Menge von Gütern auf den Markt, [...] dann bildet sich der Preis genau so, wie wenn dieselbe Menge von verschiedenen Verkäufern auf den Markt gebracht worden wäre. [...] Entscheidend ist die Menge, die zum Verkaufe bestimmt wird, ob aber eine bestimmte Quantität einer Ware von einem Monopolisten allein oder von mehreren Konkurrenten im Anbote zur Veräußerung gebracht wird, hat keinen Einfluß (Menger).“¹

Der Weinberg, der Johannisberger Kabinett trägt, könnte also fünfzig verschiedenen Eigentümern gehören, die nicht miteinander verbündet wären, und dennoch stünde der Wert des Produkts über dem natürlichen Preise; – und dasselbe gilt von allen öffentlich-rechtlichen Verleihungsmonopolen, wo mehrere privilegierte Produzenten miteinander konkurrieren, während der weitere Kreis ausgeschlossen ist; die Zunftmeister einer Kantonswirtschaft der beginnenden Neuzeit konkurrierten *untereinander* in voller Freiheit, und dennoch stand der Tauschwert ihres Produktes oberhalb des natürlichen Preises. *Das wichtigste Beispiel solchen Rechtsmonopols, an dem viele Berechtigte partizipieren, ist das Grundeigentumsrecht unserer Gesetzbücher: Ein ungeheurer Kreis von Monopolisten steht unter sich in voller Konkurrenz, und dennoch erzielt jedes Stück Boden, Substanz wie Nutzung, einen weit über dem natürlichen Werte stehenden Monopolpreis.*

Denn hier kann nirgend die Kraft eingreifen, die bei allen nicht monopolisierten Waren im zeitlich-räumlichen Zusammenhang aller Märkte den Preis auf den natürlichen Wert fixiert: die durch den hohen Gewinn eines oder einiger Märkte herangelockte Konkurrenz *beliebig vieler Außenstehender*. Diese *unbeschränkte* Konkurrenz ist durch den Begriff des Monopols ausgeschlossen; wo sie möglich ist, besteht kein Monopol: aber die *beschränkte* Konkurrenz zwischen mehreren Monopolisten läßt den Monopolgewinn bestehen.

Nach dieser Verwahrung können wir daran gehen, die verschiedenen Unterarten dieser privatrechtlichen Monopole zu betrachten:

Was zunächst das privatrechtlich geschaffene *Dienstmonopol* anlangt, so sind die Gewerkschaften (Gewerkvereine, trade-unions) der Arbeiter der kapitalistischen Gesellschaft der Hauptsache nach Verbände zu dem Zwecke, den Markt der Dienste ihrer besonderen Qualifikation monopolistisch zu kontrollieren mit der gleichen Absicht, die Konkurrenz zwischen ihren Berufsgenossen einzuschränken und dadurch den Lohn über den Konkurrenzpreis zu treiben. Sie suchen das zu erreichen in einigen Fällen durch sehr scharfe Bestimmungen über die Heranziehung neuer „Konkurrenten“, d. h. über die Lehrzeit und sonstige Zulassungsbedingungen von Lehrlingen, – die siebenjährige Lehrzeit einiger alter englischer trade-unions: Reste aus der Verfassung der Zunft, die auch ein, und zwar öffentlich-rechtlich konstituiertes Monopol besaß. Im allgemeinen aber, und das ist der Typus der *modernen* Gewerkschaften, wirken sie auf die ökonomische Seltenheit der Dienste dadurch erhöhend ein, daß sie erstens die „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ seitens der Arbeiter herabsetzen, und zwar durch Versicherung gegen Arbeitslosigkeit; – und daß sie zweitens das Angebot zu vermindern bestrebt sind, und zwar durch Unterstützung für Wanderung und Auswanderung. Beide Methoden zusammen erreichen ihren höchsten Wirkungsgrad im organisierten *Strike*, (Ausstand), der Zurückziehung der Arbeiter in ihrer Gesamtheit vom Markte der Dienste und ihrer Unterstützung durch die aufgesammelten Mittel des Verbandes.

Auf der anderen Seite versuchen die Unternehmerkoalitionen, die ökonomische Seltenheit der Dienste durch das Mittel des *Lockout*, der Aussperrung, zu vermindern, indem sie – einerseits die Nachfrage auf Null reduzieren und andererseits die „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ auf der Arbeiterseite dadurch ad maximum vermehren, daß sie *alle* Arbeiter des Gewerbebezuges, und unter Umständen auch anderer, gleichzeitig auf die Kassen der Gewerkschaften loslassen.

1 Zuckerkanndl, Zur Theorie des Preises, Leipzig 1889, S. 381.

Ganz das gleiche wie in diesen sozusagen akuten Kämpfen und Krisen versuchen sie chronisch durch andere Privatverträge: die Organisationen der Arbeiter zu sprengen, die Konkurrenz zwischen ihnen herzustellen und dadurch den Lohn auf seinen „natürlichen Satz“ herabzudrücken. Solche Privatverträge werden entweder zwischen den Unternehmern untereinander – oder zwischen diesen und den Arbeitnehmern abgeschlossen.

Die erste Kategorie betrifft das verrufene System der „schwarzen Listen“, die mit gewissen geheimen Zeichen versehenen Entlassungs- und „Abkehr“-Scheine, und vor allem die gegenseitige Verpflichtung einer ganzen Kapitalistengruppe, die Arbeiter nur durch Vermittlung eines bestimmten, einseitig von ihren Angestellten geleiteten *Arbeitsnachweises* anzustellen. Das System liefert jeden Gewerkschaftler und namentlich jeden Führer als „Agitator“ ans Messer und muß, wo es gelingt, die Organisation zerstören, das Privatmonopol der Gewerkschaft brechen und den Lohn auf den Preis herabdrücken, den er bei der unbeeinflussten Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses hat.

Die zweite Kategorie betrifft solche Verträge zwischen den Unternehmern und den Arbeitnehmern, die diese verpflichten, keiner Gewerkschaft beizutreten oder aus ihr auszuschneiden. Diese Verpflichtung wird oft noch gefestigt durch die sogenannte „Wohlfahrtsunternehmungen“ der großen Werke: Arbeiterhäuser, Alters- und Pensionskassen usw. Wer der Gewerkschaft beitrifft, „fliegt“ und verliert seine Wohnung, oft binnen wenigen Tagen, und jedenfalls alle seine mühselig erworbenen, oft bedeutenden, Anrechte an das Vermögen der Wohlfahrtskassen.

Diese „Wohlfahrtseinrichtungen“ mit ihrer Tendenz, die Freizügigkeit der Arbeiter dadurch einzuschränken, daß man sie mit materiellen Interessen an die einzelne Unternehmung fesselt, leitet über zu denjenigen Privatverträgen der zweiten Kategorie, die den Lohn *unter* seinen „natürlichen“ Satz dadurch herabzudrücken suchen, daß man die Freizügigkeit einschränkt, indem man den Arbeitnehmer vertragsmäßig verpflichtet, während einer gemessenen Frist nicht „bei der Konkurrenz“ in Arbeit zu treten. Das ist die berechtigte „Konkurrenzklausele“, die oft genug bei den höheren Angestellten durch *ehrenwörtliche* Verpflichtung bekräftigt werden muß: ein geradezu infamer Mißbrauch der Zwangslage! Diese Verträge setzen auf das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis, das ohnehin schon zwischen den Besitzenden und den Arbeitnehmern besteht, noch ein privatrechtliches „Übermonopol“ – und es ist eine Hauptaufgabe der Gewerkschaften, dieses Übermonopol zu brechen.

Schließlich seien hier noch Verbände erwähnt, die eine *Vereinigung* von Kapitalisten mit ihren Arbeiterschaften darstellen, die modernen „Alliances“. Hier verpflichten sich die Unternehmer, nur Mitglieder des Gewerkvereins anzustellen und die „fair wages“, die „anständigen Löhne“, der Tarifvereinbarung zu zahlen; dagegen verpflichten sich die Arbeiter, bei keinem „Schleuder-“ oder „Schmutzkonkurrenten“ Stellung zu nehmen, garantieren also ihrerseits dem Kapitalisten „fair prizes“, anständige Preise. Auch hier entsteht ein Monopol, dieses Mal zu Lasten der Konsumenten, das aber unter Umständen ganz segensreich sein mag.

Um nun zu dem privatrechtlichen *Gutsmonopol* überzugehen, so ist es in der letzten Zeit des Hochkapitalismus in Gestalt der „Konventionen“, „Ringe“, „Syndikate“, „Kartelle“, „Trusts“ von sehr großer, zum Teil gefährlicher Bedeutung geworden, weil dies die Formen sind, in denen das allmächtige „Finanzkapital“ namentlich der großen Banken, die unter sich auch wieder kartelliert und syndiziert sein können und oft sind, sich die ganze Gesellschaftswirtschaft und leider auch sehr oft den Staat zu unterwerfen begonnen hat.

Diese kapitalistischen Verbände mit der Tendenz zur Monopolisierung des Marktes betreffen fast immer die Produktion von Gütern, und zwar sowohl ihre Erzeugung: Fabrikationsverbände (Halbzeug-, Träger-, Drahtsyndikate usw.), der amerikanische Zuckertrust, Fleischtrust, Petroleumtrust, wie auch ihren Transport und Vertrieb (Handelssyndikate). Sie können in seltenen Fällen von nicht so großer sozialer Bedeutung auch wohl einmal Dienste betreffen: in der Syndizierung von Theatern, Kinos, Zeitungen usw.

Wie weit es alle diese Verbände durchsetzen können, das Monopol des Marktes zu erlangen und zu bewahren, das hängt von verschiedenen Umständen ab.

Vor allem von der Zahl und Macht der „Outsiders“, der Außenstehenden. Wenn sie ihre Produktion schnell genug vermehren können, so sind die Innenstehenden die Leidtragenden. Denn diese erfreuen sich zwar *zur Zeit* ebenfalls höherer Preise an der Wareinheit, haben aber dennoch einen empfindlich geschmälernten Gesamtprofit, da sie um so weniger absetzen, je mehr die Outsiders verkaufen; und sie ziehen sich *auf die Dauer* mächtige Konkurrenten groß, die an höheren Preisen bei gesteigertem Absatz fett werden. Darum ist ein Trust oder eine Gewerkschaft kaum möglich in Berufskreisen mit zahlreichen selbständigen Produzenten von Gütern oder Diensten: ein Welt-Getreide-Trust ist undenkbar, und noch nie ist es in der Neuzeit gelungen, eine Gewerkschaft der Unqualifizierten auf die Dauer zusammenzuhalten. Die Zahl der Outsiders ist zu groß, die unter Arbeitern „Blacklegs“, „Rauhbeine“ heißen.

Die Zahl der Outsiders hängt wieder eng zusammen mit der Natur des Produkts. Je höher seine natürliche Seltenheit ist, um so weniger Produzenten und daher mögliche Outsiders gibt es. Produkte wie Weizen und unqualifizierte Dienste sind zu gemein, um monopolisiert werden zu können. Indessen lassen sich doch auch Naturdinge von geringer natürlicher Seltenheit monopolisieren, wenn sie große *geographische* Seltenheit haben, d. h. wenn sie nur an relativ wenigen Stellen des Planeten, hier aber in großer Menge, gefunden werden. Ein Naturding von geographischer Seltenheit und natürlicher Unseltenheit ist das Petroleum: wären die Fundstellen sehr zahlreich, so könnte der Rockefeller-Trust niemals versucht haben, sie alle „unter eine Kontrolle zu bringen“.

Mit der Natur des Produkts hängt wieder eng zusammen die Möglichkeit, daß ganz andere Produkte bei einem gewissen Preisstande in die Konkurrenz eintreten. Petroleum kann im allgemeinen nicht über den „Spirituspunkt“ oder „Gaspunkt“ getrieben werden: von einem gewissen Preise an werden Ersatzmittel konkurrenzfähig.

Vor allem aber hängt die Möglichkeit, den Markt zu kontrollieren, von der Stellung ab, die der Monopolsüchtige zum „Klassenmonopol der Staatsverwaltung“ hat, ob nämlich der „Staat“ das Schwergewicht seiner Macht für oder gegen ihn in die Schale wirft. Ohne die hohen Schutzzölle, mit denen der Staat fremdländische Konkurrenten fernhält, wären die meisten kapitalistischen Monopole harmlos oder unmöglich; wenn der österreichische Staat nicht eingegriffen hätte, hätte Rockefeller seiner Zeit die galizische Petroleumindustrie aufgeschluckt. Ohne den Schutz, den Polizei und stehendes Heer den Kapitalisten gewähren, während sie die Arbeiterverbände drangsaliieren und verfolgen, würden die Gewerkschaften die Sondermärkte ihrer Dienste viel wirksamer unter Kontrolle halten.

b.b. Der Monopolpreis

Zur Erinnerung: wir sprechen von Monopolpreis, Monopolgewinn und Monopolrente nur beim Tauschmonopol, wo der Preis einen Aufschlag über den Konkurrenzpreis hat, nicht aber bei den Produktionsmonopolen, wo die Preise Konkurrenzpreise sind, und die Gewinne Differentialgewinne heißen. Zunächst: Wie bildet sich der Monopolpreis?

Nun, das ergibt sich aus unserer allgemeinen Formel des Marktpreises, die natürlich auch für den Marktpreis der statischen Wirtschaft gilt, für den Tauschwert.

Derjenige, der mit einem Monopolisten um den Preis kämpft, befindet sich genau in der Lage eines Käufers in der Kinetik, der eine Ware produziert hat, die im Überangebot vorhanden ist, um dafür eine Ware zu kaufen, die im Unterangebot vorhanden ist. Ein solcher Käufer ist, wie wir wissen, gezwungen, einen geringen Preis zu akzeptieren und einen hohen zu leisten, wie denn überhaupt die Stellung der Tauschenden auf einem isoliert gedachten Markt in der Regel eine Art des Monopolverhältnisses darstellt, in dem der Produzent der relativ (d. h. im Verhältnis zur Nachfrage) seltenen Ware den Monopolisten agiert und den Monopolgewinn einstreicht.

Nur ist dieses Verhältnis bei völlig freier Konkurrenz ein kurz dauerndes, das sich im normalen Verlauf der Dinge im zeitlich-räumlichen Zusammenhange der Märkte umkehren und dadurch auf die Dauer und im Durchschnitt ausgleichen wird. Wo aber die Konkurrenz, weil sie auf die Dauer ausgeschlossen oder doch beschränkt ist, die relative Seltenheit des Monopolwertdinges nicht ausgleichen kann, da ist auch ein dauerndes Monopolverhältnis gegeben, da „ist die Konkurrenz immer auf seiten der Käufer“, wie Ricardo sich ausdrückt, und da steht der Preis dauernd über dem Konkurrenzpreise.

Danach bestimmt sich nun die Höhe des Monopolpreises auf das einfachste. *Derjenige Punkt, wo sich wirksames Angebot und wirksame Nachfrage genau decken, ist der Preis der Monopolware wie jeder anderen Ware.*

Der Monopolist ist nicht anders motiviert, wie jeder andere Verkäufer. er strebt nach dem größten Gesamtprofit. Dieser Gesamtprofit ist, wie dargestellt, der Profit an der Wareinheit, der Einzelprofit, multipliziert mit der Zahl der verkauften Wareinheiten. Nun wächst der eine Faktor dieses Multiplikationsexempels, der Einzelprofit, wie der Preis; der andere Faktor, die Zahl der verkauften Einheiten, wächst aber umgekehrt wie der Preis; denn, wie wir wissen: je höher der Preis, um so geringer ist die wirksame Nachfrage, je niedriger der Preis, um so höher ist die wirksame Nachfrage. Irgendwo existiert hier ein Optimum des Gesamtprofits – und dieses Optimum ist der statische Preis, ebenso gut für die Monopolware, wie für die Nicht-Monopolware; nur steht diese auf, die Monopolware aber über ihrem Konkurrenzpreise.

Wenn nur *ein* Monopolist die Verfügungsgewalt über die Monopolware besitzt, so ist es seine Aufgabe, dieses Optimum herauszuspekulieren oder allmählich herauszuprobieren.

Hinzugefügt muß werden, daß der eine Monopolist, sei es nun eine individuelle oder eine kollektive ökonomische Person, sich diesem Optimum auch dadurch nähern kann, daß er, wie v. Wieser sagt, „die Nachfrage klassifiziert“¹. Er stuft seine Leistungen ab. Der Verleger bringt zuerst eine Luxus-, dann eine Volksausgabe heraus, ein Tabakmonopol bietet verschiedene Sorten für die höchste Ausnützung der Kaufkraft der verschiedenen Schichten der Staatsbevölkerung. Oder: ein kapitalistischer Konzern unter Zollschutz verkauft im Inlande teuer und verwendet einen Teil des hier gewonnenen Monopolgewinns zum „Dumping abroad“, d. h. zum Verkauf seiner Produkte unter dem auswärtigen Konkurrenzpreise – er zahlt sich selbst aus seinem Inlandsgewinn Exportprämien. Ein anderes Beispiel solcher Abstufung ist die Einrichtung der verschiedenen Eisenbahnklassen.

Wenn mehrere Monopolisten in beschränkter Konkurrenz miteinander konkurrieren, so wird eben durch ihren Wettbewerb um den Absatz auf die Dauer und im Durchschnitt das Optimum erreicht. Hier kommen selbstverständlich nur Monopolisten des Naturmonopols, des Oligopols und des öffentlich-rechtlichen Verleihungsmonopols in Frage, nicht aber solche des privatrechtlichen Monopols. Denn diese konkurrieren ja eben *nicht* miteinander, ihr Vertrag bezweckt ja gerade die Aufhebung der Konkurrenz. Ihr Verband stellt eine einzige „ökonomische Kollektivperson“, also *einen* Monopolisten dar.

„Der Monopolwert hängt also nicht ab von einem besonderen Prinzip, sondern ist nur eine bloße Varietät des gewöhnlichen Falles von Nachfrage und Angebot.“²

Dort natürlich, wo überhaupt keine Konkurrenz von seiten des Angebots stattfindet, nicht einmal in der inneren Spekulation des *einen* Monopolisten, bei der sozusagen mehrere Produkteinheiten um ihren Absatz kämpfen – da ist der Monopolgewinn auch nicht einmal in allgemeinsten Formel angebbbar. Das ist der Fall bei einer Singularität. Eine solche erhält, wie wir wissen, ein „pretium affectionis“, einen „*Liebhaberpreis*“, der von nichts weiter abhängig ist, als von der Schätzung der

1 v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, S. 276.

2 Mill, Principles of Political Economy, III. Bd., II. Kap., § 5.

reichsten der um den Kauf konkurrierenden Personen. Wenn heute ein Tizian oder Greco eine Million Dollar bringt, so sind das Liebhaberpreise, die die Wissenschaft nicht bestimmen kann, aber auch nicht zu bestimmen braucht, weil sie keine gesellschaftliche Bedeutung haben. Wir wollen nur das eine bemerken, daß solche Liebhaberpreise eine, *absolut* betrachtet, enorme Höhe nur in einer Gesellschaft erreichen können, in der die Verteilung des gesellschaftlichen Gesamtproduktes sehr ungleich ist. Nur die Beteiligung der moderner Multimillionäre an der Konkurrenz um seltene Kunstwerke treibt heute ihren Preis zu Fabelhöhen – in einer Gesellschaft mit gleichmäßiger Verteilung der Einkommen würde er wahrscheinlich sehr viel niedriger sein, da dort in der Regel nur die Kollektivpersonen des öffentlichen Rechtes, die Staaten, Gemeinden usw. als Wettbewerber auftreten könnten. Und ganz unzweifelhaft würden die Preise für gewisse Monopolgüter, z. B. für edle Weine bestimmter Lage, hier um ein viel geringeres den Konkurrenzpreis überschreiten, als heute, wo ihr Besitz das starke Bedürfnis einer überreichen Klasse nach sozialer Auszeichnung befriedigt, d. h. eine viel tiefere Stufe auf der Skala der Dignität bedeckt, als sogar das Bedürfnis hohen Wohlgeschmacks ist. Diese Dinge werden begehrt, *weil sie teuer sind*, und werden daher immer teurer.¹

Um nach dieser Abschweifung wieder auf die regelmäßig zu Markte gebrachten und vom Markte genommenen Monopolwertdinge zurückzukommen, so stellt sich uns jetzt, nachdem wir die allgemeinen Gesetze der Bildung des Monopolpreises aufgefunden haben, eine zweite Frage:

Wie hoch ist der Monopolpreis? Oder, was dasselbe sagt, wie hoch ist der Monopolgewinn, der dem uns bekannten Konkurrenzpreise der objektiven Äquivalenz auf die Dauer und im Durchschnitt, also in der Statik, zugeschlagen wird? Das läßt sich mit genügender Genauigkeit bestimmen.

Nach unten ist der Monopolpreis selbstverständlich durch den Konkurrenzpreis begrenzt. Wenn er ihn erreicht oder gar unterschreitet, so ist das Monopol keine „gesellschaftswirtschaftliche Machtposition“ mehr, ist, wirtschaftlich gesehen, kein Monopol mehr, wie z. B. eines der unzähligen patentierten Güter, die keiner entsprechenden Nachfrage begegnen.

Nach oben aber ist der Monopolpreis, wie wir schon andeuteten, begrenzt durch den Konkurrenzpreis der Surrogate und Ersatzmittel. Petroleum ist heute ein Monopolgut, da der Markt fast ganz durch den Rockefeller-Trust und Royal Shell kontrolliert wird; aber, wäre auch gar keine Konkurrenz vorhanden: der Trust könnte den Preis keinesfalls über den „Spiritus-Punkt“, „Gas-Punkt“ oder „Elektrizitäts-Punkt“ treiben, d. h. den Preispunkt, wo das Lichtbedürfnis der Konsumenten sich an einem Produkt mit einem Konkurrenzpreise befriedigen könnte, der zwar höher ist, als der Preis des Monopolproduktes sich unter den Voraussetzungen freier Konkurrenz stellen würde, aber doch geringer, als der Monopolpreis getrieben werden könnte, wenn eben der Kontrahent das Ersatzmittel nicht hätte. Mithin erkennen wir, daß der Monopolpreis bei allen Monopolgütern, für die Surrogate oder Ersatzmittel existieren, nach oben und nach unten hin durch den Konkurrenzpreis begrenzt wird, nach unten durch den eigenen Konkurrenzpreis, nach oben durch den Konkurrenzpreis des nicht monopolisierten Ersatzmittels.

Solche Ersatzmittel existieren aber schon in der Realität notorisch zunächst für alle solchen wichtigeren Monopolgüter, die als letzte Güter der unmittelbaren Verwendung dienen.

Noch viel enger als bei den letzten Verwendungsgütern ist schon in der Realität das Maximum des Monopolpreises solcher Güter an den Konkurrenzpreis gebunden, die nicht dem Verzehr, sondern der Beschaffung dienen, der „Produktionsmittel“, wenn sie dazu dienen sollen, solche Produkte herzustellen, die schon seit längerer Zeit im Markte sind und ihren Konkurrenzpreis haben. Der Monopolpreis solcher Produktionsmittel kann niemals völlig bis zu der Grenze getrieben werden,

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 595ff.

wo ihrem Käufer keine Ersparnis mehr übrig bleiben würde: seine Obergrenze ist mithin bestimmt durch den Konkurrenzpreis des fertigen Produktes einerseits und durch die Konkurrenzpreise der bisher verwandten Beschaffungsgüter andererseits.

In der Statik aber kann es sich per definitionem um nichts anderes handeln als um Produktivmittel zur Herstellung solcher Güter, die schon längere Zeit im Markte sind und ihren statischen Konkurrenzpreis haben. Nicht eher kann die Konkurrenz zur Ruhe kommen, als bis einem neu als Monopolisten auftretenden Produzenten solcher Produktivmittel, die zur Herstellung *neuartiger* Produkte bestimmt sind, alle Vorteile abgejagt sind, die nur „Konjunkturgewinne“ am laufenden Preise sind, in der Statik aber auf den statischen Monopolgewinn reduziert werden. Das geschieht durch Herstellung von nichtmonopolisierten Ersatz-Produktivmitteln.

Mehr noch: der mögliche Monopolpreis der Produktivgüter wird in den meisten Fällen tief unter diesem äußersten Punkte des Konkurrenzpunktes liegen, nämlich überall dort, wo – und das ist ja die Regel – eine Erfindung die Produktivität stark steigert. Hier ist der Monopolist gezwungen, den Preis nicht nur so tief anzusetzen, daß er das mit den älteren Methoden hergestellte Produkt bei den *alten* Konsumenten verdrängt, sondern viel tiefer, nämlich tief genug, um in der Kinetik so viel *neue* Konsumenten zu gewinnen *und in der Statik festzuhalten*, wie er braucht, um seine größeren und kostspieligeren Erzeugungsanlagen auszunutzen. Aus diesem Grunde hätte selbst eine patentbewaffnete Spinnerei der kapitalistischen Anfänge den Preis des Garns tief unter dem Konkurrenzpunkt der Handspinnerei ansetzen müssen; und aus demselben Grunde hat jeder Eisenbahngründer, trotzdem er faktisch, wenn auch nicht immer rechtlich, eine Zeitlang Monopolist war, den Fahrpreis und die Fracht trotz der größeren Geschwindigkeit nach den alten Konkurrenzpreisen der Post oder noch darunter bestimmen müssen: die kostspielige Anlage hätte sich ohne das nicht rentiert.

Noch beträchtlich näher, schon zu fast exakter Bestimmbarkeit, können wir dem Monopolpreis bei allen Gütern der Verwendung und Beschaffung dort kommen, *wo sich der sogenannte objektive Gebrauchswert messen läßt*. Und das ist überaus häufig und wieder gerade bei den wichtigsten Klassen der Produkte der Fall. Wir können die Geschwindigkeit verschiedener Beförderungsmittel für Personen, Güter und Nachrichten exakt messen, können für verschiedene Brennmaterialien den Grad ihrer Heizkraft, für verschiedene Beleuchtungsmaterialien den Grad ihrer Leuchtkraft exakt messend vergleichen, können das gleiche für die Zerreißfestigkeit (z. B. bei Transmissionen), Bruchfestigkeit (z. B. bei Metallen), Wetterfestigkeit (z. B. bei Baustoffen) usw. usw. ausführen: Es ist klar, daß der Monopolpreis von Monopolgütern überlegenen objektiven Gebrauchswertes sich zu dem Konkurrenzpreise von Artikeln geringeren objektiven Gebrauchswertes höchstens verhalten kann, wie der höhere objektive Gebrauchswert zum geringeren. Höchstens! Aus schon angeführten Gründen wird er in der Regel wesentlich tiefer stehen.

Gilt das schon von den öffentlich-rechtlichen Monopolen, so gilt es in verstärktem Maße für die privatrechtlichen. Denn hier kommt noch etwas hinzu, was den Monopolpreis noch viel enger an den Konkurrenzpreis bindet, nämlich *die mögliche Konkurrenz gleichartiger Produkte*.

Das privatrechtliche Monopol beruht auf dem Vertrag zwischen Produzenten des gleichen Produktes, die Produktion willkürlich einzuschränken, um den laufenden, und auf die Dauer den statischen Preis über dem Konkurrenzpreise zu halten.

Diese Einschränkung hat ihre Grenzen.

Die eine haben wir schon in einem anderen Zusammenhange betrachtet: eine gewisse Ausdehnung der Erzeugung ist für jede bestehende Anlage notwendig; sonst wachsen, da die Generalspesen nicht proportional eingeschränkt werden können, die Kosten der Produkteinheit schneller als der Monopolaufschlag auf den Preis, d. h. die Einschränkung bringt Verlust statt Gewinn.

Die zweite Grenze besteht nicht für die öffentlich-rechtlichen Monopolprodukte, wohl aber für die privatrechtlichen. Je höher der Monopolist oder Monopolistenverband den Preis über dem

Konkurrenzpreise festsetzt, um so mehr droht die Gefahr, daß Außenstehende die Konkurrenz aufnehmen und das Monopol sprengen. Mag noch so viel Kapital dazu gehören: ist der zu erhoffende Gewinn nur groß genug, so wird es aufgebracht werden. Darum kann kein noch so starker Trust den Preis seiner Produkte,¹ darum kann keine noch so starke Arbeitergewerkschaft den Preis der Dienste ihrer Mitglieder erheblich hoch über dem Konkurrenzpreis festsetzen. Hier ist die Abhängigkeit noch fester als bei den öffentlich-rechtlichen Monopolen.

Wenn wir alles, was wir soeben ausgeführt haben, zusammenfassen, so ergibt sich die Feststellung, daß die Höhe des Monopolaufschlages auf den statischen Preis der Güter in ziemlich engen Grenzen bestimmt ist durch die *Möglichkeit der Konkurrenz*.

Diese Feststellung klingt einigermaßen paradox. Sind denn Monopol und Konkurrenz nicht einander ausschließende Wechselbegriffe?

Durchaus nicht. *Freie* Konkurrenz und Monopol schließen sich aus; aber *beschränkte* Konkurrenz und Monopol sind miteinander verträglich. Unsere Definition lautet: „Ein Monopol ist eine Vorzugsposition im Preiskampf, beruhend darauf, daß die Konkurrenz *nicht völlig frei* spielen kann oder darf.“

Wo die Konkurrenz völlig frei spielen kann und darf, bildet sich der statische Konkurrenzpreis. Wo sie überhaupt nicht spielen kann oder darf, ist dem Monopolpreis keine andere Grenze gesetzt, als in dem Preise, den der „reichste Kaufwerber“ bewilligt. Wo sie aber in beschränktem Maße spielen kann oder darf, da verhindert sie zwar das Entstehen eines Monopolpreises nicht ganz, aber hält ihn doch, und zwar ziemlich nahe, am Konkurrenzpreise fest, als seine Funktion.

Selbst dort, wo ein Monopol im strengsten Sinne besteht, wo ein einziger Monopolist als Anbieter der Nachfrage gegenübersteht, wirkt, wie gesagt, wenn es sich nicht um Singularitäten, sondern um mehrere Exemplare handelt, auf seine wirtschaftliche Handlung dasjenige ein, was ich oben Konkurrenz mehrerer Produkteinheiten um ihren Absatz genannt habe, nämlich der Wunsch, womöglich *alle* Exemplare des Vorrates zu verkaufen: das Streben nach dem Optimum.

In allen anderen Fällen aber wirkt die „beschränkte Konkurrenz“: die faktische Konkurrenz *andersartiger* Ersatzgüter, namentlich von Produktivmitteln, bei öffentlich-rechtlichen und natürlichen Monopolen, die mögliche Konkurrenz *gleichartiger* Güter bei den privatrechtlichen Monopolen.

Damit haben wir den Zuschlag des Monopolgewinnes mit für unsere Aufgabe genügender Genauigkeit bestimmt.

Was nämlich ist unsere Aufgabe? Was ist das Zentralproblem unserer Wissenschaft? Die Aufklärung der Gesetze der Distribution auf die Dauer und im Durchschnitt, und in specie die Erklärung des Kapitalprofits: eine Aufgabe also der *Statik*.

Nun gehören aber alle irgendwie bedeutsamen Monopole nur der *Kinetik* an. Alle an Privatpersonen verliehenen öffentlich-rechtlichen Monopole, wie die Patente usw., sind befristet, und alle privatrechtlichen Monopole sind labil, weil von der Konkurrenz der Outsiders bedroht, und sind auch faktisch, in der Realität, nur relativ kurzlebig, gehören also im Rahmen der hier gestellten Aufgabe, die sehr lange Perioden ins Auge faßt, nicht der *Statik* an.

Was übrigbleibt, sind die öffentlich-rechtlichen, von den öffentlichen Körperschaften selbst verwalteten Monopole, die keinerlei theoretisches Problem stellen, und die Gruppe der „natürlichen Monopole“, die Edelweine und Werke verstorbener Künstler usw. Und für diese gilt allerdings

1 Clark, Economic Studies, Vol. 1 (1896). „The Theory of Economic Progress“ sagt: „Up to the limit, at which the latent power of competition is likely to become active, prizes may be raised above a normal level [...] there are remainders of monopoly gain accruing to trusts.“

Ricardos Wort: „Diese machen aber nur einen sehr geringen Teil der Gütermasse aus“; sie können als *quantité négligeable* behandelt werden.

Vor allem aber: nicht der theoretisch unerhebliche, weil nicht problematische, *Überprofit des Monopolisten* ist das Problem, sondern *der normale Profit des mit keinem Personalmonopol ausgestatteten Kapitalisten*.

c.c. *Der Monopoltribut*

Woher stammt der Monopolgewinn?

Die ältere Theoretik hat sich diese Frage meines Wissens niemals vorgelegt. Dafür sind zwei Gründe maßgebend gewesen.

Erstens hatte die bürgerliche Theoretik gute Gründe, den Monopolbegriff als eine *quantité négligeable* zu behandeln. Denn ihre sozialistischen Angreifer bezeichneten das bürgerliche Eigentum regelmäßig als Monopol und die daraus fließenden Einkommen, Grundrente und Kapitalprofit, als Monopolisteneinkommen. Daher lag es im bürgerlichen Klasseninteresse, den Begriff des Monopols *ex professo* auf einige harmlose Ausnahmen zu beschränken und, wie namentlich Ricardo tat, bei der theoretischen Erörterung im übrigen darüber fortzuleiten.

Zweitens aber läßt sich die Frage nach der Herkunft des Monopolgewinnes gar nicht beantworten, so lange man im Bannkreis der relativen Wertvorstellungen, namentlich der Geldpreise bleibt. Wenn ich erfahre, daß jemand ein paar Stiefel für zwanzig Mark verkauft, um für den Erlös ein Monopulgut, z. B. einen Patentartikel zu kaufen, der zwanzig Mark „wert ist“, so scheint alles durchaus gerecht und äquivalent. Der Monopolgewinn scheint dann nichts anderes zu sein, als ein harmloser Aufschlag auf den Konkurrenzpreis. Wenn man fragen wollte, woher dieser Aufschlag kommt, d. h. wer ihn in letzter Instanz bezahlt, oder: wo das Minus steckt, das doch schließlich irgendwo das Plus kompensieren muß, dann würde man sich hilflos im Kreise drehen: es tauschen sich immer gleiche „Werte“.

Dieser täuschende Schein der Äquivalenz kann nur weichen, wenn man mit der Kategorie des absoluten Wertes an die Erscheinungen herantritt, wie ihn uns unsere Lehre von der objektiven Äquivalenz enthüllt hat. Dann zeigt sich z. B., daß das Paar Stiefel und daher die zwanzig Mark den Arbeitswert von je zwanzig Stunden durchschnittlicher Qualifikation, der Patentartikel aber nur von fünf hat, und es tritt klar zutage, daß sich unter der scheinbaren Äquivalenz eine krasse Inäquivalenz verbirgt. Und dann stellt sich die Frage sehr dringend – wer bezahlt den Aufschlag?

Das ist ganz klar: den Monopolgewinn des Monopolisten zahlt sein Kontrahent. Was jener als Monopolgewinn mehr, das vereinnahmt dieser als Monopolverlust oder -tribut weniger.

Niemals hat vor mir merkwürdigerweise jemand gefragt, auch Marx nicht, was der Kontrahent erhält, wenn er mit einem Monopolisten tauscht. Man hat immer nur beachtet, daß dieser gewinnt, aber niemals, daß jener verliert; daß der Monopolgewinn bei ihm als Monopoltribut erscheint.

Wir werden diese Dinge zunächst an dem einen Hauptfall studieren, wo der Kontrahent von dem Monopolisten Güter oder Dienste *einkauft*. Dann werden wir den zweiten Hauptfall untersuchen, wo der Kontrahent an den Monopolisten Güter oder Dienste *verkauft*.

α.α. *Der Monopoltribut der Käufer (Das Verkaufsmonopol)*

Da das Verkaufsmonopol an Diensten in der Statik kaum vorkommt und wenig Bedeutung hat, sprechen wir im folgenden nur vom Verkaufsmonopol an Gütern. *Das Gutsmonopol besteuert immer nur den Konsumenten letzter Verwendungswerte mit dem Monopoltribut.*

Zum leichteren Verständnis wollen wir, entsprechend den alteingebürgerten Ausdrücken „Nominallohn“ und „Reallohn“, die Begriffe „Nominal-“ und „Realeinkommen“ einführen.

Dann zeigt sich leicht, daß weder das Nominal-, noch das Realeinkommen des Käufers monopolisierter *Produktivgüter* durch den Monopolgewinn vermindert wird. Er hat den höheren Preis nur

„vorzustrecken“, aber nicht endgültig zu tragen. Vielmehr erhöht sich sein Kostensatz pro Einheit um den Monopolaufschlag; und sein Einkommen bleibt, in Geld und in Arbeitswertstunden ausgedrückt, also nominal wie real, das gleiche. Der Monopoltribut wird auf seinen Kontrahenten, den Konsumenten des Verwendungsgutes, „abgewälzt“.

Wenn wir nun diesen „letzten Zehrer“ ins Auge fassen, so zeigt sich, daß zwar sein *Nominaleinkommen* unverändert bleibt, daß aber sein *Realeinkommen* vermindert wird, wenn er Monopolgüter kauft. Er erhält für eine Arbeitswertstunde weniger als eine Arbeitswertstunde.

Wenn er z. B. ein Monopolgut vom statischen Monopolpreise 300 kauft, das genau das Doppelte seines statischen Konkurrenzpreises kostet, so ist sein Realeinkommen nur 2.850 Arbeitswertstunden oder Mark, wenn sein Nominaleinkommen 3.000 ist. Und wenn er unglücklicherweise gezwungen ist, lediglich Monopolgüter zu verwenden, die sämtlich mit 100 Prozent Monopolaufschlag verkauft werden, so ist sein Nominaleinkommen immer noch 3.000, aber sein Realeinkommen ist auf 1.500 gefallen.

In dieser Gestalt sieht unser Ergebnis nicht besonders erstaunlich aus. Es bekommt aber ein sehr wunderliches Ansehen, wenn man den Wert der Arbeit des Monopolisten und seines Kontrahenten miteinander vergleicht.

Unterstellen wir der Bequemlichkeit halber, der Kontrahent sei gezwungen, alle Güter seines Lebensbedarfes von einem einzigen Monopolisten zu beziehen, der nur ihn als Abnehmer hat. Beide seien durchschnittlich qualifiziert. Der Monopolaufschlag ist 100 Prozent. Dann ist das Realeinkommen des Kontrahenten 1.500, das des Monopolisten 4.500, genau dreimal so groß. Das aber heißt – denn wir messen den Wert der Arbeit ja an dem realen Einkommen, das sie sich beschafft –, daß der Wert der Arbeit des Monopolisten dreimal so groß ist wie der seines Kontrahenten.

Das aber ist ein sehr erstaunliches Ergebnis. Per definitionem sind beide Kontrahenten gleich qualifiziert; ihre Leistung, verkörpert in ihren Produkten, ist mithin *sachlich* durchaus gleich. Und doch ist die eine dreimal so viel wert wie die andere.

Der Satz der Identität kommt ins Wanken; der Satz, daß gleiche Dinge auf dem gleichen Markte den gleichen Preis haben müssen, wird durch eine kolossale Ausnahme durchlöchert!

Und doch ist unsere Rechnung nicht nur *formal*, sondern auch *material* unbestreitbar. Wir wissen, daß es Monopole gibt, daß Monopolgewinne sich realisieren und zu Monopoleinkommen zusammensetzen, und daß es nach der Formel geschieht, die wir gewonnen haben.

In der Tat, wir stehen hier vor einer Art von „Hexen-Ein-Mal-Eins“, und man könnte fast zu der Vermutung kommen, daß Goethe an den modernen Kapitalismus gedacht hat, als er seine berühmten Verse schrieb

„Du mußt verstehn
Aus Eins mach Zehn,
Und Zwei laß gehn,
Und Drei mach gleich,
So bist du reich!“

Um die Schwierigkeiten leichter zu überwinden, die sich uns hier entgegenstellen, wollen wir uns an einem Tatsachenkomplex orientieren, der ähnlich paradoxe Resultate ergibt und dennoch in seinem Mechanismus völlig klar ist: an der *Waage*.

Das Bild der Waage ist unzählige Male angewendet worden, um die Wirkung der Konkurrenz auf die Bildung des relativen Wertes zu veranschaulichen. Hat doch das Spiel von Angebot und Nachfrage wirklich große Ähnlichkeit mit dem Spiel der Waage bei verschiedener Belastung; namentlich das Verhältnis von laufendem Preis und statischem Preis ist dadurch sehr gut zu illustrieren, nur bei ganz bestimmter Belastung der beiden Schalen steht das Zünglein auf dem Mittelpunkt der Skala, dem statischen Preise, während jede Mehrbelastung auf der Angebots- oder Nachfragesei-

te es abweichen läßt. Aber der Vergleich läßt sich auch sehr gut für die Veranschaulichung der verschiedenen *Preisbildungsprozesse* gebrauchen.

Wenn zwei Produzenten *gleicher Qualifikation* unter freier Konkurrenz tauschen, so vollzieht sich dasselbe, wie wenn auf einer richtigen Waage zwei Dinge gleichen spezifischen Gewichtes gegeneinander ausgewogen werden, etwa zwei Flüssigkeiten. Dann äquilibrieren sich gleiche Gewichte, dargestellt durch gleiche *Mengen*, z. B. Liter. Das entspricht dem Austausch gleicher *Arbeitsmengen*, gemessen an der Zeit, d. h. *Arbeitszeiten*.

Wenn zwei Produzenten *ungleicher Qualifikation* unter freier Konkurrenz tauschen, so vollzieht sich dasselbe, wie wenn auf einer richtigen Waage zwei Dinge ungleichen spezifischen Gewichtes gegeneinander ausgewogen werden, z. B. Äther gegen Quecksilber. Dann äquilibrieren sich zwar gleiche Gewichte, aber *ungleiche Mengen*, in unserem Beispiel ein Liter gegen wenige Kubikzentimeter. Das entspricht dem Austausch gleicher *Arbeitswerteinheiten*.

Wird schließlich unter einem Monopolverhältnis getauscht, so vollzieht sich dasselbe, wie *wenn auf einer unrichtigen Waage* gewogen wird.

Auch eine unrichtige Waage kann so belastet werden, daß der Wiegebalken horizontal, und das Zünglein auf dem Mittelpunkt der Skala steht. Sie kann, brauchen wir das Wort in diesem Sinne, *äquilibriert* werden. Aber in diesem Falle sind es eben nicht *Äquivalente*, die sich das Gleichgewicht halten. Auch hier kann man „aus Eins Zehn machen“, und das tun wir bekanntlich in der Konstruktion der Dezimalwaage: ein Kilo am langen Arm äquilibriert zehn Kilo am kurzen.

Ganz dasselbe gilt für die Marktwaaage. Die ganze Schwierigkeit des Wertproblems beruht darin, daß man sich den Markt immer als eine unter allen Umständen richtig funktionierende Waage vorgestellt hat. Er ist eine Waage und funktioniert als solche – aber es gibt eben auch unrichtige Waagen, *d. h. solche, auf denen sich Nichtäquivalente dennoch äquilibrieren*. Der Wert ist immer der Preispunkt, wo sich zwei Werte *äquilibrieren*, – aber nicht immer der Preispunkt, wo sie sich *äquivalieren*. Wo der Markt völlig frei ist, da äquilibrieren sich in der Statik äquivalente Produkte, wo ein Monopol besteht, da äquilibrieren sich nichtäquivalente Produkte. Wenn der Monopolist x Arbeitswertstunden auf seine Waagschale am langen Hebelarm legt, so muß sein Kontrahent $x + m$ Stunden auf seine Schale am kurzen Arm legen, damit das Zünglein sich auf den Nullpunkt des statischen Preises einstelle.

β.β. Der Monopoltribut der Verkäufer (Das Einkaufsmonopol)

Bei dem Verkaufsmonopol wird, wie wir sahen, der Kontrahent nur als *Konsument* besteuert; was er als Produzent an Monopolgewinnen zu bezahlen hat, wälzt er auf den letzten Käufer ab. Bei dem Einkaufsmonopol wird umgekehrt der Kontrahent als *Produzent* besteuert und hat keine Möglichkeit der Abwälzung auf andere.

Das Einkaufsmonopol gegenüber den Güterproduzenten, den Selbständigen, ist im Vergleich zu dem gegenüber den Dienstproduzenten, den Unselbständigen, ohne viel volkswirtschaftliche Bedeutung, kann aber dennoch zu sehr großer privatwirtschaftlicher Ausbeutung führen. Wenn ein selbständiger Güterproduzent gezwungen ist, sein ganzes Arbeitserzeugnis einem Monopolisten oder einer Gruppe von Monopolisten zu verkaufen, so kann er furchtbar leiden. Wir haben krasse Beispiele solcher Lage in der Heimindustrie: die „Weber“ Hauptmanns standen unter dem Einkaufsmonopol des Verlegers Dreißiger. In noch großartigerem Stile wurde das Einkaufsmonopol von den nordamerikanischen Lebensmittel-Trufts im Bunde mit den Eisenbahn-Gesellschaften gegen die Korn- und Viehproduzenten des Landes ausgebeutet.¹

1 Das hat Norris in seinem „Octopus“, dem ersten Teile seines „Epos des Weizens“, erschütternd dargestellt, [vgl. Norris, The Octopus. The Epic of the Wheat. A Story of California, Leipzig 1901; A.d.R.]

Wir studieren den Mechanismus, der uns interessiert, am besten an diesem Einkaufsmonopol gegenüber dem Güterproduzenten, wobei wir sofort feststellen wollen, daß alles davon zu sagende auch von dem Dienstproduzenten, vor allem dem „Unselbständigen“ gilt.

Hier waltet gegenüber dem Verkaufsmonopol der Unterschied ob, daß nicht nur das *Realeinkommen*, sondern auch das *Nominaleinkommen* vermindert ist. Hier zahlt nämlich der Monopolist mit Geld, während er beim Verkaufsmonopol das Geld empfängt.

Wenn der amerikanische Trust oder der schlesische Verleger seinen Kontrahenten kraft seines Einkaufsmonopols ihr Produkt für die Hälfte des statischen Konkurrenzpreises abpreßt, um es dann zu seinem eigenen statischen Konkurrenzpreise¹ wieder zu verkaufen, so zahlt er eben nur den *halben Geldpreis*, und das Verhältnis, das beim Verkaufsmonopol noch undeutlich war, ist hier ganz deutlich. Der Kontrahent erhält nur das halbe Nominaleinkommen seiner Qualifikationsklasse, d. h., wenn er durchschnittlich qualifiziert ist, statt *E* nur $\frac{1}{2}E$.

Wir haben oben den Fall erwogen, wo ein Mitglied unserer statischen Gesellschaft unglücklicherweise gezwungen wäre, seine sämtlichen Verwendungsgüter (Einkommensgüter) mit 100 Prozent Aufschlag auf ihren Konkurrenzpreis von Monopolisten zu kaufen. Dann hätte er zwar das Nominaleinkommen 3.000 Gramm, aber nur ein Realeinkommen von 1.500 Wertarbeitsstunden.

Genau in dieser Lage findet sich der Verkäufer von Diensten oder Gütern, der unglücklicherweise gezwungen ist, seine sämtlichen Produkte mit 50 Prozent Abschlag an Monopolisten zu verkaufen. Auch sein Realeinkommen ist nur 1.500 statt 3.000 Gramm: *aber auch sein Nominaleinkommen ist nur 1.500 Gramm.*

Wir sehen, daß hier überall das „naturrechtlich“ an sich ganz legitime, sittlich unanfechtbare Verhältnis des Tausches bzw. Kaufes einen dem Naturrecht widersprechenden Inhalt erhält. Die äußere *Form* des Vertrages ist die gleiche, wie die des äquivalenten Tausches: aber sein *Inhalt* ist eben nicht mehr der „gerechte“, *äquivalente*, sondern der „ungerechte“ Tausch durch einseitige Festsetzung des Verhältnisses zwischen Wert und Gegenwert unter dem Monopolverhältnis.

Derartige Verträge zwischen zwei Kontrahenten, von denen der eine die „Notlage“ des anderen ausnutzt, der eines von ihm bedurften Gutes dringend bedarf, nennt man „wucherisch“. Im Substantiv heißt die Beschaffungshandlung „Wucher“, wenn es sich um Miete und Darlehen handelt, „Ausbeutung“, wenn es sich um Dienstverträge handelt. Das Wort bedeutet ursprünglich die wirtschaftlich-legitime Ausbeutung von Naturschätzen (Minen, Forsten usw.), ebenso das von Marx gern gebrauchte Wort „Exploitation“. In der Agitation und agitatorischen Schriften nennt man die Monopolisten des Dienstvertrages oft „Ausbeuter“ oder „Exploiteure“.

Hier erschließt sich uns eine Möglichkeit, den Mehrwert abzuleiten, die sich Karl Marx noch verschloß. Er untersucht dort, wo es sich um diese Ableitung handelt, nur den einen möglichen Fall, daß alle Kapitalisten den gleichen Aufschlag auf den Selbstkostenpreis fordern und erhalten, und kann dann allerdings leicht zeigen, daß dabei per Saldo kein Gewinn für einen von ihnen herauskommen kann, weil sie als Käufer verlieren, was sie als Verkäufer gewonnen hatten. Er hat den anderen entscheidenden Fall nicht bedacht, daß ein Teil der Wirtschaftspersonen als Monopolisten mit Aufschlag verkaufen oder mit Abschlag einkaufen kann und darf, der andere Teil, die „freien Arbeiter“, aber nicht.²

1 Das heißt nicht etwa, daß er zu 50 kauft und zu 100 verkauft. Sondern er kauft zu 50 und verkauft zu, sagen wir 125. Denn der statische Preis, den der Wiederverkäufer erhält, ist auch ohne Monopolgewinn höher als der, den der Erzeuger erhält. Er erhält diesen, und darüber den Aufschlag der eigenen Kosten und desjenigen Einkommens, das dem Wiederverkäufer entsprechend seiner Qualifikation zusteht.

2 Auch dieses geschmälerte Nominaleinkommen kann, was vielleicht nicht überflüssig ist zu bemerken, sich als noch stärker verringertes Realeinkommen in Verwendungsgütern verwirklichen, wenn die ökonomische Person nicht ausschließlich beliebig reproduzierbare Produkte zu ihrem Konkurrenzpreise einkauft. Kauft

Die von ihm selbst gebrachte Erklärung ist unbestreitbar falsch. Sie beruht auf einer Äquivokation mit dem Begriffe „Arbeitskraft“.¹ Von dem Standpunkt aus, den wir jetzt gewonnen haben, sieht das Problem hoffnungsvoller aus. Wenn es uns gelingt, nachzuweisen, daß die freien Arbeiter mit dem Angebot ihrer Dienste in der Tat immer einem Einkaufsmonopol gegenüberstehen, werden wir das erste Hauptproblem der Distribution völlig gelöst haben, das von der *Ursache* des Kapitalprofits. Die nächste Frage wird dann die nach seiner *Höhe* sein.

Diesem Nachweis wenden wir uns jetzt zu. Wir werden zeigen, daß die sämtlichen Kapitalisten die Nutznießer von *Klassenmonopolen* sind. Die freien Arbeiter müssen ihnen ihre Dienste anbieten. Die Folge ist der Mehrwert, der „normale Kapitalprofit“.

β. Die Klassenmonopole

Die Klassenmonopole sind, wie sich zeigen wird, die eigentlichen Störenfriede der Gesellschaftswirtschaft. Im Vergleich mit ihnen können die Personalmonopole als harmlos bezeichnet werden. Sie verursachen auch in der politischen Ökonomie keine allzugroßen *sozialökonomischen* Schädigungen.²

Darunter verstehe ich solche Schäden, die größere Gruppen von ökonomischen Personen gleichzeitig auf lange Dauer empfindlich benachteiligen. Das Personalmonopol benachteiligt aber nur einzelne Personen auf längere Zeit, und größere Gruppen nur vorübergehend, in empfindlichem Maße.

Und zwar gilt auch das letzte nur von dem Monopol sensu strictissimo, dem Gutsmonopol. Das Produktionsmonopol ist in allen seinen Arten sozialökonomisch sehr harmlos: es gewährt nur einigen Begünstigten Vorteile, die kaum je zum unmittelbaren Schaden einiger Konkurrenten ausschlagen. Und die andere Abart des Tauschmonopols, das Dienstmonopol, trifft gar überhaupt nur Einzelne vorübergehend und gehört eher in die Kriminalistik als in die Ökonomie.

Nicht ganz so unschuldig ist das Gutsmonopol, das wir aus diesem Grunde noch etwas näher in seiner kapitalistischen Ausgestaltung betrachten wollen.

Hier ist das Monopol an verkäuflichen *Verwendungsgütern* eine vergleichsweise harmlose Erscheinung. Es ist entweder *zeitlich* sehr eng begrenzt, nämlich auf Novitäten oder auf vorübergehende Notzeiten eines einzelnen oder einer Gesamtheit: so z. B. der Monopolpreis des Getreides in einer Hungersnot oder einer belagerten Stadt. Oder es ist zwar dauernd, aber *sachlich* sehr eng begrenzt auf eine kleine Gruppe von Gütern, die für den Bedarf der großen Masse nicht in Betracht kommen, von Singularitäten. – Nicht das Personalmonopol, sondern nur das Klassenmonopol bringt es fertig, von notwendigen Verwendungsgütern der großen Masse auf die Dauer den Mono-

sie nämlich außerdem noch als Konsument Monopolprodukte, so sinkt ihr Realeinkommen um den Minderwert in absoluten Wertseinheiten unter ihr so bestimmtes Nominaleinkommen, und zwar nach der oben aufgestellten Formel. Auf diese Weise wird das Realeinkommen des Kontrahenten in der Tat sehr oft und empfindlich noch einmal verkürzt, namentlich durch das städtische Bodenmonopol, das ihm seine Wohnung zu einem Monopolpreise vermietet, durch Verteuerung seiner Unterhaltsmittel, durch Zölle und Trusts, und früher durch das jetzt fast überall verbotene System des Truck, das ist der Verkauf von Lebensmitteln, Spirituosen usw. in Läden des Unternehmers an seine Arbeiter.

1 Vgl. Oppenheimer, Weder Kapitalismus noch Kommunismus, Jena 1932, S. 116ff.

2 Hasbach sagt in seiner Anzeige zu Diehls „Erläuterungen zu Ricardos Grundgesetzen“ (Schmollers Jahrbuch, Neue Folge 36, 1906, S. 380f.): „Nachdem der Fortschritt der theoretischen Forschung zur Erkenntnis der zahlreichen Monopolpreise im System der freien Konkurrenz geführt hat, die daher auch eine breite Ausführung in der Preislehre erfordern, sollte in der Einkommenlehre dem Monopoleinkommen ein besonderer Platz angewiesen werden.“

polpreis zu erlangen: so die Zölle auf Korn, Fleisch, Baumwolle, die Monopole auf Salz, Tabak, Spiritus usw.

Im Gegensatz zu den Verwendungsgütern sind diejenigen *Beschaffungsgüter*, die zu Monopolgütern werden können, in der Regel unverkäuflich. Nicht immer, es gibt Ausnahmen: mit dem Beschaffungsgut des Saatgetreides kann in der Zeit einer Teuerung ein sehr übler Wucher getrieben werden. Aber auch das ist, wenn es auch ganze Gruppen treffen kann, nur kurz dauernd.

Zumeist aber sind die *Monopolgüter der Beschaffung* unverkäuflich, und der Monopolgewinn realisiert sich als Aufschlag auf den Mietpreis bei Selbständigen oder als Abzug vom Arbeitslohn bei Unselbständigen, als „Wucher“ oder „Exploitation“.

Der *Wucher* kann einzelne Selbständige schwer schädigen und sogar wirtschaftlich vernichten. Aber das bleibt sozialökonomisch bedeutungslos; nur die Bewucherung ganzer Gruppen hat uns zu interessieren. Und solche Bewucherung hat in der Form des Vieh- und Geldwuchers, des Hypothekenwuchers und der Gütermetzgerei in der Tat ganze Bauernbezirke schwer geschädigt. Wir werden aber sofort sehen, daß dieser „*epidemische Wucher*“ nur da vorkommen kann, wo das *Klassenmonopol* die Bedingung dafür liefert.

Dasselbe gilt von der *Exploitation*, der Ausbeutung Unselbständiger durch die Eigentümer der Beschaffungsgüter („Produktionsmittel“). Auch sie ist in sozial ökonomisch bedenklicher Weise nur da möglich, wo das Klassenmonopolverhältnis besteht.

Zweiter Abschnitt: Das Klassenmonopolverhältnis

I. Die „reine“ und die „politische“ Ökonomie

Mit der Lehre von den Klassenmonopolen haben wir die Stelle erreicht, wo unsere eigene Theorie in scharfem Winkel von der der Klassiker und ihrer Nachfolger abzweigt. Was wir bisher gebracht haben, war nichts als die klassische Theorie in ihrer Essenz, gesichert, gereinigt und ergänzt. *Von hier aus gehen wir durchaus eigene Wege und kommen zu durchaus neuen Erklärungen für die großen Probleme der Ökonomik.*

Wir haben bisher mit den Klassikern unterstellt, daß die Beschaffung von Wertdingen für die Personalwirtschaften erfolgt ausschließlich durch die vor dem Richterstuhl der Ethik legitimen Verfahren der eigenen Arbeit und des äquivalenten Tausches eigener Erzeugnisse gegen fremde. Wir wollen diese Verfahren in der Folge zusammenfassen als das „ökonomische Mittel“ der wirtschaftlichen Bedürfnisbefriedigung.

Die Klassiker blieben bei dieser Annahme stehen. Sie wußten selbstverständlich, daß in geschichtlichem Aspekt die Beschaffung nicht nur durch das ökonomische, sondern auch durch das „politische“ Mittel erfolgt ist, nämlich durch „außerökonomische Gewalt“ in Gestalt von Raub, Krieg, Eroberung, Unterwerfung, Versklavung, Wucher, Mißbrauch der Amtsgewalt usw. Selbst ein Apologet wie Bastiat weiß, daß diese Dinge, zu denen er richtig auch das Monopol rechnet, existiert haben und fortexistieren: er unterscheidet klar genug zwischen der „production“ und der „spoliation“,¹ Wenn es aber zu dem Aufbau der Theorie kam, war das alles vergessen. Die Klassik und ihre Nachfolger gehen immer so vor, als sei, wie ich es ausgedrückt habe, „die Geschichte nicht gewesen“. Sie deduzieren immer nur von der Voraussetzung, daß nur das ökonomische Mittel auf die Entstehung und Entfaltung der Wirtschaftsgesellschaft eingewirkt habe. Die psychologische Erklärung ist, daß sie sämtlich gutgläubige Klassenvertreter waren, kraft ihrer „persönlichen Gleichung“. Und der logische Grund ist, daß sie sich durch eine gefährliche Formel täuschen ließen. Beide Verfahrensweisen nämlich, das ökonomische und das politische Mittel, dienen gleichmäßig der „ökonomischen Bedürfnisbefriedigung“, und das heißt: der Bedürfnisbefriedigung nach dem Prinzip des kleinsten Mittels. Und so konnte leicht die Vorstellung entstehen, daß dieses kleinste Mittel immer das ökonomische ist.

So ist denn niemals hier ein eigenes Problem gesehen worden, bis mich im Jahre 1902 ein gutes Geschick darauf aufmerksam machte. Von hier aus lassen sich alle Rätsel der Ökonomik auf das einfachste lösen.

Das „kleinste Mittel“ *kann* unter Umständen die Arbeit und der Tausch sein, *muß* es aber nicht sein. Wo er der Stärkere war, hat sich der Mensch in seiner gesamten historischen Vergangenheit niemals lange besonnen, sich des Raubes als seines kleinsten Mittels zu bedienen, um sich die Wertdinge, nämlich die fremde Arbeitskraft selbst, und ihre Erzeugnisse, die Güter, gewaltsam anzueignen. Raub! Gewaltsame Aneignung! Uns Zeitgenossen einer entwickelten, gerade auf der Unverletzlichkeit der Person und des Eigentums aufgebauten Kultur klingen beide Worte nach Verbrechen und Zuchthaus; und wir werden diese Assoziation auch dann nicht los, wenn wir uns klarmachen, daß Land- und Seeraub unter primitiven Lebensverhältnissen gerade so wie das Kriegs-

1 Der Ausdruck findet sich schon bei Quesnay (Œuvres, hrsg. von A. Oncken, Frankfurt/Paris 1888, S. 342).

„Handwerk“ – das ja lange auch nur organisierter Massenraub ist – die weitaus angesehensten Gewerbe darstellen. Aus diesem Grunde habe ich die neutralen, scharf gegeneinander klingenden Ausdrücke, ökonomisches und politisches Mittel, vorgeschlagen.

a. Das ökonomische Mittel

1. Das unentfaltete ökonomische Mittel (*Arbeit und Tausch*)

Nur dort, wo das unentfaltete oder entfaltete politische Mittel nicht anwendbar ist, bedient sich der Mensch zur Beschaffung derjenigen Güter, die ihm zur Befriedigung seiner Bedürfnisse dienen sollen, des ökonomischen Mittels.

Das ist in den vorstaatlichen Wirtschaftsstufen der Sammler, Jäger und Fischer und der Hackbauern die Regel. Hier existiert weder ein Vorrat eigener Güter, bei deren Verwaltung fremde Arbeitskräfte gebraucht werden könnten, noch ein Vorrat von solchen fremden Gütern, die zur Anwendung des politischen Mittels reizen könnten. Was kann der Bauer dem Bauern nehmen? Abgesehen von einzelnen Raubzügen, die aus Anlaß von Grenzstreitigkeiten usw. vorkommen mögen, ist hier also die eigene Arbeit das kleinste Mittel. Im Staat bis zu seiner höchsten Stufe empor bleiben Arbeit und Tausch das kleinste Mittel der beherrschten Klasse. Die Herrenklasse unterdrückt im Interesse der Prästationsfähigkeit der Untertanen (das Wort stammt noch aus der friderizianischen Zeit) nicht nur allzu starke Appetite ihrer eigenen Mitglieder, sondern vor allem auch die Gelüste gewaltsamer Aneignung bei den Untertanen. Raub und Diebstahl sind Verbrechen, die das Recht mit äußerster Schärfe verfolgt, so daß nur ausnahmsweise jemand diesen überaus gefährlichen Weg zu beschreiten wagt.

So bleibt als das Mittel der *unmittelbaren* Beschaffung von Gütern eben nichts anderes als die eigene Arbeit, die Bewirtschaftung der Natur mit Ausschluß des Menschen selbst.

Aber als Mittel der *mittelbaren* Beschaffung von Gütern hat der Mensch ein zweites, friedliches, d. h. in unserem Ausdruck ökonomisches Mittel: den Tausch.

Nicht als ob nur solche Güter vertauscht würden, die durch die Arbeit beschafft sind: davon kann gar keine Rede sein. Im Gegenteil! Einen Hauptgegenstand des ursprünglichen Handels bilden solche Güter, die durch das politische Mittel beschafft wurden: schon die Nomaden treiben einen außerordentlich schwungvollen Handel namentlich mit den erbeuteten Sklaven und den übrigen Beutestücken ihrer Raubzüge, um dafür durch Tausch andere Dinge zu beschaffen, die ihnen höher gelten. Aber der Tauschakt selbst, gleichgültig, wie die von beiden Seiten angebotenen Güter beschafft sein mögen, ist friedliches, ist ökonomisches Mittel.

2. Das entfaltete ökonomische Mittel

(*Die Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft*)

Zum Zwecke des höchsten Erfolges des kleinsten Aufwandes treten die wirtschaftenden Individuen immer mehr in Kooperation, d. h. in Arbeitsteilung und -vereinigung. Sie bilden immer größere, d. h. immer mehr integrierte und gleichzeitig immer mehr differenzierte Wirtschaftsgesellschaften zum Zwecke der Gesellschaftswirtschaft als des kleinsten Mittels der individuellen Bedürfnisbefriedigung.

Solche Wirtschaftsgesellschaften finden sich in naturwüchsiger Gestalt schon bei einer Anzahl von Tieren, die miteinander kooperieren. Auch die Menschen leben von allem Anfang an zunächst in ganz ähnlichen naturwüchsigen Wirtschaftsgesellschaften. Allmählich aber entwickelt sich aus

diesem Anfangsstadium die *entfaltete* Wirtschaftsgesellschaft, die um einen *Markt*, als den Inbegriff aller Tauschbeziehungen in Raum und Zeit, zentriert ist.

b. Das politische Mittel

1. Das unentfaltete politische Mittel (*Der Raub*)

Der Raub ist keine Erfindung des Menschen. Scharf gesehen „arbeitet“ nur die Pflanze, von den Parasiten und fleischfressenden Arten abgesehen: sie allein zieht aus der toten Natur ihre Nahrung. Aber schon die Weidegänger „rauben“ die Arbeit der Pflanze. Sie eignen sich die von ihr in ihrer Substanz aufgehäuften Energie an. Und die Raubtiere eignen sich wieder die energiereiche Substanz der Pflanzenfresser an. Und auch die gewaltsame Aneignung fremder „Güter“ kommt im Tierreich überall da vor, wo schon eine „Verwaltung“ von Gütern existiert. Der Fuchs stänkert den Dachs aus seinem Bau, der Sperling raubt das Nest des Staren, und selbst die in allen Fabeln gepriesenen Musterbilder „emsiger“ Arbeit, die „Emsen“, d. h. die Ameisen, ebenso die Termiten und die Honigbienen, ziehen überall da, wo das als das kleinste Mittel erscheint, den Raub der Arbeit vor. Nach Maeterlinck überfallen Honigbienen Stöcke der Nachbarschaft, die durch Krankheit geschwächt oder durch Verlust des Weisels verwirrt sind, und rauben den Honig, statt ihn in mühsamer Tracht anzusammeln. Ja, sie sollen nach solchen glücklichen Expeditionen sogar den Geschmack an der Arbeit leicht ganz verlieren und sich in gewerbsmäßige Räuber verwandeln: eine für die historische Massenpsychologie überaus wichtige Beobachtung.

Nicht anders handelt der Mensch dem Menschen gegenüber. *Homo homini lupus!* Zuweilen greift der Mensch nach der energiereichen Körpersubstanz des Nebenmenschen, er frißt ihn, kanibalisches, eine Handlungsweise, die in der Tierwelt selten zu sein scheint: kaum je tötet ein Raubtier ein Tier der gleichen Art, um es zu verzehren. Auch beim Menschen kommt der Kannibalismus wohl nur auf höherer Zivilisationsstufe vor, und zwar nicht so sehr als Ausfluß des Nahrungstriebes, wie als Auswirkung des religiösen Bedürfnisses, gewisser magischer Vorstellungen.

Wo aber bereits durch Arbeit ein Gütervorrat angehäuften ist, da greift der Mensch ohne Bedenken nach ihm, eignet ihn sich ohne Entgelt an, und nicht nur die Güter, sondern auch ihre Quelle, die Arbeitskraft selbst, überall da, wo sie ihm als Mittel zu seinem Zwecke dienen kann.

Beides ist in der alten Welt, d. h. bei allen für den großen Gang der Weltgeschichte in Betracht kommenden Völkern, erst auf der Hirtenstufe der Fall. Hier greift der Nomade, der, wie Ratzel hervorhebt, sich überall mit Stolz als Räuber bezeichnet, zunächst nach den Herden der Nachbarstämme und nach ihren Mitgliedern, um sie als Weideknechte zu bewirtschaften. Jetzt erst kann die Sklaverei entstehen: der Jäger, der den gefangenen Feind nicht wirtschaftlich ausnutzen kann, adoptiert ihn als Blutsbruder in den Stamm oder tötet ihn.

Aber noch viel lieber greift der Nomade nach den „kostenden Dingen“, die jenseits der Grenzen seiner Steppen und Wüsten in den Niederungen der großen Ströme durch die Arbeit von Bauernschaften und Stadtbürgern aufgehäuften sind: nach der Arbeitskraft selbst, indem er die Nachbarn zu Sklaven oder Hörigen macht, und nach den von ihnen beschafften und verwalteten Gütern.

Ich kann an dieser Stelle auf die Entwicklung des Prozesses nicht näher eingehen; in meiner Abhandlung: *Der Staat*¹ ist er ausführlich dargestellt. Hier muß ich mich mit Andeutungen begnügen.

1 Oppenheimer, *Der Staat*, (Die Gesellschaft, Bd. 14/15), 6.–10. Tausend, Frankfurt 1919 (Neudruck, Jena 1929). Vgl. dazu Wagner, Artikel: Staat, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 7, S. 731. Ausführlicher in: Oppenheimer, *Der Staat*, in: *System der Soziologie*, Bd. II, Jena 1926 [siehe auch die Erstfassung von 1907, in der vorliegenden Edition, Bd. II: Politische Schriften, Berlin 1996, S. 309–386; A.d.R.].

2. *Das entfaltete politische Mittel* (*Der Staat*)

Durch eine Reihe von unterscheidbaren Stadien hindurch, von denen jedes folgende sich als das kleinere Mittel gegenüber dem vorhergehenden kennzeichnet, entwickelt sich aus dem räuberischen Grenzkriege als das kleinste Mittel der ökonomischen Bedürfnisbefriedigung zuletzt *der Staat*. Er ist eine von einer erobernden Menschengruppe einer unterworfenen Menschengruppe gewaltsam aufgezwungene Rechtseinrichtung, mit dem Inhalt, die Unterworfenen zugunsten der Sieger derart zu besteuern, daß die Bedürfnisse der Herrenklasse mit möglichst geringem Aufwande ihrer eigenen Arbeit möglichst vollkommen auf die Dauer befriedigt werden. Aus diesem Grunde übernimmt die Herrenklasse sofort nach der Staatsgründung den Grenzschutz nach außen und den Rechtsschutz nach innen, ersteren aus demselben Motiv, aus dem der Imker seinen Bienenstock gegen den Bären schützt, letzteren als das kleinste Mittel, einerseits die Leistungsfähigkeit der Untertanen zu erhalten: Rechtsschutz gegen die Übergriffe der Herrenklasse; andererseits den möglichst ungestörten Bezug des „Herreneinkommens“, wie Rodbertus es nennt, zu sichern: Rechtsschutz gegen die Unterworfenen.

Das Steuerrecht der Herrenklasse objektiviert sich in zwei Formen des Eigentums, d. h. in zwei gesellschaftlichen Institutionen: erstens im Eigentum am Menschen selbst, dem Träger der Arbeitskraft, der *Quelle* aller Güter; und zweitens in der *Bodensperre*, d. h. der Institution des großen Eigentums an dem Grund und Boden, der die *Bedingung* aller Arbeit in Freiheit und wirtschaftlicher Selbständigkeit ist.

Hier setzt unsere letzte systematische Unterscheidung ein. Wir nennen die Gesellschaftswirtschaft der entfalteten Wirtschaftsgesellschaft, die im Rahmen des historischen Staates, der „Politischen Gesellschaft“ (W. Wundt) sich vollzieht, die „*Politische Ökonomie*“. Wir setzen als Gegenbegriff den der „*Reinen Ökonomie*“; darunter verstehen wir die Wirtschaft einer Gesellschaft, in der jene beiden vom Staate geschaffenen Institutionen, die Unfreiheit und die Bodensperre in der Rechtsform des großen Grundeigentums mit ihren Folgeerscheinungen nicht existieren – und solche Gesellschaft ist nicht etwa nur ein Wunschbild, sondern hat in einer ganzen Reihe von Exemplaren auch in der neuesten Zeit bestanden.¹

Politische Ökonomien waren unbestritten die Antike mit ihrer Sklavenwirtschaft und das Mittelalter mit seiner Hörigenwirtschaft. Aber die Gesellschaftswirtschaft der Neuzeit, der sogenannte „Kapitalismus“ gilt der „bürgerlichen Theorie“ als reine Ökonomie, weil die persönliche Unfreiheit nicht mehr besteht. Wir werden beweisen, daß dies ihr grundlegender Irrtum und die Wurzel aller ihrer Schwierigkeiten ist. Auch der Kapitalismus ist politische Ökonomie, weil die Bodensperre aus der Vorperiode übernommen worden ist. Sie ist „Gewalteeigentum“ und erzwingt ihre „Gewaltanteile“ (Dühring) an dem Erzeugnis der Gesellschaftsarbeit.

Diese Erkenntnis taucht, soweit wir zu sehen imstande sind, zuerst in dem frühen englischen Sozialismus zur Zeit Cromwells auf. Die „wahren Gleichmacher“ (true levellers), geführt von Gerrard Winstanley und William Everard, eine an den angeblich kommunistischen Urchristengemeinden orientierte Sekte, die das private Großeigentum an Grund und Boden bekämpfte, brachten zwei von den genannten Führern verfaßte Streitschriften heraus, in denen das Recht der Sachsen gegen die Normannen reklamiert wird. Die Grundeigentümer seien die Nachkommen der Eroberer;

1 Vgl. Oppenheimer, Die „Utopie als Tatsache“, [in: derselbe, Gesammelte Schriften, Bd. II: Politische Schriften, S. 3–14; A.d.R.] und derselbe, [Weder so – noch so] Der dritte Weg, Zweiter Abschnitt: „Die Tatsachen“ [siehe ebenda, S. 118–128; A.d.R.]. Ferner: derselbe, System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd.: Stadt und Bürgerschaft. Die Neuzeit, Jena 1935, passim.

nachdem jetzt der Rechtsnachfolger Wilhelms des Eroberers, Karl I., hingerichtet worden sei, fordere das beraubte Volk sein unverlierbares Recht zurück.¹

Die Schriften verschollen, der Gedanke lebte aber in einer ähnlichen Zeit des Kampfes und der Revolution wieder auf. Wie jene Levellers den alten Gegensatz von Sachsen und Normannen, so machte in der französischen Umwälzung der Graf Saint-Simon, der Gründer zugleich der neuzeitlichen Soziologie und des neuzeitlichen Sozialismus, den Gegensatz von Franken und Kelten für die Verteilung des Grundeigentums und die Entstehung der Klassenunterschiede verantwortlich. Von ihm hat mindestens einer der einflußreichen deutschen Sozialisten, Karl Rodbertus, den Gedanken übernommen und seiner Gesellschaftslehre zugrunde gelegt,² wie Heinrich Dietzel nachgewiesen hat.

Dann hat weiland Ludwig Gumplowicz, der bedeutende Grazer Staatsrechtslehrer, den Gedanken als „die soziologische Staatsidee“ in den Mittelpunkt seines Systems gestellt. Ich selbst habe der fast nur staatsrechtlichen Konstruktion die notwendige staatswirtschaftliche Ergänzung gegeben.

Diese politische Ökonomie, diese entfaltete Gesellschaftswirtschaft einer in einen historischen Staat eingeschlossenen und von seinen gewaltgeschaffenen Institutionen beeinflussten und – verzerrten kapitalistischen Wirtschaftsgesellschaft ist der eigentliche Gegenstand unserer wissenschaftlichen Untersuchung.

Auch in den historisch gegebenen politischen Ökonomien können die „Wertdinge“ nur durch Arbeit „hergestellt“ werden. Aber die „Beschaffung“ der Wertdinge für die einzelne Personalwirtschaft erfolgt hier nicht nur durch eigene Arbeit oder durch äquivalenten Tausch, d. h. durch das ökonomische Mittel, sondern auch durch unentgeltene Aneignung, d. h. durch das politische Mittel.

Nach Konstituierung des Staates als Rechtsstaat wird das unentfaltete politische Mittel zum Verbrechen, während es vorher dem Fremden gegenüber legitimer Erwerb war und noch lange, bis zur Konstituierung der internationalen Rechtsgemeinschaft durch das Völkerrecht, gegenüber Angehörigen fremder Staaten für erlaubt gilt.

Das unentfaltete politische Mittel beschafft sich die von der Personalwirtschaft seines Anwenders bedurften Wertdinge entweder durch offene Aneignung mittels Gewalt oder Drohung mit Gewalt: Mord, Raub, Erpressung (von Gütern), Nötigung (zu Diensten), Notzucht (zu einem Geschlechtsdienste), oder durch heimliche Aneignung: Diebstahl und, bei anvertrauten Gütern: Unterschlagung, Untreue. Oder durch Handlungen, die irgendeine Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung „vorspiegeln“: Vorspiegelung falscher Tatsachen: Betrug, Falschmünzerei; Vorspiegelung gleicher Risiken: Falschspiel, Falschwetten; Vorspiegelung hoher Risiken als niedere: Überversicherung von Schwerkranken oder bei der Absicht des Selbstmordes, des Mordes, der Brandstiftung, der Herbeiführung einer Schiffskatastrophe usw. Diese Dinge gehören in die Kriminalistik.

Dagegen werden die politischen Ökonomien entscheidend beherrscht von dem entfaltetem politischen Mittel, dem *Staate* und dem von ihm begründeten und gewährleisteten politischen Eigentum; wie er entstanden ist als das „kleinste Mittel“ der Eroberer zur dauernden Befriedigung ihrer Bedürfnisse, so ist er auch heute noch das kleinste Mittel der dauernden Beschaffung unentgelteter Werte für die herrschende Klasse als Ganzes und die Personalwirtschaft ihrer einzelnen Mitglieder; ist er heute noch die auf die Dauer berechnete Bewirtschaftung der unteren Klasse durch die herrschende.

1 Adler, Geschichte des Sozialismus und Kommunismus von Plato bis zur Gegenwart, Bd. I, Leipzig 1899, S. 230.

2 Derselbe, Artikel: Sozialismus und Kommunismus, rev. von Gustav Mayer, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 7, S. 614.

Man kann den Staat auffassen als eine ökonomische Kollektivperson der herrschenden Klasse, die sich die Arbeitskraft der Untertanen als „Wertding“ beschafft hat: natürlich ist es ihre Aufgabe, diesen beschafften Wert bis zur Verwendung pfleglich zu verwalten, d. h. vor Verlust und Verderb zu bewahren; das ist wie gesagt die ratio essendi des Grenz- und Rechtsschutzes und aller später vom höheren Staate übernommenen gemeinnützigen Funktionen: die Erhaltung der Untertanen bei möglichst hoher Prästationsfähigkeit.

Es kann hier nicht unsere Aufgabe sein, zu zeigen, wie der Staat sich im Laufe der Entwicklung immer mehr zu einer Einrichtung entwickelt, die tatsächlich den gemeinen Nutzen aller Staatsbürger anstrebt. Das gehört in die Staatslehre. Hier kann nur angedeutet werden, daß das politische Mittel mehr und mehr vom ökonomischen zurückgedrängt und ersetzt wird, und daß die Tendenz der Entwicklung unzweifelhaft dahin geht, den durch das Gewaltrecht entstandenen Staat zuletzt ganz in eine nur vom Naturrecht beherrschte Ordnung umzuwandeln, die aussehen wird, als sei sie wirklich durch einen „Gesellschaftsvertrag“ entstanden. Was die Naturrechtler, vor allem Jean-Jacques Rousseau, an den Anfang seiner Entwicklung setzten, wird ihr Endergebnis sein: die „Freibürgerschaft“, wie ich diese Staatsform genannt habe.¹

Noch ist dieses Ziel, die Sehnsucht aller Menschenfreunde, längst nicht erreicht; noch ist der Staat zu einem großen Teile ökonomische Kollektivperson der oberen Klassen zur unentgelteten Beschaffung von Teilen des Arbeitsertrages der unteren Klassen. Nur diese Seite des Staatswesens hat uns hier zu beschäftigen. Wir wollen aber, wenn wir seine partie honteuse behandeln, niemals vergessen, daß dieses zwieschlächtige Wesen auch eine partie honorable hat: als Organisation des Gemeinnutzens im reinen Sinne des Wortes, d. h. des Nutzens *aller* Bürger, nicht nur einer oder einiger Klassen.

Hier ist eine Zwischenbemerkung zu machen. Der *Anarchismus* geht in die Irre, weil er nur die eine Seite der Dinge sieht, die „partie honteuse“, den Staat als Klassenorganisation. Daher seine Staatsfeindschaft: er will das „boshafte Tier“, wie der Staat einmal genannt wurde, ganz ausrotten und gibt sich entweder der utopischen Hoffnung hin, eine große Gesellschaft könne sich ohne eine mit Zwangsgewalt ausgestattete Autorität selbst lenken; – oder er verzichtet bewußt auf alle Vorteile gesellschaftlicher Kooperation im großen und strebt die Zersplitterung der Gesellschaft in unzählige kleine Gruppen an, d. h. er verzichtet um der Freiheit willen auf den Reichtum. Beides ist falsch: hier werden, wie fast immer, *Führerschaft* und *Herrschaft* miteinander verwechselt;² eine mit Zwangsgewalt ausgestattete Autorität der Lenkung ist unentbehrlich – aber sie ist auch der Freiheit nicht gefährlich, wenn das politische Mittel nicht mehr hineinspielt: und darum ist kein Verzicht nötig, weder auf die Freiheit, noch auf den Reichtum.

Auf der anderen Seite sieht der *Legitimismus* – so wollen wir die Klassentheorie der herrschenden Klassen nennen – nur die andere Seite der Dinge, die „partie honorable“, den Staat als Organisation des Gemeinnutzens. Das ist ebenso einseitig und falsch, und diese Ansicht der Dinge haben wir vor allem zu bekämpfen, weil sie das wissenschaftliche Verständnis der bestehenden Gesellschaftswirtschaft unmöglich macht.

1 Vgl. Oppenheimer, *Der Staat*, 1. Auflage, Jena 1907, Schlußwort; ferner derselbe, *Allgemeine Soziologie*, in: *System der Soziologie*, Bd. I, S. 386 und vor allem 1101ff., und ebenda, Bd. II: *Der Staat*, Schlußkapitel [siehe auch Bd. II der vorliegenden Edition, S. 381–385; A.d.R.].

2 Vgl. derselbe, *Allgemeine Soziologie*, in: *System der Soziologie*, Bd. I, S. 370.

II. Das öffentlich-rechtliche Klassenmonopol der Staatsverwaltung

Die herrschende Klasse als Totalität, als Kollektivperson, bedient sich erstens des Staates als einer *Verwaltungsorganisation*, um unentgeltlich einen Teil des Arbeitsertrages der unteren Klassen an sich zu ziehen.

Vor Errichtung des bürgerlichen Verfassungsstaates, in den politischen Ökonomien der Sklavenwirtschaft und der feudalen Wirtschaft, geschieht die Aneignung *de jure*, kraft öffentlichen Rechtes; der Sklave gehört ganz, der Hörige zum Teil seinem Herrn – und wem der Arbeiter gehört, dem gehört natürlich auch die Arbeitskraft und der Arbeitsertrag. Ferner hatten die feudalen Herren zu gewissen Zeiten auch nutzbare Rechte gegenüber persönlich freien Subjekten, die in ihrem Machtbereich verweilten. Der Grundsatz: „nulle terre sans seigneur“ unterwarf alle, auch die freien Eingesessenen ihrem Gerichts- und Steuerrecht, ihren Bann- und Jagdrechten. Und selbst gegenüber Fremden, namentlich Kaufleuten, besaßen sie die verschiedensten nutzbaren Rechte: das Zoll-, Brücken- und Fährenrecht, das Strand- und Grundruhrrecht, das Geleit- und Durchfuhrrecht usw. Das ist die charakteristische Mischung zwischen öffentlichem und privatem Recht, die das Feudalrecht kennzeichnet. Sie beruht nicht etwa, wie manche glauben, auf einer ungenügenden Fähigkeit der Juristen jener Zeit, beides säuberlich zu trennen, sondern ist die notwendige Folge des Rechtszustandes selbst, der darin bestand, daß eine Anzahl von Individuen öffentliche Souveränitätsrechte besaßen, die sie privatwirtschaftlich ausnutzen durften.

Außer diesen nutzbaren Rechten Einzelnen gegenüber gewährleistete das vorbürgerliche Staatsrecht den herrschenden Klassen das Privileg, das „Vor-Recht“, der Staatsverwaltung ebenfalls *de jure*. Alle ehrenvollen und gut besoldeten Stellungen waren ihnen vorbehalten: im Hof-, Militär-, Verwaltungs- und Regierungsdienst. Und aufgrund dieses Privilegs verwalteten sie denn auch den Staat ganz offen und ohne Skrupel lediglich im Interesse ihrer Klasse, teils durch eine formelle Klassengesetzgebung, durch die sie ihre nutzbaren Rechte und Privilegien befestigten und erweiterten, teils durch eine bloß faktische Klassenpolitik, Klassenverwaltung und Klassenjustiz.

Durch die Gesetzgebung statuieren sie z. B. ihr Recht der Steuerfreiheit. Ihre *Klassenpolitik* führt in der *Außenpolitik* den Staat zu Kolonialerwerbungen und Kriegen, deren Geld- und Blutlast die Masse trägt, während ihre Vorteile der herrschenden Klasse zufließen: neues Grundeigentum, wenn die Grundbesitzer den Staat lenken, neue Märkte und Plantagen und Sklavenreviere, wenn die Kaufleute die Herren sind. Die ganze Staatsaußenpolitik, der eine Hauptteil der Staatengeschichte, liegt in diesen Sätzen beschlossen: man könnte, wenn man es nicht wüßte, aus der Zerstörung von Korinth und Karthago ohne weiteres schließen, daß um die Mitte des zweiten vorchristlichen Jahrhunderts der Handelsstand einen Hauptteil der herrschenden Klasse des römischen Staates bildete: und die Geschichte der Conquista in Amerika ist nur verständlich aus dem Klasseninteresse einer feudalen Grundbesitzerklasse.

Das gleiche Klassenmonopol äußert sich in der *inneren Politik*: in der Handels- und Zollpolitik, indem es zu Lasten der Masse Verträge schließt, die die herrschende Klasse bereichern; in der Finanzpolitik, indem es Anleihen für Zwecke der Herrenklasse aufnimmt, die die Masse verzinsen und tilgen muß; in der Steuerpolitik, indem es alle Lasten nach unten abwälzt, usw. usw.; und sichert das alles durch immer neue Klassenrechte, die dann die *Klassenjustiz* so wendet, daß die scharfe Schneide immer nach unten, der stumpfe Rücken immer nach oben gekehrt ist.

Seit der Errichtung des bürgerlichen Verfassungsstaates hat sich *formell* vieles geändert und alles geklärt. Öffentliches und privates Recht sind voneinander geschieden worden. Jetzt hat nur noch der Staat selbst und die den Staat zusammensetzenden, ihm untergeordneten politischen Körperschaften (Gemeinden, Kreise, Provinzen usw.) das Recht, aufgrund einseitiger Zwecksetzung von

Privatpersonen Leistungen in Gütern (Steuern) oder Diensten (Militärdienst, Dienst im Ehrenamt als Schöffen, Geschworene, Vormünder usw.) zu beanspruchen. Aber keine Privatperson hat mehr ein nutzbares Recht an die andere, es sei denn aufgrund zweiseitigen Vertrages oder kraft eines Rechtes, z. B. auf Versorgung (Alimentation), wie es zwischen nahen Blutsverwandten oder aufgrund einer Haftpflicht usw. besteht. Und dennoch ist *grundsätzlich* alles beim alten geblieben. Auch im bürgerlichen Verfassungsstaate wird, mehr weniger kraß, mehr weniger verhüllt, nach wie vor die Außen- und Innenpolitik im Interesse der herrschenden Klasse auf Kosten der unteren Klassen geführt, gestützt auf noch immer bestehende und zuweilen sogar erweiterte Reste der Klassengesetzgebung, und gesichert durch Klassenverwaltung und Klassenjustiz. Nur die sozialen, fast sozialistischen Demokratien Australiens, und unter ihnen vor allem Neuseeland, bilden allenfalls die Andeutung einer Ausnahme: alle anderen Kulturstaaten der Welt sind nach wie vor zu einem bedeutenden Teile „Klassenstaaten“, d. h. ökonomische Kollektivpersonen der herrschenden Klasse zur unentgelteten Aneignung von Teilen des Arbeitsertrages der beherrschten Klassen.

Und zwar sind sie es noch immer zu einem Teile kraft öffentlichen Rechtes, kraft des Rechtes der Verfassung. Die herrschenden Klassen haben, auch in den Staaten des Repräsentativsystems, noch fast überall im Staate und seinen Untergliedern das formelle Privileg der Verwaltung, dank den von ihnen erlassenen Wahlrechten (Oberhaus, Zensuswahlsystem, Wahlkreisgeometrie), die sie nur zögernd, nur unter stärkstem Druck, zugunsten der unteren Klassen erweitern. Und das sogar geschieht fast immer und überall nur dann, wenn die inneren Gegensätze zwischen den verschiedenen Interessentengruppen, die die herrschende Klasse zusammensetzen, ihre Widerstandskraft lähmen. Wir verdanken unser bißchen bürgerlicher Freiheit viel weniger der Kraft der Masse als dem Gegensatz zwischen Bourgeoisie und Grundbesitzern (moneyed und landed interest), ganz wie Europa sein bißchen Geistesfreiheit in der Hauptsache dem Gegensatz zwischen weltlicher und geistlicher Macht, zwischen Kaisertum und Papsttum verdankt. *Duobus litigantibus tertius gaudet!*

Wo aber das *formelle* Recht nicht auslangt, um ihr Verwaltungs- und Regierungsmonopol aufrecht zu erhalten, da besinnt sich die herrschende Klasse selten lange, es ohne, und im Notfall *wider* den Sinn und sogar den Wortlaut des Gesetzes aufrecht zu erhalten oder die Verfassung selbst aufzuheben, im Notfall durch bewaffnete Revolution und Bürgerkrieg wie jetzt eben in Spanien. Wir beobachten täglich, wie „Wahlen gemacht werden“, und zwar nicht nur in den Donaustaaten, nicht nur in den Kleinstaaten Südamerikas, nicht nur in Rußland, sondern auch in Frankreich, den Vereinigten Staaten und anderswo. Nur die Methoden wechseln, je nach dem geltenden Rechte und dem Zustande der öffentlichen Meinung und der Gesamtkultur: Aber das gleiche Ziel der Monopolisierung der Staatsverwaltung wird fast überall erreicht: durch den *Terrorismus* des Knüppels oder der Flinte, des Beichtstuhls oder der Kanzel, oder der Bedrohung mit wirtschaftlicher Schädigung (Aussperrung, Boykott, d. h. Achterklärung); – oder durch *Bestechung* mittels Geld oder sozialer Vorteile (Titel, Rang, Orden), oder wirtschaftlicher Vorteile (Kreisbahnen, Garnisonen, besonders großartig in dem Milliardensegnen, den die demokratische Regierung der United States in der Politik des „New Deal“ herniederregnen läßt: Subventionen, Silbergesetzgebung, Dollarabwertung, Veteranen-Bond usw.); und, wenn alle Stränge reißen, wohl auch durch unmittelbare Fälschung der Wahlergebnisse.

Aufgrund dieses politischen Monopols der Verwaltung und Regierung hält die herrschende Klasse nach wie vor „die Staatskrippe“ besetzt und läßt niemanden als die Klassengenossen heran, abgesehen von einigen schandenhalber zugelassenen „Konzessionsschulzen“, wie man charakteristischerweise die bürgerlichen Offiziere nannte, die in die „feudalen“ „erstklassigen“, dem Adel vorbehaltenen deutschen Regimenter aufgenommen wurden. Darin ändert sich auch nichts, wenn die ältere herrschende Klasse des Grundadels sich notgedrungen durch Aufnahme des neuen Geldadels ergänzt: so weit, wie der Konnubialverband reicht, reicht auch jeweils das Klassenmonopol; wer,

etwa aus Gründen des von der „Staatskirche“ abweichenden Bekenntnisses, nicht in den Konnubialverband aufgenommen wird, ist auch vom Klassenmonopol der Staatsverwaltung ausgeschlossen.

Dieses Klassenmonopol des öffentlichen Rechtes würde aber in kürzester Zeit dahinfallen, wenn es nicht auf das festeste verankert wäre in einem Klassenmonopol des Privatrechts.

III. Das privatrechtliche Klassenmonopol des politischen Eigentums¹

Dieses Privatmonopol ist „politisches Eigentum“, das „Gewalteigentum“ Eugen Dührings; er versteht darunter solches ursprünglich durch außerökonomische Gewalt entstandenes Eigentum, das seinem Besitzer „Gewaltanteile“, ein „Herreneinkommen“ (Rodbertus), an der gesellschaftlichen Gesamterzeugung abwirft: mit anderen Worten es gestattet ihm, aus dem Arbeitsertrage der beherrschten Klasse unentgeltlich bestimmte Teile vorweg an sich zu ziehen.

Es unterscheidet sich *formell* von dem Verwaltungsmonopol dadurch, daß es kein öffentlich-rechtliches, sondern ein privatrechtliches, kein politisches, sondern ein *ökonomisches* Monopol ist, ein Monopol im engeren Sinne, während man jenes eher als „Privilegium“ zu bezeichnen pflegt. *Inhaltlich* unterscheidet es sich von dem Verwaltungsmonopol dadurch, daß jenes der ganzen herrschenden Klasse als einer Totalität, einer *Kollektivperson*, als Beschaffungsmittel dient, während dieses unmittelbar den *einzelnen* Mitgliedern der Klasse dient, die sich im Besitze des Monopols befinden. Oder vielmehr, umgekehrt: Wer sich im Besitze des politischen Eigentums befindet, gehört eo ipso, wenn er konnubialfähig ist, zur herrschenden Klasse.

Es gibt nur *ein* „primäres“ politisches Eigentum; alle anderen Formen sind nur „sekundär“, sind aus dem primären erwachsen, wie die Äste aus dem Stamm und der Wurzel, und können daher nur mit ihm existieren, müssen aber auch mit ihm zugrunde gehen.

a. Das primäre politische Eigentum (Das Großgrundeigentum)

Dieses primäre politische Eigentum ist das durch außerökonomische Kräfte, also durch das politische Mittel, entstandene *Großgrundeigentum in seiner Gesamtheit*. „Vereinzelt Großgrundeigentum wäre sehr harmlos, nur massenhaftes Großgrundeigentum, das in seiner Gesamtheit die *Bodensperre* konstituiert, wird als der Störenfried der gesellschaftlichen Ordnung angeklagt.“²

Auch dieses Eigentum gilt der bürgerlichen Auffassung als naturrechtlich-legitim. Sie läßt es gleich seinen anderen Arten aus der Konkurrenz zwischen Gleichen und Freien nach dem „Gesetz der ursprünglichen Akkumulation“ entstehen.

1 Vgl. dazu Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 999ff.

2 Aus unserer Bearbeitung des Adolph Wagnerschen Artikels: Der Staat in national-ökonomischer [Hinsicht], in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, Bd. 7, Jena 1926, S. 757–779 [siehe in der vorliegenden Edition, Bd. II: Politische Schriften, S. 485–516; A.d.R.].

1. Das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation

Das angebliche Gesetz ist eine *Theorie von der Entstehung der sozialen Klassen*. Danach sollen sie sich aus einem Zustand der vollen politischen Freiheit und wirtschaftlichen Gleichheit durch nichts als die Wirkung wirtschaftlicher Tugenden, ohne jeden Eingriff außerökonomischer Gewalt, entwickelt haben.

A. Angriff und Verteidigung

Daß diese Auffassung mit der wirklichen Geschichte nicht übereinstimmt, hat wenigstens Adam Smith, der ein tüchtiger Historiker war, sehr genau gewußt. Man braucht nur seine Darlegungen im dritten Buche vom zweiten Kapitel an zu studieren, um daran nicht mehr zu zweifeln. Aber er hat diese Erkenntnis in den theoretischen Abschnitten seines Werkes nicht verwertet; und seine Nachfolger, von denen der weitaus bedeutendste, Ricardo, gewiß kein historischer Kopf war, haben es noch viel weniger getan. Und so ist diese völlig haltlose Konstruktion immer weitergegeben worden. Erst die Sozialisten haben sie angegriffen; wir nannten schon Saint-Simon und seine Schule, ferner Rodbertus, Proudhon usw. Keiner aber hat mit größerem Grimm, stärkerer Betonung der geschichtlichen Tatsachen und schärferem Sarkasmus dieses „bürgerliche Idyll“, diese „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“ zerfetzt als Karl Marx. Die Abschnitte im ersten Bande des „Kapital“, in denen die wirkliche Geschichte der Bildung des europäischen Kapitalismus dargestellt ist, gehören zu den herrlichsten des gewaltigen Werkes: hier spricht der Prophet und gleichzeitig der wahre Historiker, der die Schleier der klassenmäßigen Täuschung der früheren Geschichtsschreibung endgültig zerrissen hat.

„Diese ursprüngliche Akkumulation spielt in der politischen Ökonomie ungefähr dieselbe Rolle wie der Sündenfall in der Theologie. Adam biß in den Apfel und damit kam über das Menschengeschlecht die Sünde. Ihr Ursprung wird erklärt, indem er als Anekdote der Vergangenheit erzählt wird. In einer längst verflossenen Zeit gab es auf der einen Seite eine fleißige, intelligente und vor allem sparsame Elite, und auf der anderen faulenzende, ihr alles, und mehr, verjubilende Lumpen [...] So kam es, daß die ersten Reichtum akkumulierten und die letzten schließlich nichts zu verkaufen hatten als ihre eigene Haut! Und von diesem Sündenfall datiert die Armut der großen Masse, die immer noch, aller Arbeit zum Trotz, nichts zu verkaufen hat als sich selbst, und der Reichtum der Wenigen, der fortwährend wächst, obgleich sie längst aufgehört haben zu arbeiten. Solche fade Kinderei kaut Herr Thiers z. B. noch mit staatsfeierlichem Ernst, zur Verteidigung der *propriété*, den einst so geistreichen Franzosen vor. Aber sobald die Eigentumsfrage ins Spiel kommt, wird es heilige Pflicht, den Standpunkt der Kinderfibel als den allen Altersklassen und Entwicklungsstufen allein gerechten festzuhalten. In der wirklichen Geschichte spielen bekanntlich Eroberung, Unterjochung, Raubmord, kurz Gewalt die große Rolle. In der sanften politischen Ökonomie herrschte von jeher die Idylle. Recht und Arbeit waren von jeher die einzigen Bereicherungsmittel, natürlich mit jedesmaliger Ausnahme von ‚diesem Jahr‘. In der Tat sind die Methoden der ursprünglichen Akkumulation alles andere, nur nicht idyllisch [...] Die geschichtliche Bewegung, die die Produzenten in Lohnarbeiter verwandelt, erscheint einerseits als ihre Befreiung von Dienstbarkeit und Zunftzwang; und diese Seite allein existiert für unsere bürgerlichen Geschichtsschreiber. Andererseits aber werden diese Neubefreiten erst Verkäufer ihrer selbst, nachdem ihnen alle ihre Produktionsmittel und alle durch die alten feudalen

Einrichtungen gebotenen Garantien ihrer Existenz geraubt sind. *Und die Geschichte dieser ihrer Expropriation ist in die Annalen der Menschheit eingeschrieben mit Zügen von Blut und Feuer.*¹

Wie sich diese Gewaltpolitik, deren „Grundlage die Expropriation der Volksmasse von Grund und Boden“² ist, im einzelnen vollzog, ist hier nicht der Ort, an Hand des Meisters zu verfolgen. Genug, daß sie in einem Prozeß von Jahrhunderten mit allen Mitteln der staatlichen Klassenpolitik und des privaten, aber straflosen Unrechts den „freien“, d. h. politisch freien und zugleich von allen seinen Produktionsmitteln gelösten Arbeiter, und damit erst die Vorbedingung der kapitalistischen Ausbeutung, des Mehrwerts, erschuf.

Was uns hier interessiert, ist zweierlei. Erstens, daß dieser gewaltige Kritiker der bürgerlichen Historik selbst sein Leben lang nicht von der Kinderfibel loskam: wir werden zeigen, daß sie die einzige gedankenmäßige Grundlage für seinen Kommunismus war und blieb, ohne daß er sich freilich dieses Zusammenhanges, dieser „uneingestanden Prämisse“ bewußt gewesen wäre. Und zweitens, daß seine Kritik denn doch stark genug war, um die bürgerliche Historik in ihren besseren Vertretern zur Preisgabe ihres alten Axioms zu veranlassen.

Das kommt sehr deutlich zum Ausdruck in einem nachgelassenen Werke des bedeutenden Historikers und Ökonomen, eines der streitbarsten Protagonisten der bürgerlichen Ordnung: Gustav Schmollers.

Schmoller sah sehr deutlich, wo der Schlüssel der strategischen Stellung seiner Partei war; und so hat er noch aus seinem Grabe heraus, in einer von seiner Frau herausgegebenen Schrift³, die alte bürgerliche Lehre in einem Abschnitt von ungefähr 200 Seiten neu zu fundieren versucht. *Und hat sie bei diesem Versuch endgültig zerstört!*

Er bleibt dabei, daß nichts als überlegene Begabung die Ahnen der heutigen Oberklasse emporgebracht habe. Übertreffende persönliche Qualifikation ist die causa causans; freilich haben, das wird nicht verschwiegen, auch Gewalt, List und Rechtsbruch dabei mitgewirkt, aber sie erscheinen doch nur als Nebenursachen; und vor allem: auch sie werden aufgefaßt als Kräfte, die in der Hauptsache dem geschichtlichen und sozialen Fortschritt gedient haben, der ohne sie nicht hätte entstehen können. Wir bringen eine der entscheidenden Stellen im Wortlaut:

„Die drei Gruppen der Gesellschaft, Priester, Krieger, Händler, bleiben die Grundtypen aller Aristokratie. Die betreffenden Individuen und Gesellschaftsgruppen *steigen durch eigentümliche Kräfte und Vorzüge empor*, erringen durch sie die größere Ehre, die größere Macht, das größere Einkommen und Vermögen. Sie steigen in harten Daseinskämpfen auf, denen Gewalt, Betrug, Mißbrauch so wenig fehlen können, wie allem Menschlichen. Die Priester haben Dokumente gefälscht, um ihren Besitz zu mehren, die Ritter haben widerrechtlich Bauern von ihren Hufen getrieben, die Händler haben mit List und Betrug, mit Wucher und oft auch mit Gewalt ihren Besitz vergrößert. Sie alle haben stets gesucht, ihre Stellung um jeden Preis zu befestigen, sie haben die übrige Volksmasse herabgedrückt, sie ihrer Leitung und Gewalt unterstellt. *Diese Unterstellung war aber ein unabweisbares Bedürfnis der gesellschaftlichen Organisation. Größere politische und wirtschaftliche Körper konnten nur entstehen, indem die führenden und gehorchenden Kreise sich schieden.* Auch die künftige Emporhebung und Erziehung der Massen konnte nur so vorbereitet werden, obwohl zunächst damit Härten und Mißbildungen aller Art eintraten.“⁴

Wir wollen nicht fragen, woher der Historiker die Sicherheit gewonnen hat, mit der er sein Credo vorträgt, daß nur durch Unterdrückung und Gewalt größere Körper entstehen konnten. Uns

1 Marx, Das Kapital. Zur Kritik der politischen Ökonomie, 4. Auflage, Hamburg 1890, [Bd. I], S. 679–681.

2 Ebenda, S. 692.

3 Schmoller, Die soziale Frage, Klassenbildung, Arbeiterfrage, Klassenkampf, München/Leipzig 1918.

4 Ebenda, S. 289 (im Original nicht kursiv).

scheint hier seine „persönliche Gleichung“¹ sehr stark mitzusprechen, und wir könnten auf einige Tatsachen aufmerksam machen, die seine Auffassung nicht bestätigen, und einige Schriftsteller nennen, die anderer Meinung sind. Wir können z. B., in den nicht eben seltenen adligen Familien, die ihre Standeserhöhung nur der Nachgiebigkeit gegen fürstliche Geschlechtsappetite verdanken, mit dem besten Willen keine Beispiele für die These erblicken, daß es immer „Vorzüge“ gewesen sind, die die Herrschenden von den Gehorchenden schieden; und können in den nicht seltenen großen Vermögen, die notorisch auf Neger- oder Mädchenhandel oder Kriegsschiebungen oder Schmuggel und dergleichen zurückführen,² auch nur sehr schwer das zugrunde liegende segensreiche Geschichtsprinzip erkennen. Gustav Freytag, der auch einiges von Geschichte wußte, hat mit besonderem Nachdruck, vor allem in seinen „Ahnen“, darauf hingewiesen, daß in diesem geschichtlichen Prozeß ganz regelmäßig die gemeineren menschlichen Eigenschaften in die Höhe, und die edlen in die Tiefe kommen, ja, daß die alten edlen Familien in den Bürgerstand versinken, während ihre Knechte und Leibeigenen zu Landesfürsten, mindestens zu ritterlichen Ministerialen werden.

Aber wir haben hier keine Geschichte zu treiben, und wir brauchen auch keine historischen Argumente. Mag Schmoller recht haben, mag der Weg der geschichtlichen Notwendigkeit auch der immanenten Notwendigkeit gewesen sein; mag alles, was ist, in diesem Sinne auch „vernünftig“ sein: Schmoller hat mit seiner Rechtfertigung der bürgerlichen Theorie dennoch den Barendienst erwiesen; er hat sie umgebracht. Was er verteidigt, ist nicht mehr, wie er annimmt, das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation, sondern das Gegenteil: indem er seine Gegner zu bekämpfen glaubt, gibt er ihnen alles zu, was sie für ihre Beweisführung brauchen.

Denn jenes Gesetz behauptet nicht, daß *irgendwelche* Eigenschaften, die man je nach seiner persönlichen Stellung zu den großen Problemen der Gesellschaft als Zeichen einer besonders hohen oder besonders niederen Qualifikation auffassen mag, den Ausschlag bei der Entstehung der Klassen gegeben haben, sondern es behauptet klar und bestimmt, daß sie die Folge ganz bestimmter Eigenschaften gewesen ist, ganz bestimmter Tugenden, und zwar wirtschaftlicher Tugenden. Was hier sprach, war im frühkapitalistischen England die Moral des Calvinismus, der alle Gewalt, List, Betrug, usw. als Laster unbedingt verwarf und nichts gelten ließ, als die bürgerlichen Tugenden *des Fleißes, der Pünktlichkeit und der Sparsamkeit*. Nur aus dieser Voraussetzung lassen sich die Konsequenzen ziehen, die die bürgerliche Soziologie gezogen hat: aus der Schmollerschen Variante folgt genau das Gegenteil.

Die Folgerungen der bürgerlichen Soziologen aus ihrer Prämisse der ursprünglichen Akkumulation sind nämlich diese: weil die Klassenordnung aus nichts als Tugenden hervorgegangen ist, ist sie *gerecht*; und weil die Zusammensetzung der menschlichen Gruppen aus Tugendhaften und nicht Tugendhaften aller Wahrscheinlichkeit nach immer die gleiche sein wird, so ist sie auch *ewig*. Das heißt: es mag irgendeine Umwälzung für eine kurze Frist die Gleichheit der Anfänge wiederherstellen, so wird doch binnen kürzester Zeit das unwiderstehliche Walten der gleichen psychologischen Gesetze, die in der geschichtlichen Vergangenheit zu der Klassenbildung geführt haben, den heutigen Zustand wiederhergestellt haben – und dann ist es schade um die Zerstörung von Blut und Reichtum, die mit solcher Umwälzung notwendig verbunden ist. Das ist die Gestalt, die das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation unter den Händen von Malthus erhielt, dessen ganze, von dem Bürgertum seiner Zeit so über alle Maßen bewunderte Leistung in nichts anderem bestand, als daß

1 „Persönliche Gleichung“ ist ein von Herbert Spencer in die soziologische Fachsprache eingeführter Terminus. Es bedeutet den Inbegriff der Vorurteile, Wertungen und Handlungsantriebe, die der Soziologe unbeeußt an seine wissenschaftliche Arbeit heranträgt, so wie ihn seine „Gruppe“ „sozialpsychologisch determiniert hat“.

2 Vgl. Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, deutsche Ausgabe, 2 Bde., Berlin 1916.

er das Gesetz von der Vergangenheit auf die Ebene der Zukunft projizierte, um die Forderungen und Hoffnungen des Sozialismus abzutun.

Diese beiden, für die Verteidigung der kapitalistischen Ordnung entscheidenden, Folgerungen lassen sich aus der Schmollerschen Variante offenbar nicht mehr ziehen, und es ist merkwürdig, daß er selbst das nicht gesehen hat, sondern allen Ernstes geglaubt zu haben scheint, er habe mit seinen Darlegungen dem Sozialismus ein für alle Male das Wasser abgegraben.

Erstens läßt sich eine zugestandenermaßen wesentlich aus Gewalt und List entstandene Ordnung nicht mehr länger mit ethisch-naturrechtlichen Gründen verteidigen. Das Zugeständnis, daß sie ihrem Ursprung nach *ungerecht* ist, ist schon sehr bedenklich für ihren Bestand und ihre Verteidigung. Schon damit hört das Gesetz auf, das zu sein, was es durch mehr als ein Jahrhundert war, *das gute Gewissen des Bürgertums*.

Zweitens läßt aber sich nun auch nicht mehr behaupten, daß die kapitalistische Ordnung *ewig* sei. Selbst wenn der Klassengegner zu dem Zugeständnis gebracht werden könnte, daß die Menschheit sich auf gar keine andere Weise zu Kultur und Zivilisation hätte entwickeln können, als durch die harte Erziehung des Klassenregiments – ein Zugeständnis, das nicht, weder durch historische noch durch logische Mittel als unvermeidlich erzwungen werden kann –, selbst dann folgt daraus nichts weiter als die Feststellung, daß Herrschaft, Zwang, Klassenregiment, Ausbeutung usw. *für die Erziehung des Menschengeschlechts* notwendig waren: aber es folgt keineswegs daraus, daß diese Erziehung immer noch nötig ist, oder gar, daß sie niemals, solange es menschliche Gesellschaften gibt, ihr Ende erreichen kann und soll.

Sondern es ist der Schluß mindestens möglich, daß diese zugestandenermaßen ungerechte Ordnung jetzt ihren pädagogischen Dienst geleistet habe; daß überlegene Gewalt heute abzubrechen berechtigt sei, was überlegene Gewalt in Vorzeiten aufzubauen berechtigt war; und daß durch geeignete Maßnahmen dafür Sorge getragen werden könne, daß nicht von neuem List und Gewalt eine neue Klassenscheidung herbeiführen können.

Um zu resümieren, so hat Schmoller gerade das geopfert, worauf alles ankam, das Gesetz als ein ewiges „Naturgesetz“ aller menschlichen Gesellschaft. Und, wenn man genau hinschaut, sieht man deutlich, daß er es zurückverwandelt hat aus dem bürgerlichen in das feudale Verteidigungsinstrument: was er vorträgt, ist nichts als „Legitimus“, der nicht auf das natürliche, sondern auf das geschichtliche Recht pocht,¹ und der sich nicht auf Verdienste, sondern auf überlegene Begabung, namentlich *kriegerische* Begabung als Rechtfertigung seiner Rechte beruft. Schmollers Auffassung steht Gobineau unendlich viel näher als Quesnay, Smith und Mill; er braucht ahnungslos zur Verteidigung des Bürgertums genau die gleichen feudalen Argumente, gegen die das Bürgertum in der Zeit seines Kampfes um die Macht mit den naturrechtlich-ethischen Gründen anging, die Schmoller heute mit dem mitleidigen Lächeln des überlegenen Historikers beiseite schiebt. Die „Feudalisierung“ des Bürgertums kann kaum deutlicher zur Darstellung kommen, als durch diesen Frontwechsel seines ersten Vorkämpfers. Wir kennen nur aus der schönen Literatur noch ein Beispiel von ähnlich eindrucksvoller Wucht: den Fabrikbesitzer aus Björnsons „Über unsere Kraft“. Er kann sich den ihm sympathischen Trotz eines ihm mit Schärfe entgegentretenden Arbeiters gar nicht anders erklären als mit der Annahme, daß der Mann durch „Bastardierung“, wie Gobineau sagen würde, „gutes Blut“ in seinen Adern habe! Das ist der Standpunkt, von dem aus seit Urzeiten der Adel, auch der von gestern, in allen Ländern und Zonen, und bei allen Rassen, seine Vorrechte gegen die Ansprüche der Enterbten verteidigt hat.

1 Hier wird die „romantische“ Wurzel des ökonomischen Historismus deutlich erkennbar.

B. Induktive Widerlegung

Das Großgrundeigentum ist unbestreitbar und unbestritten die Schöpfung des politischen Mittels, der außerökonomischen Gewalt. Und zwar in seinem Kern des unentfalteten politischen Mittels, der Eroberung. Wir wissen das mit vollkommener Sicherheit von allen Ländern oder Staaten der Alten und einigen der Neuen Welt. In Griechenland und auf Kreta waren es die Dorier, die die Voreinwohner zu Periöken und Heloten herabdrückten: in Italien und auf seinen Inseln waren es im Süden hellenische Wikinge und später die Karthager, in [der] Toskana die Etrusker, im Norden die Gallier; in Gallien erst die Kelten, dann die Römer, dann Germanen, in Spanien und Nordafrika erst die Phönizier, dann die Kelten, dann die Römer, dann die Gothen und die Araber; in West- und Süddeutschland wieder erst Kelten, dann Römer, zuletzt Germanen; in Norddeutschland waren es die Sachsen, die die Thüringer unterwarfen: die „Frilinge“ sind die Periöken, die Servi die Heloten; in Osteuropa waren es zuerst Wikinge, Normannen, die auf allen in die Ostsee mündenden Strömen von der Oder bis zur Düna eindringen, später die Deutschen im Westen, die Chazaren, Tataren, Türken im Osten der Slawenwelt. Nordägypten wurde von Südägypten, dann von den Hyksos, Griechen, Römern, Arabern, Mamelucken; Iran, Indien, China, Siam, Birma, Annam wurden ebenso wie die Insulinde von einem Erobererstamm nach dem anderen überrannt. Nicht anders in Mexiko, in Peru, in Brasilien, wo den Azteken, den Inka, den Maya die Spanier und Portugiesen folgten. Und überall wurde neben der Verknechtung der Voreinwohner als das große Mittel der Beherrschung, der dauernden wirtschaftlichen Ausbeutung der Unterklasse sofort die Bodensperre im größten Maßstabe eingeführt. Adam Smith schildert, ohne es zu wissen, nur den ganz allgemeinen Typus, wenn er von der germanischen Völkerwanderung sagt, die Könige und Häuptlinge der Eroberer hätten alles Land, das unbebaute wie das bebaute, an sich gerissen.

Im Anfang waren überall noch zahlreiche freie Kleinbesitzer vorhanden, zumeist aus der Eroberergruppe. Aber nach dem von mir aufgestellten „Gesetz der Agglomeration um vorhandene Vermögenskerne“ *wuchs* dieses Großgrundeigentum durch Vernichtung der Kleinen ins Maßlose, – und zerstörte die Kraft der Völker und die Macht der Staaten. Für die Antike hat das trübe Wort des Plinius allgemeine Geltung: „Latifundia Romam perdidere“, und für das Mittelalter habe ich jüngst in einer Übersicht über alle Staaten des europäisch-vorderasiatisch-nordafrikanischen Kulturkreises zeigen können, daß die fortschreitende Expropriation der Bauern durch den Adel, d. h. das Großgrundeigentum, die fast einzige, wenn nicht überhaupt die einzige Ursache der politischen Krisen und des wirtschaftlichen Verfalls gewesen ist.¹

Danach dürfte es auf den ersten Blick nicht als allzu paradox und gewagt erscheinen, wenn wir die gleiche verderbliche Institution für die Hauptschuldige auch der Krisen der politischen Ökonomie der Neuzeit, des Kapitalismus, erklären.

In die europäischen Kolonien der Neuzeit ist die Klassenscheidung samt der Bodensperre sofort nach ihrer Gründung durch die Spanier, Portugiesen, Holländer, Franzosen, Engländer eingeführt worden, entweder durch kriegerische Unterwerfung der Voreinwohner oder durch Import einer unfreien oder halbfreien Arbeiterbevölkerung (Neger aus Afrika, Kontraktarbeiter und Verbrecher aus Europa nach Amerika, von Melanesiern in die Plantagen der Südsee), wo die Urbevölkerung fehlte oder auswich oder unter dem Druck der Knechtschaft ausstarb. Als die Bodensperrung vollendet war, brauchte man die Unfreiheit nicht mehr: denn von da an war auch der freie Mann hilflos dem Monopol ausgeliefert. Und die Folgen waren die selbstverständlichen, errechenbaren: mittel-

¹ Vgl. für die Antike im allgemeinen und das republikanische Rom im besonderen Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. II: Der Staat [siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. II, S. 309–385; A.d.R.]; für Spätrom: ebenda, Bd. IV, 1. Teilbd.: Rom und die Germanen; für die Staaten des Mittelalters: ebenda, Bd. IV, 2. Teilbd.: Adel und Bauernschaft.

terlich-feudal in Südamerika, Mexiko und den Südstaaten der Union, kapitalistisch in den Nordstaaten, in der Neuzeit in Indien, Japan, Insulinde usw.

Die Ausdehnung der Kerne des Großgrundeigentums auf Kosten der Bauern geschah überall, wie wir zeigen konnten, durch Mißbrauch des Klassenmonopols der Staatsverwaltung, und zwar dort, wo seine Machtstellung dem Adel Straffreiheit sicherte, oft genug gegen das Gesetz, sonst aber durch skrupellose Klassenpolitik, Klassengesetzgebung und Klassenjustiz. So z. B. überall im holländischen und britischen Indien; hier haben die europäischen Herren teils aus Unverstand, weil sie das heimische Bodenrecht nicht begriffen, teils aber auch geleitet von dem alten Eroberergrundsatz: „Divide et impera“ die Bauern dem Feudaladel der Zemindars völlig ausgeliefert, indem sie das unrechtlich *geteilte* Obereigentum des Adels als römisch-rechtliches *ungeteiltes* absolutes Eigentum behandelten. Ähnliches hat auch zu dem grauenhaften Elend der irischen Kleinbauern sein bedeutendes Teil beigetragen.

Eine besondere Berühmtheit erlangte das Schicksal der hochschottischen Clans. Der Patriarch, der Than, hatte nach allgemeinem Urrecht die Verfügung über den gemeinsam besessenen Boden im Interesse der Gesamtheit auszuüben. Allmählich wurde daraus das absolute Eigentumsrecht, und dieses wurde derart „absolut“, daß in der Neuzeit die hochadligen Großgrundbesitzer Schottlands ihre Clangenossen vielfach massenhaft expropriierten, d. h. einfach ins „Elend“ – Elend heißt Ausland – schleuderten. Das ist das von Sismondi, Spencer, Stuart Mill, Dove u. a. und Marx mit ebenso großer wie berechtigter Entrüstung gegeißelte Verfahren des „clearing of estates“, der „Reinigung des Grundbesitzes“, wie es namentlich die Herzogin von Sutherland übte; sie fegte zwanzigtausend gälische Bauern in die See, um das Ackerland in Schafweiden und Hirschkparks zu verwandeln,¹ – und fand mit diesem Verfahren den Beifall vieler sogenannter liberaler Ökonomen: denn dadurch erhöhte sie die Rentabilität ihres Grundeigentums ganz ungeheuer – und diesen Volkswirten erschien die Erhöhung der privatwirtschaftlichen Rentabilität immer als gleichbedeutend mit volkswirtschaftlichem Vorteil. Das geißelte Sismondi als „Chrematistik“: Profitwut und Profitwisenschaft.

Diese Entwicklung wird von einigen als Beweis gegen die sonst ganz allgemein angenommene Meinung angezogen, daß Großgrundeigentum nur durch außerökonomische Gewalt entstehen kann. Denn hier wissen wir nichts Bestimmtes von fremder *Eroberung*.

Aber auch hier vollzog sich die Entwicklung durch fremde *Waffengewalt*, und zwar unter dem Schutze der englischen Bajonette: dem britischen „Staat“, d. h. seiner Herrenklasse, zu der seit der Union auch der schottische Adel als ein Hauptbestandteil gehört, beliebte es, das Patriarchenrecht

1 Diese schönen Dinge gehen noch immer in Großbritannien vor sich. Wir entnehmen Flürscheims „Not aus Überfluß“ folgende Mitteilung der „Barrier Truth“: „Eines Millionärs Launen. Mull, eine Insel an der Küste von Schottland, ist Eigentum des Earl Beauchamp. Sie hat eine Fläche von 237.000 Acres und eine Bevölkerung von 4.691, welche in 1.030 Häusern wohnen. Zu ihren Produkten gehören Gerste, Hafermehl und Kartoffel. Die Einwohner betreiben auch einen nicht unbedeutenden Exporthandel in Schafen und Großvieh. Ein Millionär hat sich kürzlich das alleinige Eigentumsrecht der Insel gesichert und wünscht sie in einen Wildpark zur Unterhaltung für sich und seine Freunde zu verwandeln. Er hat daher der ganzen Bevölkerung gekündigt und das Niederreißen aller Häuser befohlen.“ Der gleichen Quelle entnehmen wir die folgende Statistik: „Die Wildparkfläche in Schottland nimmt zu. Vor 15 Jahren belief sie sich in den Highland Counties auf 1.711.892 Acres, letztes Jahr (1897) waren es 2.287.297 Acres. Diese Ziffern sind exklusive gewisser Wälder, wie Clencannich und North Affaric, worüber Angaben nicht gemacht worden sind. 1904 war die Fläche der Wildparks in 5 Counties auf 2.920.097 gestiegen.“ – „Sie haben Grundeigentum, um damit zu spielen“, heißt es in dem kurz vor dem Weltkriege auf Veranlassung Lloyd Georges herausgegebenen „The Land. The Report of the land enquiry committee“ (London/New York/Toronto 1913), S. XLVIII/IX. [Auf] S. XXV heißt es klipp und klar: „Kein Grund wirtschaftlicher Notwendigkeit kann Bedingungen rechtfertigen, die offenbar vom menschlichen und völkischen Standpunkt verurteilt sind.“

als absolutes römisches Eigentumsrecht aufzufassen und den großen Herren das organisierte politische Mittel, Polizei und Armee, für die Durchführung dieses „Rechtes“ zur Verfügung zu stellen.¹ Zwischen diesem Verfahren und dem der fremdländischen Eroberung im wortwörtlichen Sinne ist nicht mehr Unterschied als zwischen räuberischer Erpressung und Raub; ob ich mit der Waffe drohe oder sie anwende, ist subjektiv völlig dasselbe: hängt es doch nur von der Widerstandskraft des anderen ab, welches Verfahren ich zuletzt brauchen werde.

Der britische „Staat“, d. h. in diesem Sinne die ökonomische Kollektivperson der herrschenden Klasse, und nicht die Wohlfahrtsorganisation der Gesamtheit, tat für seinen englischen Bestandteil ganz dasselbe wie für seinen schottischen, nur in etwas anderen juristischen Formen. Hier wurden die „Commons“, die alten Gemeindeländereien, „eingehegt“ und nach dem Rezept der *partitio leonina* unter alle Berechtigten verteilt. Durch diese berüchtigten „Inclosures of commons“ wurde dem selbständigen Bauernstande das Rückgrat gebrochen (denn er verlor seine Viehwirtschaft zum großen Teile), und die Großgrundbesitzerklasse ungeheuer bereichert. Schon Anfang des 16. Jahrhunderts nannte Thomas Morus England das schreckliche Land, „wo die Schafe die Menschen fressen“. Damals begannen die Inclosures, um aus Ackerland Schafweide zu machen. Was die Einhegungen des 19. Jahrhunderts anlangt, so stellt Wilhelm Hasbach, einer der besten Kenner der Zeit und des Landes zu der Zeit, fest,² daß nicht einmal die Landeskultur durch diese grandiose Expropriation gewonnen habe, in deren Interesse sie angeblich erfolgte: denn was der Getreidebau gewann, verlor die Viehzucht und Geflügelzucht mindestens. Vor allem aber klagt er, und mit Recht, diese Maßregel an, eine der Hauptursachen für das furchtbare Elend gewesen zu sein, das der Frühkapitalismus über das englische Volk brachte: die vom Lande gefegten Bauern waren eine der Hauptquellen jenes unversieglichen Stromes habloser Proletarier, die sich in London, Liverpool und Manchester zu Notlöhnen verkaufen mußten, um nicht zu verhungern.³

Und doch geschah das alles ganz „legitim“, d. h. formell unanfechtbar nach „Recht und Gesetz“. Jede einzelne Einhegung erfolgte auf Parlamentsbeschluß der erwählten Vertreter angeblich der ganzen britischen Nation; die Ausweisung der gälischen Clanverwandten der Herzogin von Sutherland erfolgte aufgrund legitimer Kündigung ihrer vom Gericht und Gesetzbuch als solche erklärten „Pacht“-Verträge; und eben dasselbe legitime Verfahren lieferte die indischen Ryots ihren Grundherren, die freien brandenburgischen Bauern unter den bayrischen und luxemburgischen Markgrafen ihren benachbarten „Junkern“ aus und entzog ihnen bei der Hardenbergschen Ausführung der Steinschen Emanzipationsgesetze noch einmal gut die Hälfte ihres Ackers, und einer großen Zahl alles, mit der unverhohlenen ausgesprochenen Absicht, dem vergrößerten Rittergutsbesitz die Land-

1 „Ohne Beihilfe der staatlichen Macht, die nur der im Staate herrschenden Klasse zuteil wird, ist wohl zu keiner Zeit das Bauernlegen in größerem Umfange gelungen. Einer der berühmtesten Fälle dieser Art ist die Entstehung des Großgrundbesitzes im schottischen Hochland. Als die Engländer nach der Schlacht von Culloden daran gingen, die alte Clanverfassung der Gaelen zu zerstören, taten sie es so, daß sie einfach die Clanhauptlinge für Eigentümer des ganzen, bisher eine Gemeinschaft bildenden Stammesgebietes erklärten. Der Großgrundbesitz in Bengalen geht auf einen Irrtum der Engländer zurück, die im XVIII. Jahrhundert die Grundsteuer für einen Pachtzins und die grundsteuerpflichtigen Bauern für Pächter des Maharadscha gehalten haben. Die Entstehung des Großgrundbesitzes durch staatliche Einflüsse ist in seiner Natur durchaus unzweideutig. Indem der Staat den Großgrundbesitz schuf, handelte er nur als Verband des mächtigen kriegerischen Adels [...]“ (Ehrlich, *Grundlegung der Soziologie des Rechts*, München 1913, S. 306ff.).

2 Hasbach, *Die englischen Landarbeiter in den letzten 100 Jahren und die Einhegungen*, Leipzig 1894.

3 Und wieder das gleiche gilt von dem dritten Teile Großbritanniens, dem unglücklichen *Irland*, das freilich zuerst durch Waffengewalt unterworfen wurde. Gustav Schmoller (*Die soziale Frage*, S. 564) schreibt: „Mit der gegen 1700 vollendeten Unterwerfung begann eine Regierung und Verwaltung ohne alle Weisheit und ohne alle Gerechtigkeit [...]. Die alte irische Verfassung und das alte irische Recht behandelte man als verwirrt [...]. Fast alle Pächter sanken für den englischen Richter zu jährlich vertreibbaren Inhabern herab, während der Kelte sich immer noch für unabsetzbar hielt.“

arbeiterklasse, neben dem „Landmann ohne Dienst“ den „Dienstmann ohne Land“ (Knapp) zu schaffen, ohne die er ein Messer ohne Klinge und Heft ist.¹ Alles ganz legitim, in aller Form Rechts: und doch nennt der Konservative Sismondi, freilich ein Schweizer Bürger, das Verfahren gegen die Hochschotten „un cruel abus des formes légales, une usurpation inique“: „einen grausamen Mißbrauch der gesetzlichen Formen, eine unbillige Usurpation“².

Wir haben hier einige der bekanntesten, aber nicht einmal der krassesten Beispiele dafür, wie sich das Klassenmonopol der Staatsverwaltung durch die Mittel der Klassenpolitik, Klassengesetzgebung und Klassenjustiz umsetzt in das Privatmonopol des politischen Eigentums. Nur einige Beispiele: die Bücher der Geschichte sind voll von solchen mit Blut geschriebenen Daten: und nicht immer sind die Expropriationen in gesetzlicher Form erfolgt: schon die Bibel erzählt von Naboths Weinberg, und die deutsche Geschichte weiß von unzähligen ähnlichen: von der Niederwerfung der vollfreien Bauernschaft nach der Völkerwanderungszeit bis auf die Expropriationen des Abtes von Kempten und seiner Standesgenossen, die zuletzt die großen Bauernkriege und Deutschlands Sturz herbeiführten, bis auf den Übermut des Adels in den „Adelsrepubliken“ Ost-Holstein, Mecklenburg, Schwedisch-Pommern, Polen, Livland usw. („itzund doet man dat man wille“, schreibt der alte Gramzow mißbilligend in der Neuzeit).

C. Deduktive Widerlegung (Das Divisionsexempel)

Uns erscheinen bereits die induktiven Argumente gegen das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation von so durchschlagender Kraft, daß es als völlig widerlegt zu gelten hat. Aber eine Hydra hat ein zähes Leben, und man weiß, daß man ihre Köpfe nicht nur abschlagen, sondern auch ausbrennen muß. Wir wollen daher ein übriges tun. Das „Gesetz“ ist deduktiv gewonnen, und es ist eine alte Erfahrung, daß kraft des „Selbstvertrauens der Vernunft“ ein mit logischen Mitteln gewonnener Satz wirklich überzeugend auch nur mit logischen Mitteln widerlegt werden kann. „Moors Geliebte kann nur durch Moor sterben.“

Wir werden zeigen, daß aus dem Gesetz der ursprünglichen Akkumulation, wie es die bürgerlichen Theoretiker von jeher vorgetragen haben, die Bildung der Klassengesellschaft, mit der wir in der Soziologie im allgemeinen und der Ökonomik im besonderen zu tun haben, *überhaupt nicht abgeleitet werden kann, weil der Schluß mit der Prämisse in unversöhnlichem Widerspruch steht.*

- 1 Nach Schmidt, [Zur Agrargeschichte Lübecks und Ostholsteins], Zürich 1887, S. 30) haben hier die Grundherren trotz des Verbots vom Dezember 1804 bis in die achtziger Jahre hinein immer von neuem Hufen und ganze Dörfer niedergelegt. Nach Anna Neumann, der wir diese Tatsache entnehmen (Die Bewegung der Löhne der ländlichen „freien Arbeiter“ im Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Königreich Preußen, Berlin 1911, S. 167), war es dem oberschlesischen Adel durch Herbeiführung des nur für Schlesien geltenden Gesetzes von 1827 gelungen, die Regulierung der Robotgärtner sehr zu erschweren; so waren bis zum Jahre 1850 nicht mehr als 50 solcher Stellen reguliert – die übrigen waren teils eingezogen worden, teils waren ihre Inhaber in dem alten Dienstverhältnis verblieben (ebenda, S. 217).
- 2 Das gleiche gilt für Rumänien. Dies mag hervorgehoben werden, weil Karl Marx in einem Brief vom 30. Oktober 1856 an Friedrich Engels schreibt: „Interessant diese Art der Entwicklung, weil hier die Entstehung der Leibeigenschaft auf rein ökonomischem Wege, ohne das Zwischenglied der Eroberung und des Rasendualismus nachzuweisen.“ Die Dioskuren hätten es gar zu gut brauchen können, wenn sich auch nur ein einziges derartiges Beispiel in der Geschichte nachweisen ließe. Denn sie waren beide, Marx unbewußt, Engels ganz unverhohlen, Anhänger der doch von Marx so erfolgreich bekämpften „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“. Vgl. dazu Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 900f., ferner Bd. III, S. 209f. und derselbe, Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus, Berlin/Leipzig 1919, Exkurs, S. 219ff.

In allen Darstellungen des Gesetzes nämlich ist die Entstehung der Klassenscheidung *an eine bestimmte Bedingung geknüpft*: diese Bedingung ist aber niemals, solange es Geschichte gibt, erfüllt worden. Und so kann auch die Klassenscheidung nicht nach dem von dem Gesetze behaupteten Typus entstanden sein.

Die Bedingung ist: „*Vollbesetzung*“ des gesamten, der betreffenden Gesellschaft zur Verfügung stehenden Grund und Bodens durch *selbstwirtschaftende kleine Bauern*.

Hier können wir uns auf den Consensus sapientium berufen. Rousseau sagt in seiner berühmten Untersuchung über die Ungleichheit der Menschen: „Nicht eher kann Ungleichheit entstehen, als bis alle Hufen (héritages), einander sämtlich berührend, das ganze Land bedecken.“ Er schließt also die Ungleichheit des anfänglichen Grundeigentums ausdrücklich aus.

Einer der beiden großen Köpfe der Physiokraten, Turgot, schreibt unmißverständlich: „In dieser ersten Zeit, wo jeder arbeitsame Mann so viel Boden fand, wie er wollte, konnte niemand sich bewegen fühlen, für andere zu arbeiten.“

Adam Smith schreibt ebenso kurz und klar als über eine Sache, die gar nicht angezweifelt werden kann: „In jenem ursprünglichen Zustand der Dinge, der weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Produkt der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder *Gutsbesitzer* noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen brauchte.“

Aber nicht nur die liberalen Größen, auch der Führer des wissenschaftlichen Sozialismus, Karl Marx, steht auf dem gleichen Standpunkt. Im 25. Kapitel des ersten Bandes seines „Kapital“ erklärt er klipp und klar, daß in „freien Kolonien“ mit für jedermann zugänglichem Boden kapitalistisches Grundeigentum unmöglich ist. (Wir werden die Stelle in anderem Zusammenhang noch genauer zu betrachten haben.)

Die apodiktische Kürze, mit der die Meister den Grundsatz aufstellen, zeigt, daß sie sich keines möglichen Einwandes gewärtig waren. In der Tat: solange noch Zugang zu freiem Boden vorhanden ist, kann offenbar eine Klasse vermögensloser Arbeiter ebensowenig entstehen wie eine Klasse von Reichen, die von Renten leben. Denn, mag Fleiß und Sparsamkeit einen noch so großen Stamm von Gütern aufhäufen: wenn es keine Klasse von Menschen gibt, die von allen eigenen Produktionsmitteln entblößt sind, so kann dieser Reichtum nicht „verwertet“, d. h. derart bewirtschaftet werden, daß seinem Besitzer arbeitsloses Einkommen von irgendwelchem Belang, also „Mehrwert“ oder „Herrenrente“ (Rodbertus) daraus zufließt. Denn in einer solchen Gesellschaft ist selbstverständlich das absolute Minimum des Lohnes, den irgend jemand fordern wird, das Einkommen eines freien Landwirtes auf ausreichendem unverschuldeten Boden.

Der Gegenstand ist von so großer Wichtigkeit, daß wir uns auf einige Einwände einlassen wollen, obgleich sie prima vista unsinnig sind.

Der erste Einwand ist der, daß der durchschnittliche Mensch so dumm und träge sei, daß er aus lauter Stumpfsinn auch dann die halbe Sklaverei des Lohnarbeiters auf sich nehme, wenn in erreichbarer Nähe freies Land und mit ihm die Selbständigkeit und der Wohlstand erlangt werden könnten. Diese grobe Torheit ist in der Regel die letzte Zuflucht des in die Enge getriebenen Legitimus und Absolutismus, der die Wurzeln seiner Existenz mit Recht bedroht findet, wenn der durchschnittliche Mensch als ein rationell handelndes Wesen anerkannt werden muß, das sein Interesse zu erkennen die Intelligenz, und zu verfolgen die Entschlußkraft besitzt.

Wir können diesen ersten Einwand nur mit historisch-statistischen Gründen abtun. Und da genügt allerdings die imposante Tatsache, daß allein während des 19. Jahrhunderts die weitaus größte Völkerwanderung aller bekannten Geschichte etwa zwanzig Millionen von Menschen aller Rassen und Sprachen, und zwar vor allem von Menschen der elendesten und gedrücktesten Unterklassen, allein in die Vereinigten Staaten von Nordamerika geführt hat. Zwischen der Heimat der wandernden Massen und ihrem Ziele lag eine Strecke zwischen einem Drittel und einem Viertel des Erdumfangs, lag ein großer Ozean, der wenigstens in den ersten Jahrzehnten dieses gigantischen Vorgangs

nur mit den größten Gefahren, Beschwerden und Kosten überschritten werden konnte: und dennoch floß dieser Riesenstrom bis zum Weltkriege in immer zunehmender Mächtigkeit. Und das ist nur ein einziges, allerdings das bisher gewaltigste Beispiel der Wanderungen ganzer Völker, die den ungeheuren Rahmen aller bisherigen Geschichte ausmachen und jedem nicht völlig Blinden beweisen, daß in der Tat der durchschnittliche Mensch dem Prinzip des kleinsten Mittels überall gerade so folgt, wie das Tier, das, gleichfalls wandernd, sich immer und überall den besseren Nahrungsraum sucht, wie Ratzel in seiner Studie „Der Lebensraum“ feststellt. Diese Dinge vollziehen sich wie elementare Geschehnisse, so daß es ihnen gegenüber in der Tat erlaubt ist, das Prinzip des kleinsten Mittels als das „Gesetz der Strömung“ auszudrücken: „Die Menschen strömen vom Orte des höheren sozialen und wirtschaftlichen Druckes zum Orte des geringeren sozialen und wirtschaftlichen Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes.“ Diese Formel, die von dem Verfasser geprägt ist, bedeutet nichts anderes als eine andere Formel für unsere Behauptung, daß das Sollgesetz des kleinsten Mittels von allen normalen Menschen so unfehlbar befolgt wird, daß man es ohne Fehler auch als ein Seinsgesetz des Verhaltens, der Handlung ausdrücken kann.

Ein zweiter Einwand geht dahin, daß bei freier Zugänglichkeit des Bodens einzelne Schlauköpfe so große Teile des Landes für sich okkupieren werden, daß sie den Rest der Gesellschaftsmitglieder von diesem unentbehrlichen Produktionsmittel absperrern und dadurch zwingen, sich ihnen als Arbeiter zu vermieten, die unter Abtretung eines Teiles des Ertrages an diese „ersten Okkupanten“ diesen selben Boden bestellen. Es scheint in der Tat, daß einige der schlimmeren Vertreter der schlimmsten Vulgärökonomik sich die Entwicklung der menschlichen Gesellschaft in dieser Weise vorgestellt haben.¹ Dann erscheinen diese glücklichen Spekulanten als die mit der wirtschaftlichen Tugend der „Voraussicht“ in besonderem Maße ausgestatteten und daher wirtschaftlich besonders hoch qualifizierten Personen.

Die Vorstellung ist womöglich noch törichter als die zuerst abgetane. Erstens wird keine Gesellschaft der Freien und Gleichen, von der wir ja hier ausgehen, eine solche Usurpation ihrer Existenzgrundlage dulden; und zweitens sind die psychologischen Voraussetzungen für solche Handlung offenbar nicht gegeben.

Das erste wird wieder durch die Beobachtung der Tatsachen bestätigt. In allen genossenschaftlichen Gesellschaften besteht das Recht der Okkupation lediglich für dasjenige Ausmaß an Land, das der Okkupant selbst mit eigenen Kräften zu nutzen imstande ist, und nur für die Zeit, in der er es wirklich nutzt. Emile de Laveleye hat in seinem vortrefflichen, durch Karl Bücher auf das wertvollste ergänzten Buch über das „Ureigentum“ die Tatsache über allen Zweifel hinaus als das Unrecht des Bodens festgestellt. Ungenütztes Land fällt nach einer sehr kurzen Respektfrist überall der Gesamtheit wieder anheim und darf von jedem ihrer Mitglieder in Nutzung genommen werden, ohne daß der frühere Bearbeiter das geringste Recht auf Entschädigung oder Rücknahme hätte: sein Recht ist verfallen, durch „Dereliktion“. Dieser ganze Inbegriff von Rechten hat in der germanischen Rechtssprache den Namen der „Rückennutzung“.

Wäre aber selbst jene vorausgesetzte, in diesen Verhältnissen undenkbare Rechtsordnung gegeben, so würden die psychologischen Voraussetzungen ihrer Ausnützung für spekulative Zwecke dennoch völlig fehlen.

Wenn wir heute, sagen wir, 100.000 ha Land an 100 Familien überweisen, so wird sich jede 1.000 ha nehmen; denn jeder weiß, daß in absehbarer Zeit, wenn die Bevölkerung durch Zuwanderung oder durch Nachwuchs vermehrt ist, das Land einen Seltenheitswert erhalten wird, und daß er dann in der Lage sein wird, als sein Herr von den späteren Abkömmlingen ein arbeitsfreies Ein-

¹ Vorausgegangen ist freilich kein Geringerer als der große John Locke. Vgl. Oppenheimer, Der Staat, in: System der Soziologie, Bd. II, S. 68ff. [siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. II, S. 309–385; A.d.R.].

kommen, die Grundrente, zu beziehen. Die Vorstellung ist unhaltbar, daß die Mitglieder der Urgesellschaft von den gleichen Erwägungen beseelt waren und darum so viel Land, wie nur irgend möglich, für sich „okkupierten“.

Wo wenig Menschen und viel Land vorhanden ist, da ist der Boden „freies Gut“, wie Luft und Wasser und hat daher keinen Wert. Niemand aber „wirtschaftet“ mit dem Wertlosen. So wenig wie heute jemand auf den Gedanken kommen kann, sich einen Vorrat von Luft oder Wasser hinzulegen, so wenig kann er unter den hier vorgestellten Verhältnissen den Gedanken fassen, sich einen Vorrat von Land hinzulegen, mit anderen Worten: Terrainspekulant zu werden. Auf unabsehbare Zeit hinaus ist nach der Voraussetzung jedem künftigen Mitgliede einer noch so vermehrten Volkszahl die Besitznahme eines eigenen Grundstückes für seine Zwecke aus dem unendlichen Landvorrat gewährleistet. Solange das aber der Fall ist, kann das „hingelegte“ Terrain keinerlei Wert erhalten. Selbst wenn also, ja, gerade wenn der Ursiedler bereits die Motivation eines modernen Spekulanten hätte, würde er diese Spekulationsidee als zwecklos fallen lassen.

Man kann nun aber solches Terrain auch nicht dadurch nutzen, daß man andere für sich arbeiten läßt: es gibt ja keine Arbeiter!

Danach ist es also auch aus rein ökonomischen Gründen unmöglich, daß das Maß der Urhufe größer ausfalle, als der Arbeitskraft einer bäuerlichen Familie entspricht. Ja, nicht einmal das Maximum der durch diesen Faktor bestimmten Größe ist denkbar. Denn wozu sollte der Urbauer sich anstrengen, um Überschüsse hervorzubringen? Man kann Getreide, und noch dazu unter so primitiven Verhältnissen, nicht lange aufbewahren: es geht schnell zugrunde. Man kann aber hier auch Getreide nicht verkaufen. Es gibt noch keinen Markt. Die paar Handelskarawanen, die vielleicht schon durch das Land ziehen, handeln noch kein Korn ein, sondern Pelze, Hörner, Elfenbein, Goldkörner und derartige Seltenheiten. Demnach bestimmt sich also, unter den hier vorausgesetzten Verhältnissen, das Maß der Urhufe noch nicht einmal nach dem Maximum der Arbeitskraft einer bäuerlichen Familie, sondern lediglich nach dem Maximum ihres Bedarfes. Das absolute Maß wird sich je nach Kopffzahl, Bodengüte und Beschaffenheit der Werkzeuge usw. verschieden gestalten: aber unter keinen Umständen wird es den Umfang eines heutigen mittelbäuerlichen Betriebes überschreiten.

Aus dieser Betrachtung geht unseres Erachtens mit vollkommenster Sicherheit hervor, daß die Bildung irgendeines, dieses sehr bescheidene Maß irgendwie erheblich überschreitenden, Großgrund Eigentums unter der Voraussetzung der „previous accumulation“ unmöglich ist, solange freies Land noch verfügbar ist.

Die Wirklichkeit entspricht auch hier der Deduktion wieder vollkommen, wie denn grundsätzlich die Voraussetzung aller Wissenschaft ist, daß „die Welt richtig geht“, daß also ein richtig aus wahren Prämissen abgeleiteter Schluß unter allen Umständen zu „wahren“ Ergebnissen führen muß.

Das Maß der Urhufe ist überall sehr gering: das Maß der germanischen Urbauernhufe scheint, nach Laveleye, das der ganzen ackerbauenden Welt in allen Zonen zu sein. Es betrug bekanntlich im Durchschnitt 30 Morgen, gleich $7\frac{1}{2}$ ha, fiel in besonders fruchtbarer und schon damals mit einigem städtischen Verkehr begabter Gegend, im Mosellande, bis auf die Hälfte, und stieg andererseits in steinigem, hochgelegenen Gebirgslande, wie in der Hocheifel, bis über 100 Morgen.

Ein dritter möglicher Einwand: der Viehzüchter, d. h. der Nomade, und noch viel mehr der Jäger brauchen durchschnittlich für die Familie eine ungleich größere Fläche. Wenn nun einige dieser Okkupanten sich weigern, den Übergang zur höheren Wirtschaftsstufe mitzumachen und anstatt dessen ihr „Eigentum“ behalten, dann ist die Besitzverschiedenheit sofort gegeben.

Darauf ist zu erwidern, daß unter primitiven Bedingungen, wie wir sie hier durchgängig voraussetzen, das Jagdgebiet und Weidegebiet niemals in einzelne, den Individuen der Gesellschaft gehöri-

ge Eigentumssphären aufgeteilt ist, sondern dem Stamme zur gesamten Hand gehört, wie sich das aus den ganzen Lebensbedingungen einer solchen, auf gegenseitigen Schutz und straffstes Zusammenhalten angewiesenen Gruppe von selbst versteht.

Außerdem ist auf dieser Stufe der Vorrat von Land im Verhältnis zu der Zahl der Menschen noch so ungeheuer groß, daß Jagd bzw. Viehhaltung neben dem so wenig Boden beanspruchenden Ackerbau betrieben werden können, ohne ihn im mindesten zu stören. Und allmählich drängt der vorgeschrittenere Betrieb, einfach weil er das kleinere Mittel ist, den rückständigen im Kreise der ganzen Gruppe zurück. Auch dieses Argument kann also nicht anerkannt werden.

Auf welche Weise und durch welche Kräfte hat denn nun dieser glückliche Zustand sein Ende gefunden? Am ausführlichsten äußert sich Turgot, der schon das ganze Gesetz der ursprünglichen Akkumulation vorträgt:

„Aber endlich fand jedes Stück Land seinen Herrn, und jene, welche keinen Grundbesitz erwerben konnten, hatten zuerst keinen anderen Ausweg, als den, ihrer Hände Arbeit gegen den Überfluß an Gütern des landbauenden Grundbesitzers einzutauschen.

Da das Land indessen dem Besitzer, der es bearbeitete, nicht allein seinen Unterhalt gewährte, und dazu, wessen er bedurfte, um auf dem Tauschwege die Mittel zur Befriedigung seiner anderen Bedürfnisse zu erwerben, sondern überdies noch einen beträchtlichen Überschuß abwarf, so konnte er damit Leute bezahlen, die seinen Boden bearbeiteten, und für die Lohnarbeiter war es gleichgültig, ob sie ihren Unterhalt in diesem oder jenem Berufe gewannen. Das Grundeigentum mußte sich also von der Bodenbearbeitung trennen und tat es auch bald.

Die ersten Grundeigentümer nahmen, wie bereits gesagt, zunächst so viel Boden in Beschlag, wie sie mit ihrer Familie bearbeiten konnten. Ein Mann, der stärker, arbeitsamer und um die Zukunft besorgter war, nahm mehr als einer von entgegengesetztem Charakter: und derjenige, dessen Familie zahlreicher war, der also mehr Arme zur Verfügung hatte, dehnte seinen Besitz weiter aus. Das war schon eine erste Ungleichheit.

Nicht aller Boden ist gleich fruchtbar; zwei Personen, die gleich viel Land besitzen und gleich viel arbeiten, können davon doch einen sehr verschiedenen Ertrag erzielen: zweite Quelle der Ungleichheit.

Die Besitzungen, die von den Vätern auf die Kinder übergehen, teilen sich in mehr oder minder kleine Teile, je nachdem die Familie mehr oder weniger zahlreich ist. In dem Maße, als die Generationen einander folgen, teilen sich die Erbgüter noch weiter, oder sie vereinigen sich aufs neue durch Aussterben der Linie: dritte Quelle der Ungleichheit.

Der Kontrast zwischen der Einsicht, der Tatkraft und vor allem der Sparsamkeit der einen und der Sorglosigkeit, Untätigkeit und Verschwendung der anderen bildet einen vierten Grund der Ungleichheit, und zwar den mächtigsten von allen.“¹

Wir haben hier die „Kinderfibel“ zwar noch in ihrem Unschuldszustande, wo sie noch nicht als ein Kampfmittel der Bourgeoisie gegen den Sozialismus diente, aber doch schon in ihrer ganzen naiven Torheit. Die beiden ersten Quellen der Ungleichheit, die Turgot anführt, bestehen nicht.

Der erste Grund versieht die Psychologie des modernen Wirtschaftsmenschen in die des Ursiedlers hinein. Wir haben schon gesagt, daß unter diesen Verhältnissen nicht das Maß dessen, „was eine Familie bearbeiten konnte“, das Maximum des Landbesitzes bestimmen mußte, sondern das Maß dessen, was eine Familie *brauchte*! Es gibt weder Tauschhandel mit Getreide, noch die Möglichkeit, einen Überschuß vor Verlust und Verderb zu bewahren: es ist bekannt, daß die hackbauenden

1 [Ohne Quellenangabe, vermutlich: Turgot, Betrachtungen über die Bildung und Verteilung des Reichtums, eingeleitet von Heinrich Waentig, Jena 1903; A.d.R.]

Neger den Überschuß einer reichen Ernte schleunigst in Bier verwandeln, als das einzige Mittel, ihn vor der Vernichtung durch Ameisen usw. zu bewahren. Unter solchen Umständen wird auch der „stärkste, arbeitsamste und um die Zukunft besorgteste“ Wirt nicht daran denken, mehr als das ungefähre Minimum zu erzeugen und mehr als das dazu erforderliche Minimum an Land in Besitz zu nehmen. Wenn er eine zahlreiche Familie hat, so zerfällt das Grundstück auch in mehr ideale, und bei der Erbteilung in mehr reale Teile.

Die zweite Quelle der Ungleichheit ist nach Turgot die verschiedene Fruchtbarkeit des Bodens. Auch das ist falsch gesehen: der Ursiedler nimmt von geringerem Boden entsprechend mehr; die Annahme, daß im Anfang zwei Personen gleich viel Land von verschiedener Fruchtbarkeit bebauen, steht also im Widerspruch mit der Voraussetzung, daß beliebig viel Land zur Verfügung steht.

Dagegen beziehen sich die unter drei und vier angegebenen Gründe auf die Zeit nach der Vollbesetzung, und hier ist einzuwenden, daß Turgot sich nicht gefragt hat, ob unter seinen eigenen Voraussetzungen dieser Zeitpunkt der Krise überhaupt schon eingetreten sein konnte. War sie es nicht, so zerfallen die Erbgüter aus dem Grunde nicht in kleine Teile, weil die Nacherben männlichen Geschlechts sich selbstverständlich eigenes Land genügender Größe nehmen, während die Töchter in Bauernstellen hineinheiraten. Und ebensowenig ist dann Vereinigung mehrerer Stellen durch „Aussterben des Geschlechts“ möglich, weil Großbesitz ohne abhängige Arbeitskräfte nicht ausgenutzt werden kann, die unter der Voraussetzung nicht vorhanden sind.

Wir möchten noch bemerken, daß die Tendenz, die Klassenunterschiede auf Unterschiede der wirtschaftlichen Tugend zurückzuführen, schon hier auf das stärkste hervortritt: die Vorstellung findet sich unter Grund eins und vier, und wird hier noch einmal als „der mächtigste von allen“ besonders hervorgehoben. Hier spricht noch der Vertreter des arbeitsamen Bürgertums gegen den faulenzenden Hofadel Frankreichs; es ist eine Ironie der Geschichte, daß die gleichen Argumente eine Generation später *gegen* die am schwersten mit Arbeit überlastete Gruppe der Bevölkerung herhalten mußten.

Adam Smith faßt sich wesentlich kürzer. Er schreibt:

„Aber dieser ursprüngliche Zustand der Dinge, in welchem der Arbeiter das gesamte Erzeugnis seiner Arbeit allein genoß, konnte nicht über das erste Auftauchen des Grunderwerbes und der Kapitalansammlung hinaus andauern. Er war deshalb lange Zeit vor dem Auftreten der bedeutendsten Verbesserungen in den erzeugenden Kräften der Arbeit bereits zu Ende, und es würde zwecklos sein, die Wirkungen, die er auf den Arbeitslohn gehabt hätte, noch weiter auszuführen.“

Karl Marx lehnt die „Kinderfibel“ ex professo ab; in dem angeführten Kapitel berichtet er aus den Kolonien Tatsachen über die „Verschleuderung des Bodens“, weiß also gut genug, daß die „Vollbesetzung“ nicht durch Nebeneinandersiedlung von lauter kleinen Bauern, sondern durch Sperrung erfolgt ist. Aber leider steht das alles nicht in dem ersten, sondern in dem allerletzten Kapitel des gewaltigen Werkes, einem Anhang, sozusagen einem Satyrspiel nach der Tragödie. Wenn es in dem ersten Kapitel stünde, hätte die ganze Theorie anders ausfallen müssen. Aber Marx, der gleiche Denker, der die Kinderfibel so erfolgreich zerfetzt hat, blieb dennoch sein ganzes Leben von ihr abhängig. Er ging als überzeugter Kommunist an das Studium der sozialen Verwicklungen heran, und hat sich niemals klar gemacht, daß *aller Kommunismus keine andere logische Grundlage hat, als den Glauben daran, daß die freie Konkurrenz zur Ausbeutung der Massen führen muß*. Gerade das aber ist der Inhalt der Lehre, die er bekämpfte. *Sie ist die einzige verstandesmäßige Grundlage des Kommunismus*; es gibt außerdem nur noch gefühlsmäßige Gründe, nämlich die „Imitation par opposition“ Gabriel Tardes und die Hungerphantasien der Enterbten.

Marx ist offenbar dem gleichen Trugschluß zum Opfer gefallen, der auch seinen Meister Ricardo und alle anderen Bürgerlichen in die Irre führte.

Seit undenklichen Zeiten besteht die Klassenscheidung mit ihren Folgen. Also muß der Boden seit undenklichen Zeiten „vollbesetzt“ sein. Und so nahm man ohne Prüfung an, er sei nach dem naturrechtlichen Schema *besetzt* worden, während es geboten war, zu untersuchen, ob er nicht naturrechtswidrig, durch Gewalt, *gesperrt* worden war.

Dieser notwendigen Prüfung wenden wir uns jetzt zu. Das Problem ist das folgende: ist überhaupt, und wenn, *wann* ungefähr ist durch *Nebeneinandersiedlung selbständiger Bauern* der verfügbare Boden der Erde im ganzen oder eines der großen Kulturvölker besetzt worden? Oder mit anderen Worten: ist die Voraussetzung der hier behandelten Schriftsteller wahr, daß das Ausmaß der von der Natur dargebotenen Fläche fruchtbaren Landes kleiner ist als der Bedarf einer Bevölkerung heute oder schon in einem früheren Zeitpunkt ihrer Geschichte?

Die Frage ist kaum je gestellt und noch niemals mit vollgültigen Argumenten beantwortet worden. Der erste, der hier ein wichtiges Problem sah, das er aber dann wieder fallen ließ, war kein Geringerer als Thomas von Aquino. Er sagte,

„daß die ursprüngliche Bodenteilung in viele kleine Parzellen, welche einer Familie ein kleines unbewegliches Besitztum sichert, sehr lobenswert, hingegen die Konzentration der Grundstücke in einigen wenigen Händen verderblich sei, indem es nicht nur leicht Übermacht und Gewalt begründet, sondern auch zur Verminderung der Bevölkerung führt.“¹

Weiter bereits sah einer der größten Denker alle Zeiten, John Locke. In seiner „*Treatise of Government*“ spricht er es aus, daß aus allgemeinen naturrechtlichen Gründen die Erde selbstverständlich allen Menschen gemeinsam gehöre, – da aber jeder Mensch ein Eigentum an seiner eigenen Person habe, so gebühre es sich, daß das, was er durch seine Hände geschaffen, sein eigen werde.

„Aber“, sagt er, „dasselbe Gesetz der Natur, das uns auf diese Weise Eigentum gibt, begrenzt auch dieses Eigentum: soviel jemand zu irgendwelchem Nutzen für sein Leben verwenden kann, ehe es verdirbt, soviel darf er durch seine Arbeit als Eigentum aussondern, – was darüber hinausgeht, ist mehr als sein Anteil und gehört den anderen.“²

Demnach ist eine Bodenfläche, die so groß ist, daß ein Mann sie bebauen kann, sein Eigentum, durch seine Arbeit sondert er dies Bodenstück gleichsam aus dem Gemeingut ab!

„Das Maß des Eigentums des Menschen hat die Natur deutlich gegeben mit der Ausdehnung seiner Arbeit und seiner Bedürfnisse: keines Mannes Arbeit könnte alles bezwingen oder sich aneignen; noch könnten seine Genüsse mehr als einen kleinen Teil davon konsumieren, so daß es unmöglich für einen Menschen wäre, auf diese Weise in die Rechte eines anderen überzugreifen oder zum Nachteil seines Nächsten ein Eigentum zu erwerben. Dieses Maß beschränkte in den ersten Zeitaltern der Welt den Besitz jedes Menschen auf eine sehr bescheidene Grenze, auf soviel, als er für sich erwerben konnte, ohne jemand zu schädigen. *Und heute noch, so voll auch die Welt erscheinen mag, könnte man ohne Nachteil jedermann Eigentum in diesem Umfange zuerkennen.*“³

Hier ist die Methode, wie man das Problem lösen könnte, bereits angegeben, aber nicht ausgeführt. Man muß den Vorrat an Land durch den Landbedarf *dividieren*, um die Zahl freier Kleinbauern festzustellen, die möglich sind, ehe das Land vollbesetzt ist. Weiter ist auch David Hume noch nicht

1 Vgl. Kautz, [Theorie und Geschichte der Nationalökonomik, 2 Bde., Wien 1858–60], S. 214f.

2 [Locke, *Treatise of Government*, (erstes der *Two Treatises of Government* von 1689), ohne Seitenangabe; A.d.R.]

3 [Ohne Quellenangabe; A.d.R.]

gelangt. Er sagt: „Wer mehr Land besitzt, als er selbst bebauen kann, teilt es mit denen, die kein Land besitzen, unter der Bedingung, daß die Bodenbebauer ihm einen Teil ihrer Ernte abgeben.“¹

Der erste, der, soweit wir sehen können, das Divisionsexempel wirklich angestellt hat, war der bedeutende Ökonomist und Statistiker der Cromwell-Zeit, Sir William Petty. Er schreibt in „Verbum sapienti“:

„Es kommen in England mehr als vier Acres Pflug-, Wiesen- und Weideland auf jede Seele, von solcher Ertragsfähigkeit, daß die Arbeit eines Mannes für zehn die Lebensnotdurft davon erarbeiten kann. Es liegt also nur an dem Mangel an Ordnung (discipline), daß es in England Armut gibt, und daß deswegen die Einen Hunger leiden und Andere sich hängen lassen müssen!“²

Der nächste Name in dieser Ehrenliste ist der des Abbé de Cournand, Professor am Collège de France, der im Jahre 1791 eine Schrift unter dem Titel: „Vom Eigentum oder die Sache der Armen, vertreten vor dem Richterstuhl der Vernunft, der Gerechtigkeit und der Wahrheit“ erscheinen ließ. Er schlug ein Ackergesetz vor, durch das alle Einwohner Frankreichs mit Grundbesitz ausgestattet werden sollten. Er berechnete das Nutzland Frankreichs auf 25.000 französische Quadratmeilen, die Bevölkerung auf 21–22 Millionen Köpfe und kam so auf die Quote von 7 Morgen je Kopf.³

Wenig später machte einer der größten Männer des Sozialismus, der Arzt Charles Hall, das gleiche Divisionsexempel zur Grundlage einer grundsätzlich schon fast erschöpfenden sozialen Theorie.⁴ Ein Schüler von Adam Smith, der ja ebenfalls schon gelegentlich ausgeführt hatte, daß die Grundrente ein Monopolgewinn sei, „so hoch, wie er irgendetwas erpreßt werden könne“, macht er mit dieser Äußerung des in dieser Beziehung sehr wenig konsequenten Meisters Ernst und führt allen Mehrwert auf die Sperrung des Bodens zurück. Er zeigt, 60 Jahre vor Marx, warum in Amerika keine Armut aufkommen könne: die Armen können dem Drucke der Reichen ausweichen, solange noch freies Land verfügbar ist. Und er beweist, daß diese glücklichen Verhältnisse auch im Mutterlande noch bestehen könnten, wenn das Land richtig verteilt sei. Er dividiert die Fläche Englands durch die Zahl der Familien und zeigt, daß auf jede von ihnen nicht weniger als 36 Acres (ungefähr 14 ha) kommen würden, über und über genug, um alle im Wohlstande zu erhalten. Und er knüpft daran die Bemerkung, die zeigt, wie tief er in die sozialen Zusammenhänge hineingeblickt hat:

„Und damit wäre die ganze Arbeit getan, um den gleichen Zustand unter den Menschen zuerst herbeizuführen und dann aufrechtzuerhalten; denn dies allein würde ausreichen, um allen anderen Besitz auf so gleicher Höhe zu erhalten, daß alle gegenwärtigen Schwierigkeiten vermieden werden; und das ist sicher weder unmöglich noch unausführbar.“^{5,6}

Hall ist sicherlich eines der bedeutendsten Phänomene in der Geschichte der Ökonomik. Freilich muß man anerkennen, daß er der Wahrheit noch näher stand, als die Zeit nach ihm, die ganz und gar „industrienzentrisch“ orientiert war, weil die Erscheinungen der städtischen Verhältnisse sich

1 Zitiert nach Georg Adler, Einleitung zu Hall, Die Wirkungen der Zivilisation auf die Massen, (Hauptwerke des Sozialismus und der Sozialpolitik, Bd. 4.) Leipzig 1905, S. 10.

2 Petty, The Economic Writings of Sir William Petty, Bd. 1, Cambridge 1899, S. 118.

3 Nach Aulard, Politische Geschichte der französischen Revolution, München/Leipzig 1924, S. 73f.

4 Hall, Die Wirkungen der Zivilisation auf die Massen, Leipzig 1905.

5 Nassau W. Senior hat das Exempel angestellt (Industrial Efficiency [and Social Economy], ed. by Leon Levy, New York 1928, S. 335ff.). Er kommt für die Zeit um 1830 auf einen Durchschnitt von 33,5 Acres Kulturland, wovon 13,5 Acres Pflugland, je agrarische Familie. Für Irland errechnet er für die gleiche Zeit, d. h. noch vor der furchtbaren Entvölkerung der dreißiger Jahre, 15 Acres Nutzland, wovon 5,5 Acres Pflugland, für jede der fast eine Million betragenden agrarischen Familien.

6 Hall, Die Wirkungen der Zivilisation auf die Massen, S. 80.

allmächtig in den Vordergrund der Aufmerksamkeit drängten. Erst ein Jahrhundert später hat ein anderer phänomenaler Denker, Henry George, der ebenfalls in einem noch stark agrarischen Gemeinwesen, im Kalifornien der Jahrhundertmitte, lebte, die Zusammenhänge wenigstens geahnt. Leider war er durch die inzwischen ausgebaute Grundrententheorie Ricardos, die er völlig mißverstand, so verwirrt, daß er der Wahrheit nicht so nahe kommen konnte, wie sein genialer Vorgänger in England. Auch Henry George hat gesehen, daß die Bodensperrung der Hauptgrund des sozialen Elends war, ein Gedanke, der sich in dem damals noch fast leeren, sehr fruchtbaren Lande aufdrängen mußte: aber er kam zu keiner konsequenten Lösung des Problems.¹

Wir wollen jetzt die von Locke angedeutete und von den Vorgängern zuerst aufgrund unsicherer statistischer Grundlagen angewendete Methode mit den uns heute zur Verfügung stehenden sicheren Ziffern durchführen. Wir stellen das Problem noch einmal mit voller Deutlichkeit auf:

Es ist festzustellen, ob die Behauptung des Gesetzes der ursprünglichen Akkumulation wahr ist, daß die Klassenscheidung sich vollzog, nachdem der verfügbare Boden durch Nebeneinandersiedlung von lauter kleinen und mittleren Bauern voll besetzt war?

Um diese Frage zu beantworten, ist offenbar der durchschnittliche Landbedarf einer Bauernfamilie unter den verschiedenen Zuständen der Kultur zu bestimmen, und mit dieser Größe in die vorhandene Nutzfläche zu dividieren.

Wir beginnen selbstverständlich mit der vorgestellten Urgesellschaft der Freien und Gleichen, die sich im weiten menschenleeren Lande ausbreitet. Das unter diesen Umständen erforderte Durchschnittsmaß der Hufe haben wir bereits festgestellt, etwa acht Hektar. Rechnen wir, da diese primitiven Familien sehr kopfstark zu sein pflegen, einen ha je Kopf als Bedarf. Wie groß ist die zur Verfügung stehende Fläche?

Da in diesem Zustande keine politischen Grenzen angenommen werden dürfen, können wir hier nur mit dem Nutzlande des gesamten Planeten rechnen.

Die Gesamtoberfläche der Erde beträgt rund 510 Millionen qkm. Davon sind Landflächen 29,2 %, also rund 150 Millionen qkm. Nach Abzug der Steppen, Wüsten und Polarkappen bleibt eine Nutzfläche von 134 Millionen qkm oder 13,4 Milliarden ha (Lämmel). Lassen wir alles andere außer der Rechnung, obgleich der Ozean Nahrung hergibt, und in Steppen, Wüsten und Polarzonen Menschen wohnen. Rechnen wir ferner höchst ausschweifend die volle Hälfte der Fläche für Forsten und Unland ab, so bleiben noch immer sieben Milliarden ha als reines Nutzland übrig. Unter der nicht minder ausschweifenden Annahme, daß es auf der ganzen Erde nicht einen einzigen Bergmann, Fischer, Schiffer, Kaufmann, Handwerker gäbe, wäre also Platz für sieben Milliarden Menschen. Die Erdbevölkerung hat aber die Zweimilliardengrenze kaum erreicht. Wenn der Boden nach dem naturrechtlichen Schema überall frei zugänglich gewesen wäre, so müßte die Zahl der Menschen sich verdreifachen, ehe die Ungleichheit in Gestalt grober, klassenbildender Unterschiede der Einkommen und Vermögen beginnen könnte.

Man sieht, schon dieses Ergebnis ist für das angebliche Gesetz nicht sehr günstig. Immerhin kann man bei einigermaßen bösem Willen, wenn nicht Argumente, so doch Ausflüchte finden. Man könnte sagen, daß nicht alle Klimata für alle Rassen bewohnbar sind (als wenn wir nicht die Neger und die Kulis der Tropen in unsere Rechnung mit aufgenommen hätten); man könnte behaupten, daß sich der Ausbreitung unüberwindliche Hindernisse in den Weg stellen (als ob nicht die Tatsachen der Verbreitung des Menschengeschlechts über alle Zonen und seiner Anpassung an alle Klimata das Gegenteil bewiesen) usw.

1 Vgl. Oppenheimer, Gesammelte Reden und Schriften, Bd. 1, München 1924, S. 265ff. und seinen Aufsatz: Irrtum und Wahrheit bei Henry George, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 73. Jg., Heft 1 (1937).

Wir wollen darum die Rechnung an den Verhältnissen eines zivilisierten Landes aufmachen.

Wir haben zuerst zu fragen: Wie groß ist hier der Landbedarf?

Wir dürfen hier selbstverständlich nicht alle Einwohner als Bedürftige für Bodenbesitz annehmen. Denn der Begriff „zivilisiert“ bedeutet eine in Landwirtschaft, Gewerben und Handel kooperierende Wirtschaftsgesellschaft. Nutzland ist also hier nur für die agrarische Bevölkerung notwendig; die anderen sind mit viel weniger für Wohnung und Werkstatt zufriedengestellt und finden diesen Raum sehr oft auf landwirtschaftlich unbrauchbarem Boden, den wir ja überreichlich aus unserer Rechnung lassen.

Wie viel Nutzland braucht also der freie Bauer einer zivilisierten Gesellschaft zu mittelständischer Selbständigkeit? Ein paar von überall her zusammengeraffte Daten aus aller Welt:

Alvin Johnson, einer der besten Fachkenner und Agrarpolitiker der Vereinigten Staaten, schreibt von der Landschaft der südatlantischen Region. „Jedermann kann auf fünf Acres (zwei ha) eine Existenz gründen, ein guter Mann auf zehn, ein Napoleon auf zwanzig.“ Vom Mittelwesten sagt er: „Jedermann hätte hier auf vierzig Acres *und weniger* bestehen können.“ Viele gingen aber zugrunde, weil sie in der Periode des Großbesitz-Wahnsinns (large-scale madness) viel zu viel Land genommen hätten. „Von 1.000 Acres hätte selbst ein Napoleon als Unterstützungsempfänger nach St. Helena flüchten müssen.“¹

Nach dem von Präsident Calles für Mexiko erlassenen Agrargesetz erhält die Familie vom besten bewässerten Lande 2–3 ha, von Land zweiter Klasse, halb bewässert, 3–4 ha zuzüglich 2–3 ha „feuchten“ Bodens. Im Regengebiet, wo keine künstliche Bewässerung besteht, ist das Maß bei Boden erster Klasse 3–4 ha, bei zweiter Klasse 5–7, und bei dritter Klasse 7–9 ha. Nach Morison² sind in Nordindien die Pachtungen im allgemeinen 4–5 Acres groß.

Sismondi, ein Schwärmer für den kleinen Grundbesitz, ruft angesichts der nur von halbwildem Büffelherden und fast ebenso wilden Hirten bewohnten Campagna aus, daß hier in alter Zeit „cinq arpents nourrissaient une famille et formaient un soldat“³.

Gilbert Slater⁴ berichtet, daß 30 Acres (12 ha) im feudalen England das Maximum einer Hufe darstellten. Das war „a yoke or virgate of land“. Aber sie geht oft bis auf 5–6 Acres herab, und dabei hatte der Hintersasse noch für den Grundherrschaft zu arbeiten.⁵

Das rumänische Gesetz von 1830 (règlement organique) bewilligte bei der Regulierung der Bauern den Spannfähigen mit vier Ochsen in der fruchtbaren Moldau 4,40 ha, in der ärmeren Walachei im Maximum 7,5 ha; außerdem 1.400 bzw. 1.790 qm für Hof und Garten. Diejenigen, die nur zwei Ochsen besaßen, erhielten 4,93 bzw. 2,80, diejenigen, die kein Vieh hatten, 3,35 bzw. 2,25 ha.

Plügge⁶ schreibt über Neuseeland: „Zum rentablen Betriebe der Molkereiwirtschaft ist – abgesehen von guter Wegverbindung oder der Nähe einer Faktorei – eine Mindestgröße der Güter von

1 Johnson, Homesteads and subsistence homesteads, in: The Yale Review, No. XXIV (März 1935).

2 Morison, The economic transition in India, London 1916.

3 Sismondi, Nouveaux Principes S. 235, zitiert nach Gide et Rist, Histoire des doctrines économiques, Paris 1909, S. 220). Ein arpent hat nicht ganz 34 ar. 117 ha reichten also für eine Familie.

4 Slater, Historical outline of land-ownership in England, in: The Land, Report of the Land Enquiry Committee, London 1913, S. LXI.

5 Pettersen (in: Landwirtschaftliches Jahrbuch, Bd. XIX, S. 601) berechnet nach alten englischen Quellen die Größe der Erntefläche für Brotgetreide für die siebenköpfige Familie auf 10 Acres; für moderne Verhältnisse rechnet er auf Mittelboden 8 ha, auf Weizenboden 6 ha, bei Fruchtwechselwirtschaft noch weniger (S. 610).

6 Plügge, Innere Kolonisation in Neuseeland (Probleme der Weltwirtschaft, Schriften des Kgl. Instituts für Seeverkehr und Weltwirtschaft a. d. Universität Kiel, Kaiser-Wilhelm-Stiftung, hrsg. von Professor Dr. Bernhard Harms, Nr. 26), Jena 1916, S. 106.

etwa 20 Acker die Voraussetzung. Kleinere Stellen müssen sich anders behelfen. Schafe zum Zwecke der Fleischproduktion können auch auf Gütern von unter 50 Ackern gehalten werden.“¹

Schachner² gibt an, daß in Südastralien und in Viktoria der Obstbau auf 10–15 Acres (4–6 ha) eine Familie ernährt.

Wenn in Ländern wie Rumänien und Neuseeland mit ihrer unentwickelten Technik, ihrem schlechten Wegewesen und ihren geringen Preisen so wenig Land für einen Familienbedarf ausreicht – und der Neuseeländer macht recht hohe Ansprüche! – dann wird man nicht erstaunen, zu hören, daß alle agrarischen Autoritäten selbst für den Norden Europas zu nicht höheren Sätzen kommen.

Sering³ sagt: „Lange Zeit schob man alle Schuld an dem zunehmenden Elend der russischen Bauernschaft ausschließlich auf die ungenügende Landausstattung, die sie bei der Emanzipation erhalten hatte. Es ist aber festgestellt, daß nur 23 % aller Bauernwirtschaften im Jahre 1905 weniger als 5 ha umfaßten. Das Land wird eben nicht richtig ausgenutzt.“⁴

Auch Skalweit⁵ gibt 5 Deßj. (5 ha) als die Untergrenze, und 10 ha⁶ als die günstigste Größe an. Dabei sind die Erträge an Brotkorn und Kartoffeln noch nicht halb so groß wie sogar in Ostpreußen.

An der gleichen Stelle berichtet Dr. Frost-Christiania über die agrarischen Verhältnisse der drei skandinavischen Staaten. Er sagt:

„Die Grenze für die Selbständigkeit eines landwirtschaftlichen Betriebes liegt unter den rauheren klimatischen Bedingungen des Nordens naturgemäß höher als bei uns im Westen (Deutschlands) oder gar in den westlichen Nachbarländern, wie Holland oder Belgien, wo schon ein Betrieb von 2 ha unter Umständen selbständig sein kann. Im Norden kann man als Selbständigkeitsgrenze etwa 4–5 ha annehmen. In Dänemark etwas weniger, in Schweden und Norwegen etwas mehr.“⁷

1 Plügge, Innere Kolonisation in Neuseeland, S. 108. Ein Acker = ca. 2/5 ha.

2 Schachner, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur, Jena 1909, S. 257.

3 Politik der Grundbesitzverteilung in den großen Reichen, Veröffentlichung des Königlich Preussischen Landesökonomie-Kollegiums, Heft 9 (1912), S. 20.

4 Sering hält demnach auch für Rußland 5 ha durchschnittlich für ausreichend. Ich habe sogar 6–8 ha angenommen (siehe, Oppenheimer, Die soziale Frage und der Sozialismus, Jena 1919, S. 12f. [siehe ebenso in der vorliegenden Edition, Bd. II, S. 632; A.d.R.]). Tugan-Baranowski erklärt diese Fläche für russische Verhältnisse als viel zu klein (in: Annalen für Sozialpolitik, III. Jg., 1914, S. 477–481). Herkner stützt sich auf diese Kritik gegen mich (Die Arbeiterfrage, Bd. II, 6. Aufl., Berlin 1916, S. 215). Es ist ihm leider entgangen, daß ich (Revue de Politique Internationale, 1914. No. 9/10: „Le paysan russe“) Tugan mit einer Replik gedient habe, die in ihm, wie ich annehme, die Lust zu einer Duplik nicht aufkommen lassen wird. Der russische Bauer hatte, soweit er wirklich mehr Land als das von mir angegebene Maß besaß, erstens nicht ausschließlich *Ackerland*, wie ich fordere, sondern *Gesamtfläche*, zu der vielfach große Stücke geringen Waldes, geringer Weide und Ödlandes (Torfland) gehören. Er lebte ferner nicht „unter halbwegs gesunden *wirtschaftlichen* Verhältnissen“ wie ich weiter fordere: er besaß sein Land zumeist nicht in gutem wirtschaftlichen Zusammenhang, sondern zerfetzt in meilenweit auseinanderliegenden Teilstücken. Durch die ungeheure Breite der Raine ging ihm außerdem ein unverhältnismäßig großer Teil der Nutzfläche verloren. Und schließlich und hauptsächlich: der russische Bauer lebte wahrlich auch nicht „unter halbwegs gesunden *staatlichen* Verhältnissen“: die Ablösungszahlungen, die Staatsabgaben und die Erpressungen der staatlichen und dörflichen Beamten und Wucherer *nahmen ihm den allergrößten Teil seines Einkommens*. Unter solchen Umständen würden auch 1.000 ha nicht für eine mittelständische Existenz hinreichen. Ich kann nicht umhin, Tugans Kritik als geradezu flüchtig zu bezeichnen.

5 Skalweit, in: Die Landwirtschaft in den litauischen Gouvernements. Ihre Grundlagen und Leistungen, Jena 1918, S. 11.

6 Ebenda, S. 163.

7 Frost-Christiania, ebenda, S. 37.

Wir sind danach berechtigt anzunehmen, daß auch in Deutschland, an dem wir unser Divisionsexempel anstellen wollen, etwa fünf ha je Stelle, ein ha je Kopf, durchschnittlich zu mittelständischer bäuerlicher Existenz ausreichen. Das geht auch aus einer sehr einfachen Überlegung hervor: Wenn der germanische Urbauer, der wenigstens ein Drittel seiner siebenundeinhalb ha jährlich in der Brache liegen ließ, von seinen verbleibenden fünf ha den Nahrungsbedarf für seine viel zahlreichere Familie erzielen konnte, so muß das für die viel weniger kopfstärke Familie des modernen Bauern um so leichter möglich sein, weil sich inzwischen die Technik und der Ertrag in fast unvorstellbarer Weise gehoben haben. So z. B. ist die Brache in Deutschland so gut wie verschwunden. Freilich hatte der Urbauer noch die Jagd und den Fischfang und die Viehweide in den Wäldern. Wir werden dem gerecht, indem wir wieder die Fläche der Forsten und Weiden aus der Rechnung lassen. Dann ist ohne weiteres klar, daß die unvergleichlich höheren Erträge ausreichen müssen, um die bäuerliche Familie nicht nur zu ernähren, sondern zu befähigen, an allem Bedarf und Behagen einer höheren Gesittung teilzunehmen.

Wie groß ist die agrarische Bevölkerung Deutschlands? So viele Hektare, wie sie Köpfe zählt, werden gebraucht.

Wir wählen wieder die uns ungünstigste Ziffer aus der Zeit, wo Deutschland noch mehr als die eigene Nahrung erzeugte und Getreide exportierte. Das hatte etwa 1876 sein Ende erreicht. Seine Gesamtbevölkerung belief sich damals auf rund 43 Millionen,¹ die agrarische Bevölkerung nach der Berufszählung von 1882 auf 18,7 Millionen.² Zu ungefähr dieser Höhe war sie langsam seit Anfang des Jahrhunderts gestiegen, um dann ziemlich stark zu sinken, bis 1895 auf 17,8 Millionen, bis 1907 wieder um mehr als 800.000 Köpfe.³ (Wir geben die Ziffern für die Landwirtschaft im engeren Sinne, ohne Gärtnerei, Tierzucht, Forstwirtschaft und Fischerei.)

Damit haben wir den Divisor festgestellt. Wie groß ist der Dividendus?

Deutschlands Nutzfläche vor dem Weltkriege wurde von der älteren Statistik auf rund 34 Millionen ha von im ganzen rund 54 Millionen angegeben. In den letzten Jahren ist man strenger vorgefahren, hat die geringeren Weiden ausgeschlossen. Das Nutzland umfaßte rund 32 Millionen (genau: 31.834.874) ha: Ackerland, Wiesen, reiche Weiden, Nutzgärten, mit Ausschluß aller geringen Weiden, allen „Unlandes“, zu dem auch rund 3½ Millionen kultivierbarer Moore gehören, und aller Forsten mit rund 17 Millionen ha.

Es konnten also damals in Deutschland rund 32 Millionen Menschen in bäuerlicher Selbständigkeit leben. Es lebten aber im ganzen in der Landwirtschaft nur höchstens 18,7 Millionen, und davon war die starke Hälfte unselbständig! Es gab noch 1907 Unselbständige der Berufsgruppe A überhaupt insgesamt 9.670.000, also rund 9⅓ Millionen in der Landwirtschaft allein, davon 9¼ Millionen „landwirtschaftliche Arbeiter“ mit ihren Angehörigen, d. h. Menschen, die entweder überhaupt kein Land oder nur ganz wenig besitzen.

Wenn sich also die Besiedlung Deutschlands nach dem Schema der „Kinderfibel“ vollzogen hätte, dann hätte jeder Landwirt ungefähr doppelt so viel Boden, wie er unter den Verhältnissen der heutigen Intensität bestellen könnte, oder fast die Hälfte des Landes stünde noch für die freie Besiedlung offen; Deutschland wäre heute noch eine „freie Kolonie“, und die Klassenscheidung könnte noch nicht begonnen haben!

Nun war aber zweifellos im Deutschland von 1876 die Klassenscheidung sehr weit gediehen. Das war nur möglich, wenn der Boden besetzt war. Nach dem Schema des Gesetzes der ursprünglichen Akkumulation ist er nicht besetzt worden, wie wir soeben nachgewiesen haben: also muß er auf andere Weise besetzt worden sein. Auf welche Weise?

1 [Ohne Autor], Artikel: Bevölkerungsstatistik, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 879.

2 [Ohne Autor], Artikel: Berufsstatistik, ebenda, S. 801.

3 Quelle: Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reichs, Berlin 1914, S. 14.

„Wir haben gesehen, daß ein kleiner Teil des Volkes in diesen Staaten von dem Land, dem Viehstand darauf und allem, was es hervorbringt, zuerst Besitz ergriffen und dann vermittels dieses Besitzes die Herrschaft über die Arbeit des Volkes erlangt hat [...] Die Macht, in deren Besitz sie sind, verschafft ihnen die Mittel, sich sowohl diese selbst wie den Reichtum, der ihre Grundlage bildet, zu sichern [...] Davon ist der erste Schritt der, daß sie das Recht in Anspruch nehmen, Gesetze ohne Mitwirkung des Volkes zu geben, die aber das ganze Volk binden [...] Da die Dinge, die dem Volk genommen sind, nämlich das Land und seine Produkte, im höchsten Grade notwendig für das Wohlbefinden, ja die bloße Existenz des Volkes sind, so werden, um die Reichen in stand zu setzen, diese Dinge zu wahren, harte und strenge Gesetze erforderlich sein.“¹

Was sagt nun die Statistik? Hier ist zuvor ein Warnungszeichen aufzurichten. Die statistischen Ziffern der einzelnen Länder sind nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar, weil einige, z. B. Deutschland, nur die landwirtschaftliche *Nutzfläche*, andere, z. B. Frankreich, die *Gesamtfläche* betreffen, d. h. Wald, geringe Weide usw., mit einbeziehen. Vor allem aber haben wir fast überall nur *Betriebs-*, aber nicht *Eigentumsstatistik*, und zwar aus guten, klassenpolitischen Gründen. Die Bodenherren wollen sich nicht zählen lassen, um ihre unverhältnismäßig geringe Zahl nicht bekannt werden zu lassen, gerade wie man, umgekehrt, es in Alt-Rom ablehnte, die Sklaven durch eine besondere Kleidung kenntlich zu machen: sie sollten sich ihrer unverhältnismäßig großen Zahl nicht bewußt werden. Die Betriebsstatistik aber fälscht das Bild sehr stark: das Großgrundbesitzverhältnis erscheint viel kleiner als es ist. In Großbritannien z. B. gibt es kaum Großbetriebe überhaupt; die riesigen Besitzungen sind in lauter kleinen und mittleren Pachten ausgegeben, die nun als eigene Betriebe gezählt werden; ähnlich liegt es in Belgien und im westfälischen Deutschland. Mein Schüler Theodor Häbich hat in einer mühsamen Untersuchung („Deutsche Latifundien“) feststellen können, daß dank dieser Tarnung wenige Latifundien mit einer Fläche von Millionen Hektar statistisch als Zehntausende von bäuerlichen Betrieben auftreten. Hinzu kommt noch, daß selbst dort, wo Ansätze zu einer Eigentumsstatistik bestehen, fast immer nicht die Eigentümer, sondern die Güter gezählt werden, so daß der Eigentümer von hundert Rittergütern hundertmal in der Statistik erscheint.

Man muß, wo entsprechende Zahlen vorliegen, versuchen, aus den Angaben über Eigentums- und Pachtland sich ein einigermaßen zutreffendes Bild zu verschaffen.

Aber selbst die Betriebsstatistik ergibt die Tatsache einer ganz ungeheuren Bodensperre in fast der ganzen bewohnten Welt.

Was also sagt die Deutsche Betriebsstatistik, die nur den Anteil der Großbetriebe am landwirtschaftlichen Nutzlande, aber nicht ihren gleichfalls sehr bedeutenden Anteil am Deutschen Waldbestande angibt?

Es gab 1907 2,4 Millionen „Hauptbetriebe“ in der Landwirtschaft, die zusammen 28,7 Millionen ha der Nutzfläche belegten. Davon hatten die schwache Hälfte (1.180.000) mit einer Fläche von höchstens 5 ha zusammen etwas über 1/10 der Gesamtfläche in Besitz; der Durchschnitt war unter 2½ ha. Zieht man die kleinen Mittelbauern von 5–10 ha mit dazu, so ergibt sich, daß etwa ¼ aller Hauptbetriebe zusammen etwa ein Viertel der Nutzfläche einnehmen. Der Durchschnitt ist dann erst auf 4 ha gestiegen. Wir müssen auch noch die nächste Klasse, die großen Mittelbauern mit 10–20 ha Nutzfläche, also eine Klasse hinzuziehen, die bereits im Durchschnitt über das Maximum hinausragt, das selbst auf geringem Boden in schlechter Verkehrslage ohne fremde Hilfskräfte bewirtschaftet werden kann (der Durchschnitt dieser Klasse ist 14 ha).

1 Hall, Die Wirkungen der Zivilisation auf die Massen, S. 46.

Alle diese Parzellen- und Zwergbetriebe, kleinbäuerlichen und kleinen und großen mittelbäuerlichen Betriebe zusammen sind volle 90 % aller deutschen landwirtschaftlichen Hauptbetriebe. Aber sie haben nur 44 % der Nutzfläche! Durchschnittlich fällt auf jeden von ihnen erst 5,8 ha. Wir haben also unsere Grenze kaum überschritten, und noch sind 56 % des deutschen Bodens frei. Diese 56 % des Bodens waren „okkupiert“ von 10 % der Betriebe, und zwar rund 6,6 Millionen ha von rund 219.000 „kleinen“ und 2,4 Millionen ha von rund 35.000 „großen“ Großbauern (jene von 20–50, diese von 50–100 ha), der Rest von rund 23.000 Großbetrieben über 100 ha mit rund 7 Millionen ha.

Nach der neuesten Reichsstatistik entfallen auf die Zwerg- und Kleinbetriebe bis 5 ha Nutzland, zusammen 4 Millionen, rund 80 % aller Betriebe, nur 17,6 % der Nutzfläche; dagegen auf die rund 219.000 Großbauern- und Großbetriebe 46,6 % der Fläche. Dort ist der Durchschnitt 1,1 ha, hier 60 ha; auf die Großbetriebe über 100 ha entfallen durchschnittlich 280, auf die größeren Großbetriebe über 200 ha 410 ha.

Betrachten wir noch die Verteilung der Bevölkerung auf dieser Fläche. Die Kleinbetriebe von 0,5 bis 5 ha beschäftigten nicht weniger als 7.363.000 Menschen auf ihrer Fläche von 4.512.000 ha also mehr als 1,63 Kopf je ha. Demgegenüber beschäftigten die Großbauern- und Großbetriebe nur 2.733.000 Menschen, also 0,228 Köpfe je ha. Bei den Mittelbetrieben kamen 0,46 Arbeitskräfte auf den ha, das doppelte des Großbauernbetriebes, fast das Zweieinhalbfache des Großbetriebes. Der Kleinbetrieb hat also die *siebenfache Fassungskraft* für Menschen. Auch diese Ziffern bestätigen unsere Ansicht, daß Deutschland leicht die doppelte Zahl seiner agrarischen Bevölkerung in mittelständischer Lage ernähren könnte, wenn das ganze Land an Bauern oder Bauerngenossenschaften aufgeteilt würde.

Wenn wir etwas in der Geschichte genau wissen, so wissen wir, wie diese Landverteilung zustande gekommen ist. Der Großbesitz verdankt seine Entstehung der Eroberung, und der Großbauernbesitz zumeist dem Bedürfnis des ostelbischen Adels, sich nach der Steinschen Gesetzgebung eine abhängige Arbeiterschaft zu sichern. Zu dem Zwecke gaben sie das Land, das sie doch einmal abzugeben hatten, an möglichst wenige der ehemaligen Erbuntertanen in möglichst großen Stücken, damit so viele wie möglich nichts oder nicht genug zur Selbständigkeit erhalten möchten: sie schufen, wie Knapp sich treffend ausdrückt, auf der einen Seite den „Landmann ohne Dienst“, und auf der anderen Seite den „Dienstmann ohne Land“. Diese ganze Landverteilung ist ohne jeden Zweifel Schöpfung nicht des ökonomischen, sondern des politischen Mittels in seinen krassesten Formen als Eroberung, Klassengesetzgebung und Klassenverwaltung.

Was für das dicht besiedelte Deutschland gilt, gilt natürlich für alle anderen weniger dicht besiedelten Länder des Planeten (und es gibt wenige noch dichter besiedelte) mit verstärkter Kraft.

Vom übrigen Europa ist ein statistisches Bild nur sehr unvollständig zu gewinnen. *Italien* und *Spanien*, beides bekanntlich Länder mit ungeheurem Latifundienbesitz, haben „weder eine Grundbesitz- noch Betriebsstatistik, aus denen man die Größe der einzelnen Betriebe erkennen kann“¹.

Die Staaten Mittel- und Osteuropas sind durch den Weltkrieg in ihren Grenzen und vielfach durch Agrarreformen in ihrem sozialen Aufbau überaus stark verändert worden; die Tschechoslowakei ist als selbständiger Staat erst neu entstanden, in *Rußland* ist das ehemals ungeheure Großgrundeigentum verschwunden. Es bedarf keiner Statistik, um zu beweisen, daß auch in *Ungarn*, *Österreichisch-Polen* und *Rumänien* ein kolossaler Großgrundbesitz bestand. Einige Stichproben werden genügen:

In den Bezirken Böhmen, Schlesien und Mähren der heutigen *Tschechoslowakei* (ohne das Hultschiner Ländchen) hatten 1896 rund 1,33 Millionen Betriebe bis zu 10 ha (89 % der Zahl) rund

1 Ritter, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Ergänzungsband, S. 463 u. 470.

1,8 Millionen ha (23 % der Fläche) inne. Dagegen besaßen 2308 Betriebe über 100 ha (0,16 % der Zahl), 38 % der Fläche. Davon waren über 2.000 ha groß 236 Betriebe (0,016 % der Zahl) mit 28 % der Fläche.

In *Polen* besaßen vor dem Kriege bis zu 5 ha 61 % der Betriebe, die 13,4 % der Fläche einnahmen. Unter Einrechnung sämtlicher Mittelbauern bis zu 20 ha Fläche besaßen 95 % der Zahl 44 % der Fläche. Genau so viel besaßen die Betriebe über 100 ha, die aber nur 0,8 % der Zahl ausmachten. Nach dem Kriege, 1921, besetzten 87 % der Betriebe bis zu 10 ha 33 % der Fläche, aber die Besitzungen von 1.000 ha und mehr (0,06 % der Zahl) 21 % der Fläche.

In *Rumänien* nahmen vor dem Kriege die Besitzungen mit mehr als 100 ha 48,6 % der Fläche ein.

Was *Großbritannien* anlangt, so ist seine Betriebsstatistik aus den Eingangs angeführten Gründen gänzlich irreführend. Es ist aber allgemein bekannt, in wie ungeheurem Maße die Latifundien in allen Teilen des Vereinigten Königreichs überwiegen. Nur in Irland hat in den letzten Jahrzehnten eine starke Bodenreform das Großgrundeigentum beträchtlich verkleinert. Nach K. Ritter hat Arnold errechnet, daß 1873 vier Fünftel der Gesamtfläche Großbritanniens und Irlands 7.000 Besitzern gehörten.¹ Da es im Jahre 1874 in England rund 963.000, in Schottland rund 130.000 Eigentümer unter 200 ha gab, kann man ungefähr ermessen, wie viel für sie übrigblieb.

Ein reines Bauernland ist nur *Norwegen*, das nur 26 Betriebe über 100 ha mit zusammen 3.443 ha Nutzland aufweist. Nicht viel ungünstiger stehen *Dänemark*, *Bulgarien* und *Alt-Serbien*. Dagegen besteht sowohl in Frankreich wie in der Schweiz und Holland eine starke Bodensperre, wenn sie auch init der in Mittel-, Süd- und Osteuropa bestehenden nicht zu vergleichen ist.

Frankreich wird vielfach als ein überwiegendes Bauernland betrachtet, weil die große Revolution bedeutende Teile des feudalen Großgrundeigentums beseitigt hat. Aber gesperrt ist der Boden dennoch auch hier: mehr als zwei Fünftel des Landes liegen in Besitzungen von über 40 ha. Und von dieser Größe an rechnet man dort mit Recht das Großeigentum, soviel besser als in Deutschland ist durchschnittlich der Boden, und soviel günstiger sind das Klima und die Markt- und Verkehrsverhältnisse. 2–2½ ha sind hier, wie wir erfuhren, durchschnittlich ausreichend für bäuerliche Selbständigkeit, während in Deutschland 4–5 ha erforderlich sind. Das 20-fache dieser Größe gilt hier wie dort als Großeigentum. Das Land hatte 1908 rund 5,5 Millionen Betriebe auf einer Fläche von rund 50 Millionen ha, davon hatten 4,6 Millionen Betriebe bis zu zehn ha (84 % der Zahl) rund 12,8 Millionen ha, (25,6 % der Fläche). Über 40–100 ha hatten 108.000 Betriebe (2 % der Zahl) mit 6,23 Millionen ha (12,5 % der Fläche). Über hundert ha hatten 29.547 Betriebe (0,53 % der Zahl), auf 16,2 Millionen ha (32 % der Fläche), also die Großbetriebe zusammen, 2,53 % der Zahl, 44,5 % der Fläche. Fast die Hälfte der bebauten Fläche liegt außerdem unter Pachtbetrieb.

In der *Schweiz* gab es (1905) rund 244.000 Betriebe „mit gutem Besitzrecht“ auf 2.088.000 ha, also im Durchschnitt 8,6 ha, davon hatten bis zu 10 ha 82,5 % der Zahl auf 35 % der Fläche. Über 71 ha hatten 1,1 % der Zahl mit 29,7 % der Fläche. Von den Betrieben mit nicht gutem Besitzrecht, also überwiegend Zeitpachtungen, existierte damals keine Statistik.

Die *Niederlande* wetten mit den besten Teilen Frankreichs an Fruchtbarkeit und Verkehrsgunst. Das Land hat rund 2,5 Millionen ha guten Acker- und Weidelandes. Es gab (1921) Betriebe unter ein ha rund 63.400, über ein ha rund 222.000 zusammen 285.640. Somit ein Durchschnitt von 9 ha je Betrieb, das Dreifache, mindestens das Doppelte des hier für bäuerliche Selbständigkeit

1 Nach Sering (Die agrarischen Grundlagen der Sozialverfassung: Großbritannien, Deutschland, Südslawische Länder. In: Probleme des deutschen Wirtschaftslebens, Berlin 1937, S. 824) besaßen damals 4.200 Personen mehr als die Hälfte der Gesamtfläche von England und Wales, 580 Personen vier Fünftel derjenigen von Schottland. 1931 betrug die agrarische Bevölkerung nur noch 5,4 % der Gesamtbevölkerung Großbritanniens.

Erforderlichen. Es gab aber Betriebe von 1–5 ha 113.000 auf 274.000 ha, also durchschnittlich nur 2,4 ha. Es waren 51 % der Zahl aller Betriebe über einen ha auf nur 14 % der Fläche. Zieht man die Bauern bis zu 10 ha mit heran, so bewirtschafteten 72 % der Zahl nur 31 % der Fläche. Dagegen gab es rund 2.900 Betriebe über 50 ha (1,3 % der Zahl), die 15 % der Fläche belegten. 44 % der Zahl und 48 % der Fläche waren Pachtungen, tarnten also das Großgrundeigentum.

Unser Divisionsexempel hat ein völlig eindeutiges Resultat ergeben. Das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation ist nicht nur induktiv, durch die Tatsachen, sondern auch deduktiv, aus seiner eigenen Voraussetzung heraus, widerlegt. Wir werden jetzt daran gehen, die notwendigen Folgerungen zu ziehen.

2. Konstituiert das Großgrundeigentum ein Monopol?

Wir haben gezeigt, daß das bisher unlösbare Problem des Kapitalprofits sich sehr leicht löst, wenn gezeigt werden kann, daß die „freien Arbeiter“ der Gegenwart sich beim Verkauf ihrer Dienste immer Monopolisten gegenüber befinden. Diesem Nachweis sind wir jetzt ein großes Stück näher gekommen.

Denn ohne Zweifel stellt die Bodensperre ein Monopol dar. Das Land ist nicht ein beliebig vermehrbares, sondern ein unvermehrbares Gut. Das bißchen Boden, der durch Deichbauten, Moorkultur, artesische Brunnen und sonstige Bewässerung usw. neu gewonnen werden kann, kann vernachlässigt werden. Mithin kann auch ohne Verabredung der zahlreichen Eigentümer am Boden ein „Oligopol“ bestehen.

Das hat Schumpeter in seiner Kritik meiner Lehre nicht beachtet. Er schreibt:

„Die behauptete Unvermehrbarkeit schließt aber Konkurrenz unter den Grundeigentümern keineswegs aus, und es wurde mit Recht hervorgehoben, daß von einem Monopole nur dort die Rede sein könne, wo ein Wirtschaftssubjekt das Angebot eines Gutes vollständig beherrscht.“^{1/2}

Schumpeter hat ausdrücklich zugegeben, daß gegen meine Lehre kein Einwand mehr erhoben werden könnte, wenn in der Tat nachgewiesen werden könnte, daß das Bodenmonopol bestehe.³ Nur bestehe es eben nicht!

Ich verteidigte meine Auffassung, in dem ich Schumpeters irriige Lehre vom Monopol angriff⁴ – er replizierte⁵, ich duplizierte⁶ und seitdem ist nichts weiteres erfolgt.

Ähnliche Erwägungen spielen gewiß auch bei v. Wieser ihre Rolle, der die gleiche falsche Theorie vorträgt.¹ Er kommt von hier aus sogar dazu, den Monopolcharakter des städtischen Wohnbo-

1 Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908, S. 371.

2 Vgl. ebenda, S. 263: „[Unter Monopol] verstehen wir die völlige Beherrschung entweder der Nachfrage nach einem oder des Angebots an einem Gute durch ein Individuum oder eine Kombination von solchen, wenn die letztere eine gemeinsame Preispolitik zur Folge hat und jede Konkurrenz zwischen ihren Mitgliedern ausschließt.“ Auf S. 269 hat er freilich die richtige Erkenntnis, daß auch im Falle „beschränkter Konkurrenz“ ein Monopolpreis nicht nur möglich, sondern sogar wahrscheinlich ist, auch ohne Verabredung. Aber diese Erkenntnis bleibt, wie die oben im Text angeführte Stelle zeigt, ohne Konsequenz.

3 Derselbe, Das Grundprinzip der Verteilungslehre, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Bd. 42 (1916/17), S. 24f.

4 Oppenheimer, Das Bodenmonopol. Zu Joseph Schumpeters *Das Grundprinzip der Verteilungslehre*, ebenda, Bd. 44 (1917/18), S. 487–494 [siehe im vorliegenden Band, S. 105–110; A.d.R.].

5 Schumpeter, Das Bodenmonopol. Eine Entgegnung auf Dr. Oppenheimers Artikel, ebenda, S. 495ff.

6 Oppenheimer, Das Bodenmonopol, ebenda, Bd. 47 (1920/21), S. 866ff. Der Abdruck dieser Duplik wurde jahrelang verzögert, weil die Redaktion auf Schumpeters Antwort wartete – vergeblich!

dens zu leugnen, den fast alle uns bekannten Autoren anerkennen, unter ihnen Männer wie Carl Bücher und Adolph Wagner. Dieser spricht aber auch öfter von *allem* Boden ohne Einschränkung als einem Monopol.² Böhm-Bawerk³ erklärt den gesamten Grund und Boden für ein Monopolgut, ebenso wie Patente, Autorenrechte und natürliche Rechts- und Seltenheitsgüter.

v. Wiesers Auffassung beruht zum Teil auf der oben als irrtümlich nachgewiesenen Auffassung von Ricardos Theorie in bezug auf die beliebig reproduzierbaren und die Monopolgüter. Sie bedarf keiner Widerlegung weiter. Dagegen klingt hier ein Einwand an, der einer eigenen Besprechung bedarf: „so weit freie Bodenklassen noch zur Verfügung stehen, wie es ja die Regel ist“. Wenn das der Fall ist, wenn dem Siedlungsbedürfnis auch nur die geringsten Bodenklassen noch „zur Verfügung“ stehen, dann allerdings ist der Boden kein Monopol.

Aber es ist nicht der Fall! v. Wieser, der auch hier wieder in den ersten Sätzen scharf gegen Ricardo polemisiert, wo dieser unzweifelhaft recht hat, akzeptiert in den letzten Sätzen eine Teillehre Ricardos, die offenbar falsch ist. Wo Ricardo von „noch freiem Boden“ spricht, meint er immer ungenutzten, niemals aber herrenlosen Acker;⁴ *und er spricht niemals von der Möglichkeit, daß noch ungenutzter Acker dennoch schon zum Zwecke spekulativer Sperrung appropriiert sein könnte*. Dadurch verriegelt er sich den einzigen Weg zur vollen Klärung der Phänomene, um die es sich handelt, und v. Wieser folgt ihm gerade hier ohne Bedenken.

„Freie Bodenklassen“ sind zwar noch sehr reichlich vorhanden, und zwar Böden noch geringerer Rentierung als der „Grenzboden“ überall, auch in alt angebauten Ländern, und massenhaft Boden aller Qualitätsklassen in noch nicht erschlossenen Gebieten des Planeten. Aber dieses *vorhandene* Land ist für die Landlosen der Unterklasse wirtschaftlich nicht verfügbar, „steht *nicht* zur Verfügung“, wie v. Wieser annimmt. Wir zitieren hier einen Satz Carl Mengers:

„Verfügbar im wirtschaftlichen Sinne des Wortes ist jemandem ein Gut, wenn er dasselbe zur Befriedigung seiner Bedürfnisse heranzuziehen in der Lage ist. Dem können physische oder *rechtliche* Hindernisse entgegenstehen.“⁵

Nun, was das noch ungenutzte Land in alt angebauten Gebieten betrifft, so steht seiner „Heranziehung zur Befriedigung der Bedürfnisse“ der Landlosen aus der Unterklasse das „rechtliche Hindernis“ der Appropriation entgegen.

Es ist *völlig appropriiert*.⁶ Mehr als das! So weit wie in absehbarer Zeit die wirtschaftlichen Beziehungen reichen werden, ist alles Land zwar noch nicht wirtschaftlich, wohl aber schon rechtlich besetzt, durch Spekulanten monopolisiert, wie wir sofort darstellen werden. Aller Boden aber, der noch jenseits dieses „schmalen Randes“ liegt, ist wohl physisch, aber nicht wirtschaftlich vorhanden: er könnte ebensowohl auf dem Mars vorhanden sein.

Daß solche spekulative Sperrung freier Güter theoretisch denkbar ist, dafür kann ich mich auf Autoritäten berufen, die meiner Auffassung sonst feindlich gegenüberstehen. Zunächst auf Marx

1 v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, S. 249.

2 Vgl. z. B. Wagner, Grundlegung der politischen Ökonomie, Bd. 2, S. 350, wo er ohne Einschränkung vom „Monopolcharakter des Bodens“ spricht. Vgl. auch derselbe, Theoretische Sozialökonomik, S. 248.

3 Böhm-Bawerk, Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien, Innsbruck 1884, S. 530.

4 Vgl. Oppenheimer, David Ricardos Grundrententheorie, Berlin 1909, S. 66 [siehe in der vorliegenden Edition, Bd. I: Theoretische Grundlegung, S. 514; A.d.R.].

5 Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, S. 70.

6 Was das aber zu bedeuten hat, erkannte sogar der oberste aller bürgerlichen Apologeten, Nassau W. Senior: „Wo die Hilfe der Kräfte, die wir mit dem allgemeinen Namen Naturkräfte bezeichnet haben, *Gegenstand eines Besitztittels geworden ist*, ist das Resultat *wertvoller* als das Produkt gleicher Arbeit und Abstinenz, die ohne solche Hilfe geblieben sind. Ein so produziertes Gut wird Gegenstand eines *Monopols* genannt, und der Eigentümer heißt Monopolist.“ (Senior, Political Economy, 3. Auflage, London/Glasgow 1854, S. 103).

und Kautsky. Marx sagt: „*Man gebe der jungfräulichen Erde einen vom Gesetz der Zufuhr unabhängigen künstlichen Preis, welcher die Einwanderer zwingt, längere Zeit zu lohnarbeiten.*“ Und Kautsky bestätigt: „*Gewaltsame Trennung des Arbeiters von den Produktions- und Lebensmitteln und künstliche Erzeugung einer überschüssigen Arbeiterbevölkerung.*“

Das ist genau das, was ich behaupte. Da nun der Charakter eines Bodens als „jungfräulich“ doch unmöglich an sich die Eigenschaft haben kann, die „Kapitalwerdung“ von Geld und Produktionsmitteln zu verhindern, – da es sich vielmehr offenbar um nichts anderes handeln kann, als um das ziffernmäßige Verhältnis des Bodenvorrates zu der Zahl der landbedürftigen Menschen: so wird man doch wohl einmal mein so tief verachtetes „Divisionsexempel“ nachrechnen müssen.

Wir können uns außer auf Marx auch auf Carl Menger berufen. Er schreibt:

„Umgekehrt können Güter, welche den Menschen von Natur aus in einer ihren Bedarf übersteigenden Quantität verfügbar sind, doch für die Konsumenten derselben den ökonomischen Charakter erlangen, wenn ein Gewalthaber die übrigen wirtschaftenden Subjekte von der freien Verfügung über diese Güter ausschließt.“

Und er fügt auf der folgenden Seite hinzu:

„Wenn die verfügbare Quantität eines nicht-ökonomischen (d. i. freien) Gutes sich fortdauernd verringert, bzw. der Bedarf an demselben sich fortdauernd vermehrt, und das Verhältnis zwischen beiden ein solches ist, daß der endliche Übergang des nicht-ökonomischen Charakters des in Rede stehenden Gutes in den ökonomischen vorausgesehen werden kann, so pflegen die wirtschaftenden Individuen konkrete Teilquantitäten desselben, auch wenn das den nicht-ökonomischen Charakter des Gutes begründende Quantitätenverhältnis noch tatsächlich vorliegt, mit Rücksicht auf künftige Zeiträume, doch bereits zu Gegenständen ihrer Wirtschaft zu machen und unter sozialen Verhältnissen sich ihren individuellen Bedarf durch Besitzergreifung entsprechender Quantitäten sicher zu stellen.“¹

In kurzen Worten: ein freies Gut kann durch spekulative Sperrung den Charakter eines ökonomischen Gutes, und zwar selbstverständlich eines Monopolgutes erlangen.

Die Möglichkeit liegt also vor, daß das Monopol an dem freien Gute „Boden“ ein künstliches Rechtsmonopol ist. Und ebenso liegt die Möglichkeit vor, die Frage durch eine einfache Rechnung zu entscheiden. Diese Rechnung vorzunehmen sind namentlich die Grenznutzentheoretiker verpflichtet. Sie stimmen – selbstverständlich! – darin überein, daß dem nicht bevorzugten Boden so lange kein Wertteil des Ertrages „zuzurechnen“ ist, wie er noch „freies Gut“ ist. Aber auch sie fragen niemals, unter welchen Verhältnissen von Vorrat und Bevölkerung er noch freies Gut ist. Böhm-Bawerk schreibt z. B.:

„Bei dünner Bevölkerung können natürlich die Bodennutzungen [...] überschüssig vorhandene freie Güter sein; aber in unseren Verhältnissen [...] sind sie durchweg wirtschaftliche Güter.“²

Ich bitte um Verzeihung: Was heißt das: „dünne Bevölkerung“? Wie viele Köpfe auf den Quadratkilometer?

Ein weiterer Einwand, der mir gemacht worden ist, ist der folgende: nimm an, daß irgendwo viele Großgrundbesitzer wenigen freien Arbeitern gegenüberstehen; dann kann von einem Monopolcharakter des Bodens offenbar nicht die Rede sein.

1 Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, S. 64; im Original nichts kursiv.

2 Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, Innsbruck 1909, S. 146, Anm.

Richtig, und sogar von mir selbst schon in den ersten Auflagen meines Lehrbuchs ausdrücklich festgestellt. Aber wir theoretisieren nicht, wie die bürgerlichen Schulen, im luftleeren Raume, sondern uns handelt es sich jedes Mal darum, *eine bestimmte geschichtliche Situation* in Fachausdrücken darzustellen, mit denen die Deduktion rechnen kann. Auch hier wieder ist die Ökonomik *soziologisch bedingt*. Diese Situation war aber und ist genau die umgekehrte: wenige Großgrundbesitzer standen und stehen noch immer vielen freien Landarbeitern gegenüber. Und damit ist die „einseitige Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“, die das Monopolverhältnis konstituiert, gegeben.¹

Das hat ein letzter Autor übersehen (ich will seinen Namen schonungsvoll verschweigen), der in seiner tiefsten Not seine Zuflucht dazu nahm, das Monopol überhaupt zu leugnen, und zwar mit der geistreichen Begründung, der Monopolist brauche seine Kontrahenten gerade so gut wie diese ihn. Von der Konkurrenz „ganz auf einer Seite“, einem der ältesten Bestandteile der Theorie, war hier jeder Schatten einer Erinnerung geschwunden. Man könnte mit ganz dem gleichen Rechte sagen, daß alles Wiegen sinnlos ist, weil man ja doch auf beide Waagschalen schwere Objekte bringt. Dabei könne nichts herauskommen. Es kommt auch beim Monopol nur darauf an, *welche* Gewichte von beiden Seiten auf die Waage gebracht werden: ihr *Verhältnis* bestimmt an der Skala den Wert oder Preis.

Diese allgemeine Bestimmung, die ernsthaft gar nicht bezweifelt werden kann, ohne den Zweifler sofort durch tausend Tatsachen des uns umgebenden Lebens ad absurdum zu führen, gilt nun auch für den uns hier interessierenden Sonderfall des auf der Sperrung beruhenden Bodenmonopols. Nichts ist klarer, als daß die Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses unter dem Bodenmonopol überwiegend auf Seite der Unterklasse ist. *Sie muß verhungern*, wenn sie nicht den gebotenen Lohn annimmt, die Oberklasse aber müßte lediglich *arbeiten* und sich mit geringerem Einkommen begnügen, wenn sie keine Lohnarbeiter fände; und so muß unter nicht durchaus ungewöhnlichen Umständen der Monopolgewinn des Kapitalprofits herauspringen.

Fassen wir unsere These zusammen: aller wirtschaftlich in Betracht kommende Grund und Boden, das unproduzierte Produktionsmittel der kapitalistischen Wirtschaftsgesellschaft, ist im Besitz eines kleinen Teils der Bevölkerung. Ein weiterer, ebenfalls kleiner Teil ist im Besitz größerer Stämme von produzierten Produktionsmitteln oder „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“. Der größte Teil der Bevölkerung ist ohne jedes Produktionsmittel und daher gezwungen, unselbständige Dienste auf dem Markt anzubieten.

Offenbar konstituiert diese gesellschaftliche Lagerung zwischen der Oberklasse, die die Produktionsmittel besitzt, und der „freien“ Unterklasse ein *gesellschaftliches Monopolverhältnis*; und zwar handelt es sich um ein Einkaufsmonopol gegenüber den Produzenten von Diensten. Lexis sagt ausdrücklich: „Der großkapitalistische Unternehmer hat seinen Arbeitern gegenüber eine Art von Einkaufsmonopol im Bezug der Arbeit.“² Zuckerkandl sagt: „Die Arbeitslöhne werden wegen der größeren wirtschaftlichen Macht der Käufer der Arbeit zugunsten dieser letzteren gestellt.“³

Etwas Ähnliches konstatiert sogar v. Wieser:

- 1 Vgl. Smith, *Wealth of Nations*, I. Buch, Kap. 8: „In all such disputes the masters can hold out much longer [...] In the long run the workman may be as necessary to his master as his master is to him; but the necessity is not so immediate.“
- 2 Lexis, Artikel: Monopol, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 6, S. 769.
- 3 Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises*, S. 309.

„Der gleiche Fall – wie beim Wucher – ereignet sich beim Lohnvertrag, den ein rücksichtsloser Unternehmer mit Arbeitern abschließt, welche, weil ihnen die Mittel zum Widerstande fehlen, sich gegen einen Hungerlohn zu erschöpfender Arbeitsleistung verpflichten.“¹

Er spricht hier allerdings von wucherischen Ausschreitungen bei dem sonst als normal betrachteten Arbeitsvertrage. Da er aber kein Mittel besitzt, um den normalen Arbeitslohn abzuleiten,² so ist die Frage gestattet, ob nicht bereits der *normale* kapitalistische Arbeitsvertrag eine derartige Ausbeutung mit sich bringt.³

Der Beweis ist geführt. Der Boden *kann* nach der guten Theorie Gegenstand eines Monopols sein, auch der wirtschaftlich noch nicht genützte jenseits des europäischen Kulturkreises. Und er *ist* es tatsächlich innerhalb dieses Kreises. Es bleibt uns noch zu zeigen, daß er auch außerhalb des Kulturkreises tatsächlich gesperrt ist, namentlich in den überseeischen Kolonien der Europäer.

3. Die Bodensperre

Zunächst einiges aus der Besiedlungsgeschichte des größten und reichsten Siedlungsgebietes der weißen Rasse, der Vereinigten Staaten von Nordamerika:

Wir beginnen mit dem Anfang, indem wir im wesentlichen Gustavus Myers' „Geschichte der großen amerikanischen Vermögen“ folgen:

„Fast alle Kolonien wurden von privilegierten Gesellschaften besiedelt. [...] Diese Korporationen waren mit ungeheuren Rechten und Privilegien ausgerüstet, die sie tatsächlich zu unumschränkten Regenten machten. Die geldbedürftigen Edelleute und Herren, die sich z. B. nach Virginien einschifften, fanden keine Schwierigkeit, weite Ländereien verliehen zu bekommen [...] nur störte sie der Mangel an Arbeitskräften. Diesem Notstande wurde sofort abgeholfen durch den Ankauf weißer Dienstverpflichteter in England, die an den Meistbietenden verkauft wurden [...] Dann fing man an, so viele Leute aus den ärmeren Klassen Englands, als man unter irgendeinem Vorwande dazu pressen konnte, zusammenzuscharren und als leibeigene Arbeiter hinüberzuschicken. Arme Teufel, die man wegen irgendeines der zahlreichen Vergehen, die damals schwer bestraft wurden, verurteilt hatte, wurden als Verbrecher in die Kolonien transportiert oder als Sklaven für einen Zeitraum von Jahren verkauft [...] Diese Methode, den ‚Abschaum‘ fortzuschaffen, wurde für notwendig und berechtigt gehalten.“⁴

Aber diese Zufuhr von Arbeitern langte dennoch nicht hin, und so kam es zur Einführung der Negersklaverei. Jetzt konnte dieses neufeudale Großgrundeigentum sich nach Belieben ausdehnen: „Pflanzungen von 50–60.000 Acres waren nicht ungewöhnlich“.

1 v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, S. 246.

2 Schumpeter (Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 267f.) gibt ausdrücklich zu, daß mit den Mitteln der Grenznutzenschule ein Monopolpreis ziffernmäßig nicht abgeleitet werden kann.

3 Böhm-Bawerk macht in einer Anmerkung zu seiner Kritik von v. Thünen (Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorie, S. 207) die folgende nachdenkliche Bemerkung: „Daraus, daß die Gesellschaft im ganzen imstande ist, mit Hilfe des Kapitals dieses selbst zu erneuern, und doch darüber hinaus mehr Produkte zu erzeugen, folgt noch gar nichts für die Existenz eines Kapitalzinses. Denn dieses Plus könnte ebensogut als Mehrlohn an die Arbeiter, die ja zur Erzielung desselben ebenso unentbehrlich waren als das Kapital, statt als Zins an die Kapitalisten erfolgt werden.“

4 Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, S. 3f.

Das gleiche geschah im damals noch niederländischen Norden. Nach dem Gesetz von 1629 sollte jeder, dem es gelänge, eine Kolonie von 50 „Seelen“ zu gründen, deren jede mehr als 15 Jahre alt sein mußte, sofort ein „Patron“ werden mit allen Rechten der Lordschaft. Ihm wurde gestattet, 16 Meilen an der Küste oder auf einer Seite eines schiffbaren Flusses in Besitz zu nehmen; oder aber, er konnte 8 Meilen auf einer Seite eines Flusses nehmen und das zugehörige Land so weit bis ins Innere, wie die Lage der Besitzergreifenden zulassen wird. Der Rechtsanspruch wurde dem Patron für immer verliehen.¹ Das Gesetz von 1635 erweiterte diese Rechte und ermäßigte die Bedingungen noch mehr. Der Patron erhielt ganz allein und ohne Berufung die „hohe, niedere und mittlere Rechtsprechung“ und zwar aufgrund der von ihm selbst ohne Beschränkung erlassenen Gesetze. Von diesen glänzenden Möglichkeiten machten vor allem die großen, aber plebejischen und von ihrem heimischen alten Adel über die Achsel angesehenen Kaufleute des Mutterlandes Gebrauch, die auf diese Weise nicht nur gute Geschäfte machen, sondern zu so unumschränkter Feudalgewalt emporsteigen konnten, wie sie in Europa außer im Osten schon lange nicht mehr existierte.

Einer der Direktoren der Kolonialgesellschaft, die diese ungeheuren Rechte zu vergeben hatte, der holländisch-westindischen Kompanie, Adriaen van Rensselaer, kaufte 1630 durch seine Agenten (er selbst scheint niemals drüben gewesen zu sein) den Indianern für einige Wolltuche, Äxte usw. eine Besetzung von 24 Meilen Länge und 48 Meilen Breite am Westufer des Hudson ab. Sie umfaßte die jetzigen Grafschaften Albany, Rensselaer, einen Teil der Grafschaft Columbia und einen Streifen des heutigen Massachusetts. Auch seine Kollegen Godyn und Bloemart wurden Eigentümer großer Feudalstaaten. Einer davon, worin jetzt New Jersey liegt, umfaßte 64 Quadratmeilen.

„Wie ein kleiner Monarch hatte jeder Patron seine Flagge und seine Abzeichen; jeder versah sein Gebiet mit Festungswerken, mit Kanonen und Söldnertruppen. Die Kolonisten waren bloße Untertanen, die den Eid der Treue zu leisten hatten. Die Macht der Patrone war fast unbeschränkt. Niemand, ‚weder Mann noch Frau, Sohn oder Tochter, Knecht oder Magd‘ konnte den Dienst bei einem Patron, außer mit seinem schriftlichen Einverständnis, während der ausgemachten Zeit aufgeben, – wieviel Mißbräuche und Kontraktbrüche der Patron auch begehen mochte.“²

Die freien Einwanderer, die dem Bodenmonopol im alten Lande zu entrinnen hofften fanden „die begehrenswertesten Teile des Landes, die zugänglichsten an der Küste und den Flußufern, schon vergeben. Das einzige, was sie in den meisten Fällen tun konnten, war, das kleinere Übel zu wählen und Pächter der großen Grundherren oder ihre Arbeiter zu werden.“³ Als solcher war der Siedler kaum etwas Besseres als ein hart bedrückter Leibeigener; er konnte die Bürgerrechte nicht erwerben, die nach einem Gesetz von 1659 nur gegen Zahlung von 1.000 Gulden (!) erworben werden konnten, in einer Zeit, in der der Arbeitslohn 2 Schillinge betrug.

Nach der Eroberung durch England (1664) wurde es unter demokratischer Maske eher schlimmer als besser.

„Meile auf Meile in New York, die noch nicht verkauft waren, wurden von dem königlichen Gouverneur Fletcher in unverschämter Weise gegen Bestechung weggegeben, und es wird vermutet, wenn es sich auch nicht beweisen läßt, daß er auch in Pennsylvanien während der Zeit,

1 Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, S. 6, zitiert nach O'Callaghans, [History of New Netherland, 2. Auflage, New York 1855].

2 Ebenda, S. 11.

3 Ebenda, S. 12.

als er auf königlichen Befehl William Penn in der Regierung dieser Provinz ablöste, mit Besitzungen schacherte.“¹

Das war in der Zeit, in der Penn dreimal wegen angeblicher Verbindung mit den Stuarts vor Gericht stand; seine Methode der Gerechtigkeit gegenüber seinen „roten Kindern“, den Indianern, hatte zwar den Erfolg, daß in seiner Quäkerkolonie der Frieden zwischen den Ureinwohnern und den Einwanderern kaum je gestört wurde, aber man konnte mit dieser Methode nicht schnell genug reich werden: das „Politische Mittel“ ist wirksamer und schneller als das ökonomische. Und da findet sich immer ein Vorwand, um die Keime möglicher menschlicher Gerechtigkeit und möglichen Glücks auszurotten: als ein böses Beispiel! So hier, so im Jesuitenstaat von Paraguay, so in Utah, der Mormonenkolonie mit dem besten Bodenrecht der Welt und daher ohne Armut, Proletariat und Kapitalismus, einer echten genossenschaftlichen Ansiedlung.²

Die skrupelloseste Klassenpolitik in jeder denkbaren Beziehung war die selbstverständliche Folge. Die Landtage waren ganz in der Hand der Grundherren und der mit ihnen verschwägerten und versippten Kaufleute; wie überall setzten die Magnaten auch hier ihre Steuerfreiheit durch, und so mußte, um wieder Myers zu zitieren „in einem neuen Lande mit außerordentlichen Bodenschätzen die Armut Wurzel fassen und sich immer mehr ausbreiten. Die Steuerlast fiel gänzlich auf die Klassen der Farmer und Arbeiter“³.

„Es kam zu Unruhen und Aufständen, mehrmals in New York, zu Bacons Revolution in Virginia, nach der Restauration Karls II., als dieser König große, der Kolonie gehörige Ländereien an seine Günstlinge verschenkte⁴ und später, 1734, brach ein heftiger Aufstand in Georgia aus, sogar unter der milden Magnatenherrschaft des Philanthropen Oglethorpe.“⁵

Wahrlich, der Amerikaner Ross hat recht, wenn er schreibt:

„Wir sollten den Schluß ziehen, daß die Kolonien ihre Demokratie nicht ihrer Neuheit, sondern ihrem freien Lande verdanken. *Schlechthin alles hängt von dem Verhältnis zwischen Land und Volkszahl ab. Es ist, durch die Verleihung fürstlicher Eigentumsrechte an die Wenigen, möglich, den Feudalismus sogar in der Wildnis Wurzel schlagen zu lassen.*“⁶

Um zu der Geschichte der amerikanischen Freistaaten zurückzukehren, so hatte noch 1700 der königliche Gouverneur Graf von Bellomont den Anspruch eines Obersten Samuel Allen abzuwei-

1 [Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, ohne Seitenangabe; A.d.R.]

2 Vgl. Oppenheimer, Die „Utopie als Tatsache“, in: Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Bd. II (1899), S. 190ff. [siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. II, S. 3–14; A.d.R.] und Smythe, The Conquest of arid America, New York 1903, S. 51–76.

3 Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, S. 16.

4 Hier handelt es sich wahrscheinlich um die Aufstände in Carolina, von denen Weber (Weltgeschichte Bd. XIII, [ohne Ort und Jahr], S. 202) berichtet. Karl II. hatte acht adligen Herren in der alten, unter den Auspizien Colignys begründeten, nach Karl IX. benannten Kolonie den südlichen Teil vom 36. Breitengrad bis zum Fluß San Matheo gegen einen kleinen jährlichen Lehenszins mit voller Souveränität zu Eigentum gegeben (1663). Für dieses Gebiet arbeitete kein Geringerer als John Locke die Verfassung aus, derselbe Mann, der fast als erster unser „Divisionsexempel“ vorgenommen hatte. Eine „Verfassung, welche die feudalaristokratischen Einrichtungen des Mutterlandes, mit Ausnahme der staatskirchlichen, in das junge Land verpflanzen wollte, nur das Interesse der Grundherren beachtend“ (ebenda, S. 202f.).

5 Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, S. 16.

6 Ross, The foundations of sociology, S. 326, im Original nichts kursiv. Marx sagt (Einleitung zu einer Kritik der politischen Ökonomie von 1857, hrsg. v. Kautsky, 2. Auflage, Stuttgart 1903, S. XIX: „Sie (die Ökonomen) vergessen, daß das Faustrecht ein Recht ist, und daß das Recht des Stärkeren unter anderen Formen in ihrem ‚Rechtsstaat‘ fortlebt.“

sen, kraft Rechtens der einzige Besitzer des ganzen heutigen Staates New Hampshire zu sein. Er hatte dem Inhaber des Privilegs ganze 1.250 Dollar dafür bezahlt. Allen ließ sich 1692 zum Gouverneur des Staates ernennen und drohte, aufgrund seines Eigentumsrechtes, die inzwischen niedergelassenen freien Ansiedler auszutreiben, wenn sie ihm nicht den Monopoltribut bezahlten! Wir verstehen jetzt leichter, wie bei solchen Überlieferungen die Praxis der kalifornischen Eisenbahngesellschaften entstehen konnte, die die Farmer aufgrund ähnlicher „Rechte“ mit Gewalt unter Billigung der Rechtsbehörden einfach austrieben: Norris in seinem „Octopus“ hat das erschütternd geschildert.

Und wir verstehen jetzt auch, daß in einem so weiten, so fruchtbaren und so leeren Lande kein Boden mehr für den kapitallosen Einwanderer vorhanden war, und daß aus New York eine starke Auswanderung nach New Jersey und Pennsylvanien einsetzte.¹

Kam die nächste Periode, die der Unabhängigkeit von England. Wurde es besser? Durchaus nicht! Sering schreibt:

„Zur selben Zeit, wo die französischen Bauern die Güter des Adels untereinander teilten, trieb die Regierung der amerikanischen Freistaaten einen krämerhaften Handel mit dem ihr anvertrauten Gute, dem Lande der Nation. [...] Das grundlegende Gesetz vom 19. Mai 1796 bestimmte, daß, sobald eine gewisse Fläche vermessen sei, diese an den Meistbietenden, aber nicht billiger als für zwei Dollar pro Acre und nicht in kleineren Stücken als 9 englische Quadratmeilen (23,3 qkm) verkauft werden sollte.“²

Wahrlich, ein probates Mittel, um dem kleinen Manne den Zugang zu Grund und Boden sicher zu sperren. Er muß nicht weniger als 1.650 Dollar auf den Tisch legen können, um auch nur mitbieten zu dürfen!

George Washington war einer der größten Grundbesitzer im Lande. Er hinterließ 9.774 Acres in Virginia am Ohio, 3.075 am großen Kenawa und auch anderwärts Grund und Boden in Virginia, Maryland, New York, Kentucky, in der Stadt Washington und an anderen Orten. Auch Benjamin Franklins für seine Zeit bedeutendes Vermögen stammte nicht aus Fabrikation und Erfindungen, sondern aus Landbesitz.

Man sieht, wie wenig wahr die fromme Sage ist, daß alles Land der großen Republik über dem Atlantik von frommen freien Bauern von der Art der „Pilgrim fathers“ besiedelt worden ist.

Die bewährte Praxis wurde in immer größeren Maßstabe fortgeübt, je weiter die junge Republik ihre Riesenglieder dehnte. 1833 waren nicht einmal für vier Millionen Dollar Staatsländereien verkauft worden, 1836 aber schon für 24,8 Millionen. Tugan-Baranowsky berichtet in seinen „Handelskrisen“ nach W. Sumners „History of american currency“: „Die Käufer hatten meistens keine Absicht, Ackerbau zu treiben, sondern erwarben das Land mit dem ausschließlichen Zwecke des Wiederverkaufs.“³ Nur eines hatte sich inzwischen geändert: „Jetzt konnten ganz kapitallose Leute spekulieren, da die Regierung Bonds nahm, die ihnen die Banken bereitwillig borgten.“⁴ Tugan zeigt, daß namentlich vor jeder Krisis die Landspekulationen einen ganz gewaltigen Umfang annahmen.⁵ Man sieht deutlich, daß jetzt hier nicht mehr das landed, sondern das moneyed interest die Herrschaft besaß und seine Interessen wahrnahm. Dem kleinen Mann borgten die Banken nicht!

1 Myers, Geschichte der großen amerikanischen Vermögen, S. 18.

2 [Sering, Die agrarischen Grundlagen der Sozialverfassung, ohne Seitenangabe; A.d.R.]

3 Tugan-Baranowsky, [Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England], Jena 1901, S. 87.

4 Ebenda, S. 88.

5 Ebenda, S. 125.

Was für die alten Kolonien im Osten des Kontinents galt, galt 50 Jahre später für den neu erschlossenen Westen. Henry George, der nach der Mitte des 19. Jahrhunderts Zeuge des Prozesses war, fragt:

„Nun, warum kann diese unbeschäftigte Arbeit auf dem Lande keine Verwendung finden? Nicht weil alles Land in Benutzung wäre. Obgleich alle Anzeichen, die in älteren Ländern als Beweise von Übervölkerung angesehen werden, sich schon in San Franzisko bemerkbar machen, ist es müßig, von Übervölkerung in einem Staate zu sprechen, der, bei größeren Hilfsmitteln der Natur als Frankreich, noch nicht eine Million Einwohner hat. Innerhalb weniger Meilen von San Franzisko ist unbenutztes Land genug, um jedem Manne Beschäftigung zu geben, der ihrer bedarf. Ich will keineswegs sagen, daß jeder unbeschäftigte Mann Landmann werden oder sich ein Haus bauen könnte, wenn er das Land hätte, wohl aber, daß genug dies tun könnten und würden, um den übrigen Beschäftigung zu geben. Was ist es also, das die Arbeit verhindert, sich auf diesem Lande zu beschäftigen? Einfach, daß es monopolisiert und auf Spekulationspreisen gehalten wird, die nicht nur auf den gegenwärtigen Wert begründet sind, sondern auf den erhöhten Wert, der mit dem künftigen Wachstum der Bevölkerung erst kommen soll.“¹

Wir entnehmen dem letzten Census der Vereinigten Staaten die folgenden Ziffern:

Von der Gesamtfläche des Landes (ohne Alaska) von rund 784 Millionen Hektar wurde 1930 genützt in Farmen etwas über die Hälfte, nämlich 414 Millionen ha. Davon war „crop-land“, d. h. unter dem Pfluge, nur etwa 20 % der Gesamtfläche, weniger als 42 % der Farmfläche. Davon aber wurden 1829 nicht weniger als 18 Millionen ha nicht abgeerntet.

Die Farmen bis zu 49 Acres (20 ha) machten fast 38 % der Zahl aller Farmen aus, besetzten aber nur 5,7 % der Fläche. Alle Farmen bis zu 99 Acres (40 ha), insgesamt fast 60 % der Zahl, hatten nur 15,7 % der Fläche inne. Dagegen besetzten die Riesenbetriebe über 1.000 ha, 1,3 % der Zahl, nicht weniger als 28 % der Fläche.

Die Kleinfarmen sind zu einem ungeheuren Teil nicht in dem Eigentum ihrer Bebauer: 42,4 % waren Pächter; sie hatten zusammen aber nur 31,1 % der Fläche in Betrieb. Außerdem gab es noch 2,73 Millionen Lohnarbeiter.

Die Dichte der Landbevölkerung ist sehr gering: nur 6,6 Seelen auf den qkm.

Das Land ist fast siebzehnmal so groß wie Deutschland mit seinen 471.000 qkm, die gesamte Farmfläche vierzehnmal so groß wie die deutsche, die Fläche unter dem Pfluge fast achtmal so groß: 160 gegen 21 Millionen ha; die Wiesen und Weiden fast zwanzig mal so groß: 159 gegen 8,2 Millionen ha. Lassen wir auch hier die Wiesen und Weiden und den Wald ganz aus der Rechnung, so kommen auf den Kopf der gesamten Bevölkerung (1933: 127,5 Millionen) fast einundeinhalb ha allein an Pflugland, gegen nur 0,44 in Deutschland. Auf den Kopf der agrarischen Bevölkerung (30,45 Millionen mit Angehörigen und Lohnarbeitern) kommt mehr als 5 ha, auf die Familie also 20–25 ha allein an Pflugland, und das doppelte an Nutzland überhaupt, zehn ha je Kopf, 40–50 je Familie, gegen weniger als 2 bzw. 10 ha in Deutschland. Bei den ausgezeichneten Verhältnissen des Landes und der relativ sehr großen Kaufkraft seiner Bevölkerung sollte auch hier ein ha je Kopf ausreichen, wie wir auch durch Alvin Johnson erfuhren. Aber das Land wird eben, wie Sering von Rußland sagte, „nicht richtig ausgenutzt“. Die meisten Farmer sind gleichzeitig *Agrarspekulanten*, die auf höheren Verkaufspreis rechnen oder früher rechneten, und *Agrarfabrikanten*, die nur eine einzige „Monokultur“ betreiben. So ein Mann zieht etwa nur Erdbeeren und kauft seine Eier, sein Fleisch, sogar Milch und Butter im Warenhaus!

1 [Ohne Quellenangabe. Siehe George, Fortschritt und Armut, 5. Auflage, Berlin 1892; A.d.R.]

In Kanada gibt es rund 285.000 Klein- und Mittelbetriebe bis zu 40 ha auf rund 6,9 Millionen ha. Das sind 40 % der Zahl auf 12 % der Fläche. Über 81 ha gibt es rund 196.000 Betriebe auf 35,6 Millionen ha. Das sind 27,6 % der Zahl auf 63 % der Fläche. Davon sind über 121 ha rund 165.000 mit 32,5 Millionen ha; das sind 23 % der Zahl auf 56 % der Fläche.

Einige Daten über die wichtigsten Einwanderungsländer Südamerikas:

Argentinien hat rund 2,8 Millionen qkm Gesamtfläche. Das Land ist in ungeheuerlichem Maße durch das Großgrundeigentum gesperrt. Die aus der Zeit der Entdeckung stammenden gewaltigen feudalen Latifundien haben sich an Zahl und Größe noch sehr vermehrt, da der Staat das öffentliche Land fast ganz an die herrschende Klasse veräußert hat. Ihm bleiben, wie Siewers' mitteilt, nur noch 75 Millionen ha, natürlich der geringeren Ländereien. Alles andere ist von Privatleuten und spekulativen Gesellschaften, namentlich auch hier von Eisenbahngesellschaften, akkumuliert [sic] worden. In der Regel wurde ja dem Käufer die Verpflichtung auferlegt, für die Erschließung des Landes, vor allem durch innere Kolonisation, Sorge zu tragen. Aber „diese Verpflichtung ist so gut wie immer unerfüllt geblieben“².

So gab es z. B. 1901 im Staate Cordoba 215 Besitzungen von über 100.000 ha. Hier hatte der Kleinbesitz, der hier von 51–200 ha (!) rechnet, nur 12 % der Fläche inne. Im Gebiet der Viehzucht finden sich Besitzungen bis zu 2,5 Millionen ha.

Von etwa der Jahrhundertwende an setzte die europäische Nachfrage nach Getreide und mit ihr die Masseneinwanderung ein. Zwischen 1900 und 1913 wanderten rund 3,1 Millionen Menschen ein, zumeist Landproletarier aus Spanien, Portugal und Italien, von denen etwas weniger als die Hälfte in ihre Heimat zurückkehrten. Die Landpreise stiegen schwindelnd: zwischen 1903 und 1921 in der Provinz Buenos Aires von rund 38 auf 257 Pesos je ha, in Entre Rios von 21 auf 225, Santa Fé von 20 auf 118, Cordoba von 14 auf 105, La Pampa von 10,6 auf 53 Pesos je ha. Seitdem hat die Agrarkrisis die Mehreinwanderung in Mehrauswanderung verwandelt, und die Wucherpreise für den Boden sind scharf zurückgegangen. Inzwischen waren aber viele der neugegründeten Kolonien an den viel zu hohen Bodenpreisen zugrunde gegangen. Immerhin sind neue Klein- und Mittelbetriebe in nicht unbeträchtlicher Zahl entstanden; die Riesenbetriebe sind entsprechend eingeschrumpft; aber noch immer nehmen sie einen ganz unverhältnismäßig großen Teil der Fläche in Anspruch, selbst in der zentralen Getreideregion, wo die innere Kolonisation weitaus die stärkste war.

Diese Provinzen – es sind die soeben genannten – haben bei rund 83 Millionen ha Gesamtfläche 67 Millionen ha reines Nutzland, wovon über 50 Millionen ha Pflugland. Sie sind die fruchtbarsten und am dichtest bevölkerten Teile des Landes; dennoch hat die ländliche Bevölkerung auch hier nur eine Dichte von 6,5 Seelen auf den qkm erreicht. Es gab hier 1915 rund 76.000 Betriebe von 10–50 ha und rund 70.600 von 51–300 ha, die zum größten Teile in Pachtungen vergeben waren. Dennoch nahmen die Betriebe von über 1.000 ha hier mindestens 60 % der Fläche in Anspruch.³

Im ganzen Lande gab es im Jahre 1914 Betriebe bis 50 ha 135.000 (44 % der Zahl) auf einer Fläche von 2,3 Millionen ha (1,4 % der Fläche). Dagegen gab es Betriebe über 1.000 ha 25.231, 8 % der Zahl, auf 78 % der Fläche. Davon waren über 5.000 ha groß 5.133 auf 79 Millionen ha; 0,016 % hatten 49 % der Fläche. Davon wieder hatten 506 Betriebe (0,0016 % der Zahl) 29 Millionen ha oder 18 % der Fläche.

1 Siewers, Les possibilités de colonisation en Argentine, in: Revue Internationale du Travail, vol. XXX, no. 4 (octobre 1934).

2 Ebenda, S. 26.

3 Ebenda, S. 14.

Man rechnet in Argentinien den Kleinbetrieb bis zu einer Betriebsgröße von 500 ha (!) aufwärts. Unter dieser Voraussetzung besetzten die „Kleinbetriebe“, 267.000 an der Zahl, 26 Millionen ha, aber die 39.000 Großbetriebe 136,5 Millionen ha. Jene, 88 % der Zahl, hatten 18 %, diese, 12 % der Zahl, hatten 82 % der Fläche inne. Jene waren im Durchschnitt 97,5, diese 3.500 ha groß. Auch hier besteht die extremste Monokultur mit ihren verderblichen Folgen. Dieses vorwiegend agrarische Land importierte im Jahre 1930 nicht weniger als 10 Millionen kg frische Eier und rund 703.000 kg kondensierte Milch. Die auf ganz kurze Pacht gestellten Kleinpächter halten in aller Regel nicht einmal Hühner, geschweige denn Kühe, ganz wie in den Vereinigten Staaten.¹

Brasilien hat nach Paula Lopes² rund 8,5 Millionen qkm Gesamtfläche. Die Dichte der Bevölkerung war 1927 im Durchschnitt 3,6, in Rio Grande del Sul, dem höchst entwickelten der Staaten, 9,2 Seelen je qkm. Die Verteilung des Bodens ist noch ärger als in Argentinien. In ganz Brasilien hatte der Kleinbesitz unter 40 ha, 49 % aller Besitzer, zusammen 3,5 % der Fläche; der Mittelbesitz von 40–100 ha, 22 % der Zahl, 5,5 %, der Großbesitz über 100 ha 91 % der Fläche. Es gibt in allen Staaten noch sehr zahlreiche Riesenbesitzungen von über 5.000, von über 10.000 ha.

In *Chile* besetzt der Klein- und Mittelbetrieb bis zu 50 ha, 79 % der Zahl, 3,1 % der Fläche. Die Betriebe über 1.000 ha machten 2,3 % der Zahl aus, belegten aber 80 % der Fläche. Darunter waren 559 über 5.000 ha (0,6 der Zahl) die 66 % der Fläche belegten. Überall in diesen Kolonien gilt, was Karl Bolle von Brasilien sagt: „Die Großen und Mächtigen erwerben unter irgendwelchen Scheintiteln Latifundien in der Größe kleiner Fürstentümer, und hier wollen sie mit Arbeitern wirtschaften, nicht jedoch selbstwirtschaftende Bauern zu Nachbarn haben, die sich nicht wenigstens zur Ernte bei ihnen verdingen.“

Betrachten wir jetzt den zweiten neuen Erdteil, den das Zeitalter der Entdeckungen den Europäern erschloß, *Australien* und seine Inseln.

Nach Schachner³

„finden sich ungeheure, in extensiver Viehwirtschaft betriebene Besitzungen, deutschen Königreichen gleich, in allen australischen Ländern. Wo Tausende sich mit arbeitslustigen Händen in Ackerbau und intensiver Viehwirtschaft mühen, Herde schaffen, Familien gründen, und eine Nation aufbauen könnten, treiben einige reitende Hirten das Vieh im Dienste fremder Herren, die in England sitzen oder allerwärts verstreut die Aktiencoupons schneiden. Es ist das die schlimme Frucht einer jahrhundertlangen verfehlten und korrupten Landpolitik.“⁴

Die erste Landverordnung von 1787 behielt das Land den Sträflingen vor, die ihre Strafe abgebüßt hatten: Kleinbesitz, 30 Acker für den Ledigen, 50 für den Verheirateten, für jedes Kind 10 mehr. Schon 2 Jahre später erhielten die Offiziere und Kapitulanten das Recht auf 100 Acker gegen eine „Pfefferkornrente“ – ein Recht, das auch auf freie Ansiedler ausgedehnt wurde. Bedingung war der Anbau. Aber sie wurde nicht gehalten und nicht durchgesetzt.

Das war der Anfang der gleichen Korruption und Günstlingswirtschaft wie in Amerika. 1823 wurde die Grundstücksgröße auf 2.650 Acker heraufgesetzt; „daneben behielt sich der Staatssekretär in England das Recht vor, bis zu 20.000 Acker zu vergeben“⁵. 1831 trat an die Stelle der feudalen Landverleihungen auch hier das kapitalistische System der öffentlichen Versteigerung im großen zu Bedingungen, die den kleinen Mann ausschlossen; vielleicht hatte man das schöne Vorbild in den

1 Vgl. Siewers, Les possibilités de colonisation en Argentine, S. 17.

2 Lopes, in: Revue Internationale du Travail, vol. XXXIII, no. 2 (février 1936).

3 Schachner, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur, S. 249ff.

4 Der Erdteil hat rund sechs Millionen Einwohner. Sein Fassungsvermögen wird auf sechzig Millionen geschätzt.

5 Schachner, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur, S. 249.

United States gefunden. Der einzelstehende Landwirt konnte 4.000 Acker, die Familie 5.000 erwerben; des Mindestpreis betrug zuerst 5, von 1839 an 12 Schilling der Acker.

„So ging das wertvollste Land zu einem Spottpreis in die Hände der landeskundigen Spekulanten, die von Kultivierungsbedingungen sich nicht bedrücken ließen. Seit 1842 wurde es nur noch gestattet, nicht vermessene Landstriche im Umfang von 20.000 Acker und mehr zu erwerben [...] Der Minimalpreis war damals auf 1 Pfund den Acker angesetzt. Noch schlimmer war, daß man im Jahre 1847 zum Pachtsystem schritt, wobei man nicht nur während des Laufes der Pachtzeit dem Pächter das ausschließliche Erwerbsrecht zu jenem Mindestpreise gewährte, sondern ihm auch nach Ablauf der Pachtzeit ein Vorkaufsrecht zugestand. Die Pachtabgabe war ein halber Penny für jedes Schaf, die Mindestabgabe aber hatte für 4.000 Stück entrichtet zu werden. Diese Bodenpolitik hatte im Bereich des heutigen Neusüdwales von 1787–1861 7.146.579 Acker in Privatbesitz gebracht, von dem nur 265.389 Acker bebaut waren. Alle die Bedingungen, die immer wieder zur Kultivierung des Landes auferlegt waren, blieben unerfüllt. Die besten Teile des Landes waren ausgesucht und heckten in den Händen der Spekulanten, die meistens in London saßen, Mehrwert.“

Allein die Australian Agricultural Co. hatte in Neusüdwales Besitz von über einer Million Acker, darunter 500 Acker des wertvollsten Kohlenbesitzes des Staates.

„Weniger bemittelte Landwirte konnten sich nicht um Land bewerben, da ihnen ebenso die Mittel fehlten, die hohen Vermessungskosten zu tragen, als Blöcke im Umfang von 20.000 und mehr Acker zu erwerben, noch konnten sie Pächter werden, wo ihnen die Mindestausgabe für 4.000 Schafe auflag.“

Ganz die gleichen ungeheuerlichen Mißstände herrschten und herrschen noch immer in Victoria, Queensland, Tasmanien, in Süd- und Westaustralien und Neuseeland.

„Wie sehr das Gesamtinteresse darunter gelitten hatte, dafür sprach die Statistik eine eherne Sprache: noch 1861 war in keiner Kolonie auch nur *ein* Prozent des Gesamtlandes intensiver Bewirtschaftung, sei es durch Ackerbau oder Graswirtschaft zugeführt worden.“¹

Man versuchte, nachdem es auch hier zu Unruhen gekommen war, Reformen, die zuerst völlig scheiterten. Niemand sollte mehr als 640 Acker erhalten: man kaufte für oder durch Strohmänner („dummyism“), so viel man wollte; es wurde die Verpflichtung des Anbaus festgesetzt: man täuschte die Inspektoren durch das Mittel Potemkins, indem man das „wandernde Ansiedlerhaus“ bald da bald dort aufstellte. Man verlangte nur noch ein Viertel bare Anzahlung; und begünstigte auch dadurch wieder nur die großen Spekulanten, die nun viermal so viel Land erwerben konnten. Nach einigen Jahren besaßen 1891 in Neusüdwales 669 Kompanien und Einzelpersonen die Hälfte (28½ Millionen Acker!) des verkauften Landes, und es war weniger als ein halbes Prozent des Staatsgebietes bebaut.

„In Südastralien besaßen im gleichen Jahre 539 Eigentümer $6\frac{3}{4}$, in Victoria 863 Eigentümer 7 Millionen Acker, in Neuseeland gab es 1894: 470 Eigentümer mit einem Bodenbesitz im Werte von 15 Millionen Pfund, denen 38.456 Grundbesitzer mit 23 Millionen Pfund Sterling reinen Bodenwerts gegenüber standen.“²

Dort ist der Durchschnitt rund 32.000, hier rund 600 Pfund.

1 Schachner, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur, S. 252f. [ebenso die vorherigen Zitate; A.d.R.].

2 Ebenda, S. 254.

Selbstverständlich war dieses weite leere Land unter solchen Umständen „übervölkert“, d. h. hatte keinen Raum für neue Siedler. Bei einer Dichte der Bevölkerung in ganz Australien von 1,24 Seelen auf die Quadratmeile (2,6 qkm) also 0,5 auf den qkm (die größte Dichte in Victoria mit rund 13 die Quadratmeile, also rund 5 den qkm) mußte der Versuch, den z. B. Queensland mit der Hereinziehung von 200.000 Einwanderern unternahm, scheitern. Sie konnten kein Land finden, „so daß sie in Städten blieben, *hier und auf dem Lande den Arbeitsmarkt überfüllten*,¹ Gold gruben oder hoffnungslos wieder weiter wanderten“². Und Queensland hat eine Dichte von 0,59 auf die Quadratmeile oder 0,23 auf den qkm!

Wir können hier nicht die fast verzweifelten Bemühungen der australischen Staaten schildern, einen Ausweg aus diesem, Volk und Land verwüstenden Latifundiensystem zu finden. Seit den neunziger Jahren schreiten diese Maßnahmen. Rückkauf der Großbesitze, ihre schwerere Besteuerung namentlich wo es sich um Absenteebesitz handelt, Begünstigung der kleinen Siedlung usw., die zuerst in Neuseeland unternommen und dort auch am konsequentesten durchgeführt worden sind, zum großen Segen der herrlichen Insel und ihrer Bewohner, sehr langsam und schwerfällig gegen den zähen Widerstand der Magnaten vor.

Die neueste Statistik (1924/25), die uns zugänglich ist, zählt nur die in Privateigentum befindlichen Betriebe. Es gibt im Bereich des Commonwealth 74.300 Kleinbetriebe bis zu 40 ha auf rund 1.050.000 ha. Das sind 36 % der Zahl auf 2 % der Fläche. Über 405 ha sind 32.000 Betriebe (15 % der Zahl) die – 68 % der Fläche einnehmen. Davon sind über 2.023 ha 3334 (1,3 % der Zahl), die 30 % der Fläche inne haben.

Verweilen wir noch einen Augenblick bei *Neuseeland*, das wohl einer eigenen Betrachtung wert ist. Nirgends in der Welt öffnen sich der geplagten Menschheit bessere Aussichten als hier. Wir folgen hier W. Plügge³:

Neuseeland ist ein Land vom Klima, der Gestalt und fast der Größe Italiens. Es hat die Größe von fast genau 270.000 qkm, ist also halb so groß wie Deutschland vor dem Weltkrieg. Während Deutschland auf seiner Fläche ca. 68 Millionen Einwohner und darunter nicht weniger als rund 17 Millionen landwirtschaftlicher Bevölkerung samt Angehörigen ernährte, beträgt die gesamte Bevölkerung von Neuseeland wenig über 1 Million (1911: 1.003.000) Menschen. Oder mit anderen Worten: während Deutschland eine Bevölkerungsdichte von über 120 pro qkm hat, hat Neuseeland eine solche von 3,7. Dabei handelt es sich im Gegensatz zu dem australischen Kontinent um ein Gebiet von größter natürlicher Fruchtbarkeit, das, von alpenähnlichen Gebirgen durchzogen, überaus reich bewässert ist, schmal und lang, im warmen Ozean gelagert – es reicht aus dem subtropischen Gebiet im Norden bis in das Gebiet der warmen gemäßigten Zone im Süden, hat es ozeanisches Klima und infolgedessen eine ganz besondere Graswüchsigkeit, vergleichbar Irland und Südengland. Seine Weiden haben nach Schachner die neunfache Nährkraft derjenigen des australischen Kontinents; in vielen Bezirken reichen bereits 2 Acres (ungefähr 0,8 ha) für die Ernährung einer Kuh aus, etwa die Hälfte dessen, was man auf gutem Boden in Deutschland rechnet.

Dem entsprechend ist der Prozentsatz der landwirtschaftlich nutzbaren Fläche enorm groß. Von den 27 Millionen ha werden 20 bis 22 Millionen als landwirtschaftlich nutzbar bezeichnet. *Und trotzdem herrscht in diesem weiten, fruchtbaren, lächerlich dünn besiedelten Gebiete Landmangel!* So starker Landmangel, daß zeitweilig eine im Verhältnis enorm starke Auswanderung stattfinden

1 Man sieht, daß es doch offenbar nicht auf die „Jungfräulichkeit“ des Bodens ankommt und daß sogar unter solchen Verhältnissen die Bodensperrung „freie Arbeiter“ und mit ihnen die Bedingung allen Kapitalismus, die „Reservearmee“ der unbeschäftigten „freien Arbeiter“, erschaffen kann.

2 Schachner, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur, S. 254.

3 Plügge, Innere Kolonisation in Neuseeland, Jena 1916.

mußte! „Von 1885–1891 haben 19.938 Menschen die Kolonie verlassen.“¹ Es handelt sich freilich in der Hauptsache um Arbeiter, die nach großen Streiks der Insel den Rücken kehrten: aber wie können in solchem Lande kapitallose Arbeiter überhaupt existieren? Man hat von Neuseeland so oft als von dem „Lande der sozialen Wunder“ gesprochen: hier liegt in der Tat ein soziales Wunder vor.

Was ist des Rätsels Lösung? Sehr einfach: das fruchtbare Land ist da und wartet der Bebauer, aber es ist nicht „verfügbar“; es ist *gesperrt*. Wie überall, so hat auch in Neuseeland eine kleine Minderheit von Spekulanten das Land gegen die Besiedlung durch die Masse gesperrt, und die Rechtsform dieser Sperre ist das Großgrundeigentum.

Die Statistik von 1925 berichtet das folgende über alle Betriebe über 1 Acre (0,4 ha) Größe:

Klein- und Mittelbetriebe bis zu 40 ha (47,5 % der Zahl) hatten 3 % der Fläche inne. Dagegen hatten die Riesenbetriebe über 2023 ha (1,3 % der Zahl) 41 % der Fläche. Davon waren 59 Betriebe über 20.234 ha, 0,07 % der Zahl, mit über 2 Millionen ha, 11 % der Fläche.

Unerhörte Latifundien, sagt Plügge, bis zur Größe mittlerer deutscher Fürstentümer, bis nahezu an 1.000 qkm, haben einzelne Privatleute für sich mit allen erlaubten und unerlaubten Mitteln erworben. Alle die Tricks, die wir aus anderen Kolonialgebieten kennen, sind auch hier angewendet worden – Ausbietung des Kronlandes in so großen Stücken und zu solchen Bedingungen, daß der kleine Mann unmöglich dazu gelangen kann. Aber hier kommen noch einige neue Feinheiten hinzu. Die Spekulanten haben doch nicht das ganze vorhandene freie Land aufnehmen können oder wollen. Der Vorrat an Kronland ist immer noch sehr bedeutend. 1892 gab es noch 3 Millionen ha Kronland, das für Klein- und Mittelsiedlungen geeignet war, und Millionen ha der Krone gehörigen Weidelandes. Privateigentum gab es nur ungefähr 5 Millionen ha, in Eigentum und Pacht zusammen waren besetzt ungefähr 12½ Millionen ha, und über 8 Millionen ha verwendungsfähigen Landes waren überhaupt noch nicht in Verwendung genommen, auch nicht für den extensivsten Weidebetrieb. Aber die Minorität der Latifundienbesitzer hat es verstanden, ihren Besitz so zu legen, daß das andere Land, wenn auch nicht rechtlich, so doch faktisch gegen die Besiedlung gesperrt war:

„Die großen Landeigentümer hatten alle Vorderfronten längs der Wege und Flüsse und um Wasserplätze oder am Beginn der Täler, alle Flußebenen, Wasserfurchen, jeder Strom, jede Landstraße war weggenommen. Dies machte den Zugang zum Lande tatsächlich unmöglich, oder machte das Land wertlos, auch wenn es zugänglich war, sobald es vom Wasser abgeschnitten war. Hinter diesen Fronten waren Millionen Acker Hinterland, die die Eigentümer der Fronten unter Staatspacht hielten und die für niemand als für sie Wert hatten. Diese Pacht sollte 1896 aufhören, und die Kolonie hatte dann diese Millionen Acker zur Verfügung, die sie niemand anders verpachten oder verkaufen konnte, als den Eigentümern der Großgüter [...], bis ein Weg gefunden war, durch ihren Ring zu brechen.“²

Man sieht: ein mit teuflischer Kunst erdachtes System, um die Masse vom Lande abzusperren, und dadurch selbst in diesem Paradiese an Fruchtbarkeit, in dem Schafherden jährlich um mindestens 75 bis 111 % wachsen, das Unterordnungsverhältnis der Menge unter die Bodeneigentümer und dadurch in weiterer Folge unter die Kapitaleigentümer aufrecht zu erhalten.

Solange die Partei der Großgrundbesitzer Ober- und Unterhaus der Kolonie beherrschte, war keine Änderung dieses unerhörten Zustandes möglich. Alle Gesetze zur Durchbrechung des Ringes, zur inneren Kolonisation und zur Einengung dieser erdrückenden Machtposition auf dem Wege der Latifundienbesteuerung wurden immer wieder abgeschafft oder illusorisch gemacht. Seit 1892 aber besteht das feste Bündnis zwischen den Liberalen und der Arbeiterpartei, das die weit berühmten

1 Plügge, Innere Kolonisation in Neuseeland, S. 53.

2 Ebenda, S. 40, zitiert nach Lloyd, *Newest England*, [New York 1903].

„sozialen Wunder“ ermöglicht hat: jene vorbildliche Gesetzgebung der obligatorischen Schiedsgerichte mit bindender Entscheidung, die Streiks und Lockouts so gut wie ganz ausgerottet haben, die soziale Versicherung usw.¹ Nebenbei gesagt scheint diese Politik, trotz ihrer Kostspieligkeit und trotz der immer wiederholten Klagen und Anklagen der städtischen Unternehmerkreise dem Lande sehr gut bekommen zu sein: denn Plügge kann berichten, daß die Kolonie sich seit Jahren vom britischen Geldmarkt hat unabhängig machen können. Die winzige Bevölkerung hat mit anderen Worten die enormen Kosten dieser sozialen Leistungen, die allein für innere Kolonisation in den letzten 20 Jahren ca. 130 Millionen Mark, das heißt 650 Mark pro Familie von 5 Köpfen betragen, aus ihren eigenen Mitteln aufbringen können. Seit jenem Bündnis arbeitet die Kolonie mit Kraft und Konsequenz daran, das Bodenmonopol zu brechen, das ihren Aufschwung niederhält. Die Männer, die dieses Werk in die Hand genommen haben, wurden nach englischer Weise im wesentlichen durch die Bedürfnisse der Praxis und nur wenig durch theoretische Erwägungen geleitet. Immerhin scheint es unzweifelhaft, daß vor allem John Stuart Mill die Anregung zu den einzelnen gesetzgeberischen Aktionen verdankt ist. Dieser Kirchenvater der bürgerlichen Ökonomik wurde bekanntlich in seiner letzten Periode in vielen Beziehungen ein Abtrünniger von der allein seligmachenden Lehre des Manchesterturns und gelangte zu bodenreformerischen, nahezu agrarsozialistischen Anschauungen und Forderungen.

Hier ist also die Politik eines im besten Sinne demokratischen Staates mit aller Tatkraft darauf gerichtet, das aus früheren Zeiten noch vorhandene kapitalistische Großgrundeigentum einzuengen und womöglich zu vernichten. Die Folgen für die Gesundheit des sozialen Körpers sind denn auch fast wunderbar zu nennen. Hier herrscht nahezu die „reine Wirtschaft“ meiner Terminologie, d. h. der „rationelle Sozialismus“. Wenn die hier ausschlaggebende Arbeiterpartei nicht an John Stuart Mill orientiert wäre, könnte der Fortschritt ein unvergleichlich schnellerer sein. Aber sie haben mit seinem Agrarsozialismus auch seine Furcht vor der „Übervölkerung“ geerbt und erschweren aus diesem Grunde die Einwanderung, die sie im Gegenteil mit allen möglichen Mitteln, schon aus dem Grunde der sonst kaum vermeidlichen Eroberung durch Japan, fördern sollten, zum mindesten die von bäuerlichen Elementen. So erweist sich auch hier wieder das „Gesetz der ursprünglichen Akkumulation“, dessen einer Ausdruck der Malthusianismus ist, als die „soziologische Wurzel aller Übel“, wie ich es genannt habe. Solange die Bevölkerung so dünn bleibt, ist die Erreichung einer hohen Staffel der Kooperation mit ihren segensreichen Folgen nicht möglich.

Aber dem läßt sich durch eine bessere Einsicht in die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge und Gesetze, als Mill sie besaß, abhelfen: und dann mag vielleicht der weißen Rasse von diesem irdischen Paradiese mit seiner selbstbewußten Bevölkerung noch einmal die Erlösung von den Übeln kommen, die sie heute mit Vernichtung bedrohen.

Um nun, nachdem wir die europäischen Kolonien in Amerika, Australien und Asien (Indien) einer kurzen Betrachtung unterzogen haben, auch noch den letzten der Erdteile zu erwähnen, so hat der radikale Abgeordnete Lagrosillière am 24. November 1911 in der französischen Kammer das folgende über Tunesien ausgeführt:

„Nach mohammedanischem Gesetz gehört der Boden den *Stämmen* und darf nicht in *Privateigentum* umgewandelt werden. Nach französischem Zivilrecht aber besitzen die Stämme keine Rechtspersönlichkeit, so daß sich ihnen der Staat substituiert und aus seiner Machtvollkommenheit das Recht herleitet, den Boden zu veräußern. Die auf diese Weise zum Verkauf gelangten Güter sollen seit Jahrzehnten zu *Spottpreisen an Mitglieder des französischen Parlaments* und an einflußreiche Persönlichkeiten der *französischen Presse vergeben* worden sein.“²

1 Vgl. auch Métin, „Le socialisme sans doctrines“, Paris 1901.

2 Lagrosillière, in: Bodenreform, Ausg. XXII, Heft 24 (1911).

Zum Schluß unserer Übersicht noch einige Daten über die beiden ostasiatischen Großstaaten. Zunächst *China*.

Nach dem Bericht der Bodenkommission des Zentralvollzugsrats der Kuo-Min-Tang vom 22. April 1922¹ beträgt die chinesische Bevölkerung 420–450 Millionen Köpfe. Davon leben etwa 80 % auf dem Lande. Nach Abzug der Dorfhandwerker usw. bleiben rund 70 % als reine Agrarbevölkerung. Die chinesische Familie zählt durchschnittlich 6 Köpfe: es gibt also auf dem Lande 56 Millionen Familien, wovon rund 50 Millionen landwirtschaftliche.

Das in den Jahren 1914–16 bebaute Land umfaßt eine Fläche von rund 1.500 Millionen Mu = rund 100 Millionen Hektar. Es kämen also bei gleichmäßiger Verteilung auf jede Familie zwei Hektar, ungerechnet die jetzt noch nicht kultivierten aber anbauwürdigen Flächen, die gewiß vorhanden sind.

Zwei Hektar aber sind bei der Fruchtbarkeit des Bodens und der traditionellen, fast gärtnerischen Intensität des Anbaus weit mehr als genügend für mittelständische Existenz. Es wird berichtet, daß ein Pächter auf 30 Mu (2 ha) wohl bestehen kann, obgleich er die Hälfte der Ernte als Pacht abzuliefern hat. Bauern mit mehr als 30 Mu werden denn auch von der Statistik bereits als „reich“ gezählt. Es gibt aber unter allen denen, die Eigentümer sind, nur 16 % solcher reicher Bauern. 44 % „arme Bauern“ haben bis zu 10, 24 % „mittlere Bauern“ 10–30 Mu. Dann gibt es noch „kleine Grundbesitzer“ 11 % der Gesamtzahl, mit einer Fläche von 50–100 Mu, und die „großen Grundbesitzer“, 5 % der Gesamtzahl, mit mehr als 100 Mu.

Der größere Grundbesitz, von dem der reichen Bauern aufwärts, wird kaum je im Großbetriebe bewirtschaftet, sondern parzellenweise zu Wucherpreisen verpachtet. 40 % der Landbevölkerung sind Pächter, 9 % Landarbeiter, 6 % Berufslose, zusammen 55 % Landlose.

	Besitz in Mu	% der Besitzer	% der Landbevölkerung	% der Nutzfläche
Arme Bauern	unter 10	44	20	6
Mittlere Bauern	10–30	24	12	13
Reiche Bauern	30–50	16	7	17
Kleine Besitzer	50–100	11	4	21
Große Besitzer	über 100	5	2	43
		100	45	100

Daraus geht hervor, daß die landbedürftige Bevölkerung, nämlich die armen Bauern, die Pächter und die landlosen Arbeiter und Berufslosen, zusammen 75 % der Agrarbevölkerung, nur 6 % des Bodens zu Eigentum besitzen. Die Mittelbauern haben eine Nutzfläche, die ungefähr ihrer Zahl entspricht, aber die größeren Besitzer von mehr als 30 Mu (2 ha), 13 % der Zahl, eignen nicht weniger als 81 % der Nutzfläche.

Im Wirtschaftsprogramm Sun-Yat-Sen's heißt es klar genug: „Die stärkste Ursache aller wirtschaftlichen Ungleichheit besteht darin, daß sich der Grund und Boden in den Händen einer kleinen Minderheit befindet, die ihn zum Nutzen ihrer privaten Interessen beherrscht.“ Die von ihm geforderte Bodenreform ist in China so wenig wie sonst irgendwo durchgeführt worden. Man versteht jetzt leicht, woher die Räuberbanden stammen, und was den Kriegslords die Macht, und den Kommunisten das Agitationsmaterial liefert.

Japan ist ein gebirgisches Land, dessen Boden angeblich nur zu etwa 15 % kultivierbar ist. Die landwirtschaftlich genutzte Fläche beträgt rund 5,5 Millionen ha, die landwirtschaftliche Bevölkerung wurde (1926) auf 5,55 Millionen Familien ermittelt. Es kommt also statistisch ein ha auf die Familie.

1 Vgl. Kuo/Hinkel, 4600 Jahre China, Göttingen 1930.

In Wirklichkeit ist die Bodenverteilung nach den Angaben des Ministeriums für Landwirtschaft und Forsten die folgende:

unter ½ ha	1.951.000 Familien	= 35 %
½–1 ha	1.888.000 Familien	= 34 %
1–2 ha	1.190.000 Familien	= 21,3 %
2–3 ha	321.000 Familien	= 6 %
3–5 ha	134.000 Familien	= 2,4 %
über 5 ha	72.000 Familien	= 1,3 %
	5.553.000 Familien	= 100 %

Über 10 ha bewirtschaften 45.000 (0,8 %) der Landwirte, über 50 ha 4200 (0,07 %). Man rechnet allen Besitz über zehn ha als Großbetrieb, und mit Recht. Denn es handelt sich um eine Kulturart, die der gärtnerischen sehr ähnlich und an Intensität eher noch überlegen ist: zugviehloser Terrassenbau bei sorgfältigster Pflege der einzelnen Pflanze. Auch in Europa ist ein Gartenbetrieb von zehn ha ein Großbetrieb, der zahlreicher besoldeter Arbeitskräfte bedarf, und ist ein ha ungefähr das äußerste, was ein familienhafter Gärtnerbetrieb bei einiger Intensität bewältigen kann.

Wie unsere Zahlen zeigen, bearbeitet mehr als ein Drittel (35 %) der japanischen Bauern weniger als einen halben ha, und fast volle 7/10, (69 %) weniger als einen ha. Was aber die Lage dieser Kleinsten noch ins Ungeheuerliche erschwert, ist die Tatsache, daß mehr als die Hälfte auf Pachtland wirtschaften: 28 % haben nur Pachtland, weitere 40 % haben zu ihrem Eigenlande noch zugepachtet. Von der Nutzfläche sind etwa 45 %, von dem wertvollsten Boden, dem Reislande, sogar 52 % Pachtland. Und die Pächter werden in furchtbarer Weise ausgebeutet. Die Pacht beträgt 40–60 % der Ernte, in manchen Gegenden angeblich bis zu 70 %. Da die Bauern die Sachkosten der Bestellung selbst zu leisten haben, schließt der Feldbau fast immer mit einem Verlust ab. Sie haben sich lange durch die Seidenzucht über Wasser gehalten, die aber durch die Kunstseide hart bedrängt wird. Die Preise sind katastrophal gefallen, und die Regierung hat im Interesse ihrer imperialistischen Expansion die Fabrikation von Kunstseide im Lande selbst zu forcieren begonnen.

Hier wie auch in China ist eine ungeheuerliche Abwanderung in die Städte die notwendige Folge gewesen, die in den maßlos aufgedunsenen Industriezentren einen nicht minder ungeheuerlichen Kapitalismus herbeigeführt hat. Seine Produktion ist weit über die Kaufkraft hinausgewachsen, die der innere Markt zu seiner besten Zeit je besaß, und noch viel weiter über die Kaufkraft, die er nach der Verelendung der Bauernschaft heute noch besitzt. Daher der aggressive Export, mit dem Japan jetzt die europäischen Märkte überfällt und in Krisen stürzt, die zu schwersten internationalen Verwicklungen zu führen drohen. Um militärisch für sie vorbereitet zu sein, muß das Land den Kern seines Volkes, die Bauernschaft, auch noch mit Steuern zermalmern.

Das Bodenmonopol überspannt also die ganze Welt. Und wenn heute ein neuer Erdteil aus dem Meere tauchte, flugs würde eine Flagge gehißt, und der Staat dieser Flagge lieferte, kraft seines Hoheitsrechtes der ersten Okkupation, sich selbst, d. h. seiner Herrenklasse, das Land aus, um es zu sperren, ehe es noch für Kulturmenschen möglich sein würde, dort von ihrer Arbeit ein einigermaßen erträgliches Dasein zu führen. Das Monopol ist allgegenwärtig wie die Luft, ist allmächtiger als Dschinghis-Khan; es ist der Götze Dschaggernaut, dessen schwerer Prunkwagen seit Jahrtausenden über Milliarden zuckender Menschenleiber zermalmend dahinfährt, Naben und Speichen von Blut und Gehirn überspritzt.

Man nennt das „private“ Grundeigentum wohl auch das „privative“ oder „quiritische“. Beide Namen sind bezeichnend: privativ heißt wörtlich: „beraubend“ – und kein Tyrann von Aschanti hat jemals in allen Jahren seiner Regierung so viel Glück und Gut geraubt, wie das Bodenmonopol täglich raubt. Und „quiritisch“ stammt von Quirit: so hieß der römische Vollbürger nach seiner Leibwaffe, dem Spieße. Mit der Waffe wurde das Monopol aufgerichtet, mit der Waffe aufrechter-

halten; und das blutigste und roheste Eroberervolk der Weltgeschichte, das Römervolk, hat dieses Recht des Unrechts zugeschliffen so fein und spitzig wie den Stahl seiner weltbeherrschenden Speere: fast seine einzige Leistung, die geblieben ist!

Und jetzt, wo er zu dem Kernpunkte seiner gesamten, nicht nur ökonomischen, sondern soziologischen Auffassung gelangt ist, wird dem Verfasser ein Wort in eigener Sache erlaubt sein.

Weil das Bodenmonopol in der Tat das charakteristische Kennzeichen der europäisch-amerikanischen Zivilisation ist, darum kann der Gedanke, es zum Hauptverantwortlichen für die Leiden der Welt zu machen, nicht von vornherein als abwegig betrachtet werden. Aber gerade das geschieht mir seit mehr als einem Menschenalter, trotz allen Gewichts der Gründe, die für diese Auffassung sprechen, und trotz der offenkundigen Schwäche der entgegenstehenden Lehren. Es ist fast, als handle es sich um unanständige Dinge, von denen man in guter Gesellschaft nicht spricht: so scheu weichen bürgerliche wie marxistische Theoretiker jeder ernsthaften Diskussion über diese doch wahrlich bedeutungsschweren Tatsachen aus.

Nun ist aber das, was ich lehre, im Grunde nichts anderes, als daß ich zwei völlig gesicherte Lehren zusammengefügt habe: die alte gute Theorie der Ökonomik vom Monopol und die Erkenntnis der Rechtsphilosophie, daß es zwei durchaus verschiedene, ethisch entgegengesetzt zu bewertende Formen des Eigentums gibt, und daß das bäuerliche Eigentum zu den sittlich legitimen Formen, das große Grundeigentum aber zu den sittlich illegitimen Formen gehört, ja, ihr klassischer Repräsentant ist.

Fast ohne Ausnahme haben alle irgendwie bedeutenden Vertreter der Ökonomik im Grundeigentum den Schädling gesucht: Adam Smith,¹ Ricardo, James und Stuart Mill,² Walras, Gossen und zahlreiche andere, um von den Sozialisten gar nicht zu reden.³ Meine Lehre weicht von der ihren nur insofern ab, als sie nicht das Grundeigentum in Bausch und Bogen, sondern eben nur jenes *von der Ethik verurteilte* große Grundeigentum angreift; und weiter freilich auch darin, aber das ist eine rein akademische Frage, daß sie nicht die „Grundrente“ als Differentialeinkommen, sondern den Kapitalprofit auf diese Ursache zurückführt. Meine Gegner aber stellen sich an, als ob ich eine bisher nie erhörte, prima facie unmögliche Behauptung aufstellte. Sie selber aber wollen die Gesellschaftswirtschaft der Gegenwart erklären, indem sie von ihrer Vergangenheit völlig abstrahieren und unterstellen, daß so ungeheure Tatsachen wie *Krieg, Unterwerfung, Klassenbildung, Aneignung der Naturgaben*, gar keine fortwirkenden Folgen haben!

- 1 Er sagt, die Fideikommiß-Gesetze „beruhen auf der widersinnigsten aller Voraussetzungen, daß nämlich jede folgende Generation nicht das gleiche Recht auf die Erde und alles was sie trägt, besitzt“ (Smith, *Wealth of Nations*, III. Buch, Kap. 2).
- 2 „Die gesellschaftliche Verfassung des heutigen Europa nimmt ihren Ausgangspunkt von einer Verteilung des Eigentums, die nicht das Ergebnis gerechter Teilung und nicht durch Erwerbstätigkeit erworben, sondern das Ergebnis von Eroberung und Gewalt war, und obwohl die Arbeit von Jahrhunderten das Werk der Gewalt verändert hat, behält das System noch heute manche starke Spuren seines Ursprungs bei. Die Eigentums Gesetze haben sich bisher nirgend den Prinzipien angepaßt, auf denen die Rechtfertigung des Eigentums beruht. Es besteht Eigentum an Dingen, an welchen niemals Eigentum hätte bestehen sollen, und unbeschränktes, wo nur eingeschränktes angebracht wäre [...] Absichtlich hat man Ungleichheiten begünstigt und verhindert, daß alle unter gleichen Bedingungen beginnen.“ Das gelte vor allem vom Grundeigentum. Es sei nur insofern berechtigt, wie es der Eigentümer durch seine eigene Arbeit kultiviert hat. Aber kein Mensch schaffe das Land neu: „Es ist ursprünglich das Erbe des ganzen Menschengeschlechts. Seine Aneignung ist im Ganzen eine Frage des allgemeinen Nutzens. Ist das Privateigentum am Boden nicht nützlich, so ist es ungerrecht“ (Mill, *Grundsätze der politischen Ökonomie*, Jena 1913, S. 314 und 348ff.).
- 3 Vgl. Oppenheimer, *Zur Geschichte der Bodenreform*, in: *Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft*, 72. Jg., Heft 3 (1936).

b. Das sekundäre politische Eigentum

1. Die „freien Arbeiter“

Wie die Klassenscheidung entstanden ist, haben wir ausführlich dargestellt. Solange die Bodensperre nicht voll durchgeführt war, war das notwendige wirtschaftliche Korrelat des gewaltgeschaffenen Großeigentums der *unfreie* Arbeiter. Als das große Werk aber gelungen und vollendet war, ist die Sklaverei und die Hörigkeit mit ihrer *Bindung des Arbeiters an die Scholle überflüssig geworden*. Man kann ihm die „Freiheit“ geben und gibt sie ihm. Der Zweck, ihn zu jenem Tribut zu zwingen, ist jetzt auch, und sogar noch besser, gesichert, wenn der Mann persönlich frei ist. Sein Arbeitsmittel, soweit ihm irgend erreichbar, ist gegen ihn gesperrt, er muß die Bedingung annehmen oder verhungern. *Und das gilt heute für den ganzen Planeten*: soweit irgendein Kulturmensch noch ein Fleckchen Erde suchen mag, wo er seine Arbeitskraft beschaffend einsetzen könnte, ohne gänzlich den Zusammenhang mit der Zivilisation aufzugeben; d. h. an jeder Stelle, bis zu der die Beziehungen des Weltmarktes reichen, ja, weiter hinaus: an jeder Stelle sogar, bis zu der sie in irgend absehbarer Zeit reichen werden – findet er den Boden weithin gesperrt durch papierene Rechtstitel eines Eigentums, hinter dem das entfaltete politische Mittel, die Gewalt des Staates, drohend Wache hält. Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als aus der Zivilisation auszuwandern, auf alle Kooperation mit ihren unendlichen Vorteilen zu verzichten, um, zwar in Freiheit, aber in jämmerlicher Armut und Verlassenheit zu vegetieren, fast zum Tierzustand zurückzukehren, – oder aus dem Leben auszuwandern, wenn er sich nicht entschließen kann, sich selbst, d. h. seine Arbeitskraft, in die Knechtschaft eines Lohnvertrages zu verkaufen.

Derart verwandelten sich die unfreien Arbeiterklassen der Vergangenheit in die neuzeitliche Klasse „freier“ Arbeiter, d. h. solcher Wirtschaftspersonen, die nicht nur politisch frei sind, so daß sie das Recht haben, ihre Dienste im freien Arbeitsvertrage zu verkaufen, sondern auch wirtschaftlich frei, d. h. „los und ledig von allen zur Verwirklichung ihrer Arbeitskraft nötigen Sachen“ (Marx). In unserem Ausdruck: sie entbehren der eigenen Werkgüter, vor allem des Grund und Bodens, des entscheidenden Produktionsmittels der Uerzeugung, haben infolgedessen keine Güter anzubieten und müssen ihr einziges Produkt, ihre Dienste, anbieten, müssen, wie Marx sagt „ihre eigene Haut zu Markte tragen“.

Und „haben dafür nichts anderes zu erwarten als – die Gerberei“.

Betrachten wir zunächst nur das Verhältnis zwischen dem Großgrundbesitzer und seinen nunmehr „frei“ gewordenen Arbeitern, die als solche jetzt freilich das Recht haben, sich anderen Großbesitzern anzubieten, dabei aber nichts gewinnen können. Sie stehen, wo immer sie anklopfen, immer dem gleichen privatrechtlichen Monopol gegenüber, das in der Regel noch durch das fortbestehende öffentlich-rechtliche Klassenmonopol der Staatsverwaltung verstärkt ist. Und dieses Monopolverhältnis beruht auf einem Austauschbedürfnis von solcher Dringlichkeit, wie es sonst nur in einer Hungersnot die Konsumenten gegenüber den Eigentümern der Nahrungsmittel zu Objekten der gröblichsten Ausbeutung macht.

Wir haben oben¹ die Bedingungen dargestellt, von denen die „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ abhängt. Die erste war „der individuelle Begehrt des Tauschbedürftigen nach dem Gegenwert. Je geringer der Grad seiner Sättigung mit dem Gegenwert, und je höher dieser in der Wertskala seines Bedarfs steht, um so dringlicher ist ihm der Tausch.“ Wir sehen, daß diese Charakteristik im höchsten Maße auf den freien Arbeiter zutrifft: der Grad seiner Sättigung mit dem Gegenwert, dem Lohngehalte, ist fast Null – und es ist ihm der einzige Zugang zu den Gütern höchster Dignität, den Befriedigungsmitteln der baren Notdurft.

1 [Siehe oben, Seite 481, (S. 25 im Original).]

Die zweite Bedingung war, die „individuelle Natur der Ware“. Ein „Dienst“ ist noch leichter verderblich als Milch; er verliert mit jeder Minute der Arbeitslosigkeit eine Minute Tauschwert; hier ist Zeit wahrhaft Geld.

Die dritte Bedingung war „die Beschaffenheit des Marktes. Je höher das Angebot der eigenen Warenart, je geringer das Angebot der begehrten Warenart, und je weiter zeitlich und räumlich der nächste Markt ist, auf dem ein größerer Vorteil erwartet werden kann, um so dringlicher ist der Tausch.“

Nun, was die erreichbaren Märkte angeht, so haben wir gezeigt, daß nirgends andere, grundsätzlich bessere Marktverhältnisse bestehen, weil der Boden überall gesperrt ist.

Was aber „das Angebot der eigenen Warenart im Verhältnis zu dem der fremden Warenart“ anbetrifft, so ist nichts gewisser, als daß die Besitzer des Bodens zwar der „Dienste“, die die Arbeiter anbieten, gleichfalls bedürfen, aber mit viel geringerer Dringlichkeit. Sie haben einen Stamm für lange Zeit ausreichender Verwendungsgüter und können ärgstenfalls mit den von ihnen besessenen Werksgütern in eigener Arbeit einen Teil ihres Landes bestellen, so daß sie auch für alle weitere Zukunft gedeckt sind.

Unter diesen Umständen *muß* der Lohnvertrag zwischen einem größeren Grundeigentümer und einem freien Arbeiter dem ersten einen Monopolgewinn bringen, den der zweite sich von seinem Lohn abziehen lassen muß.

Dieser Lohn wird nun der *Normallohn*, und dieser Profit wird nun der *Normalprofit*, jener der sämtlichen freien Arbeiter, dieser der sämtlichen Unternehmer der ganzen Wirtschaftsgesellschaft, deren Boden gesperrt ist, *auch der städtischen Arbeiter und der Unternehmer in Industrie und Handel*. Und zwar geschieht das durch die Konkurrenz. Nach unserer Voraussetzung ist der Arbeiter politisch frei, besitzt die Freizügigkeit und sucht infolgedessen den besseren Markt seines Produkts, der „Dienste“. Er bietet sie jedem in erreichbarer Nähe vorhandenen Besitzer von Werksgütern an, der willens ist, fremde Arbeiter daran zu beschäftigen. Dieses Angebot ist ebenso dringlich, wie das soeben betrachtete gegenüber dem Großgrundeigentümer, und ist ebenso „einseitig“: denn auch der städtische Eigentümer von „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“ kann *leben*, braucht nicht zu verhungern, wenn er sich ohne fremde Arbeiter behilft. Und so muß auch hier auf der einen Seite der Monopolgewinn des Profits, auf der anderen Seite der um diesen Monopoltribut gekürzte „Monopollohn“ herauskommen.

Damit haben wir das erste Hauptproblem der Verteilungslehre vollkommen gelöst, das von der *Ursache des Kapitalprofits*:

Der Kapitalist kauft das Produkt „Dienst“ – und d. h. eine Arbeitsleistung von bestimmter Zeitdauer und Qualifikation – unter seinem statischen Konkurrenzpreise. Das heißt: er kauft beispielsweise 12 Stunden durchschnittlicher Arbeitszeit mit einer Anweisung in Geld auf Verwendungsgüter, die nur 6 Stunden gleichqualifizierter Arbeitszeit gekostet haben.

Wenn 3.000 Mark wieder das Einkommen einer durchschnittlich qualifizierten Person ist, die unter keinem Monopolverhältnis steht, und wenn der Monopolabschlag wieder 50 % ist, so hat der gleichqualifizierte „freie“ Arbeiter 1.500 Mark Nominaleinkommen auf das Jahr, mithin auf jede Arbeitsstunde statt einer nur eine halbe Mark. Seine Arbeitsstunde setzt aber dem Rohstoff eine ganze Mark Wert zu und wird von dem Kapitalisten auch zu diesem Preise in dem Produkt verkauft. Er kauft also eine ganze Stunde Arbeit für eine halbe, und verkauft sie wieder für eine ganze, geradeso wie der Lebensmitteltrust eine Menge Weizen, die 40 Dollar wert ist, für 20 kauft und für 40 (samt Zuschlag) weiter verkauft. Der Kapitalist manipuliert am langen Hebelarm der unrichtigen Marktwaaage eines Käufers unter dem Monopolverhältnis und *äquivaliert* zwar nicht, aber *äquilibriert* zwei durch eins. Wenn er dann weiter verkauft, das Gut oder den im Gut materialisierten Dienst, so manipuliert er an der richtigen Marktwaaage der freien Konkurrenz, erhält zwei für zwei, und auf diese Weise hat er zuletzt zwei für eins, und seine „Mehrwerttrate“ ist 100 %.

Die hier aufgedeckten Zusammenhänge sind ältester Bestandteil unserer Wissenschaft. Man hat immer gewußt, daß Mehrwert nicht eintreten kann, solange es noch „terra libera“ gibt. Nur hat man fast niemals gefragt, warum es keine mehr gibt.

Schon Turgot schreibt (§ 9):

„In dieser ersten Zeit, wo jeder arbeitsame Mann so viel Boden fand, als er wollte, konnte niemand sich bewogen finden, für andere zu arbeiten. Jeder Eigentümer mußte also sein Feld selbst bearbeiten oder es ganz aufgeben. (§ 10): Aber endlich fand jedes Stück Land seinen Herrn, und jene, welche keinen Grundbesitz erwerben konnten, hatten zuerst keinen anderen Ausweg als den, ihrer Hände Arbeit unter Leitung der ‚besoldeten Klasse‘ gegen den Überfluß an Gütern des landbauenden Grundbesitzers einzutauschen.“¹

Die „besoldete Klasse“ (classe stipendiée) ist bekanntlich der Stand der gewerblichen Unternehmer. Hier ist also der Ursprung der gewerblichen Arbeiterklasse durch die Vollbesetzung des Bodens erklärt.

Turgot fährt fort (§ 11):

„Da das Land indessen dem Besitzer nicht allein seinen Unterhalt gewährte, nicht allein, wessen er bedurfte, um auf dem Tauschwege die Mittel zur Befriedigung seiner anderen Bedürfnisse zu erwerben, sondern überdies noch einen beträchtlichen Überschuß abwarf, so konnte er damit Leute bezahlen, die seinen Boden bearbeiteten, und für die Lohnarbeiter war es gleichgültig, ob sie ihren Unterhalt in diesem oder jenem Berufe gewannen.“

Adam Smith schreibt:

„In jenem ursprünglichen Zustand der Dinge, welcher weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Produkt der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder Gutsbesitzer, noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen brauchte [...] Aber dieser ursprüngliche Zustand der Dinge, in welchem der Arbeiter das gesamte Erträgnis seiner Arbeit allein genoß, konnte nicht über das erste Auftauchen des Grunderwerbes und der Kapitalansammlung hinaus andauern.“²

Wir haben hier die Turgotsche Darstellung, leider bereits ein wenig verdorben durch den spezifisch Smithschen Gedanken, daß das „Kapital“ ein durch Ersparnis aus einer früheren Produktionsperiode aufgehäufter Stamm von Produktivgütern und als solcher, weil für jede höhere Produktion unerlässlich, zum Bezuge von Profit berechtigt ist. Die Lehre ist unhaltbar, wie ich an anderer Stelle nachgewiesen habe.³ Wir haben das später zu betrachten. Hier genügt es, festzustellen, daß auch Smith die Entstehung einer Arbeiterklasse nicht für möglich hält, solange noch freier Boden vorhanden ist.

Ganz besonders interessant ist es nun, daß auch Marx auf dem gleichen Standpunkt steht. Leider hat er die völlig klare Erkenntnis, die er besaß, nicht zur Grundlage seiner Theorie gemacht und demgemäß in dem ersten Kapitel seines „Kapital“ dargestellt, sondern hat sie nur als Nebensache behandelt und demgemäß in das Schlußkapitel verwiesen. Wir sprechen von dem 25. Kapitel des 1. Bandes: „Das moderne Kolonialsystem“.

1 Turgot, Betrachtungen über die Bildung und Verteilung des Reichtums, deutsche Ausgabe von Waentig, Jena 1903, S. 8; im Original nicht kursiv.

2 Smith, Natur und Ursache des Volkswohlstandes, [Berlin 1879], I. Buch, Kap. 8; im Original nicht kursiv.

3 Oppenheimer, David Ricardos Grundrententheorie, S. 111ff. [siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. I: Theoretische Grundlegung, S. 538ff.; A.d.R.]; vgl. auch Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I, 2. Teil, S. 811ff. Die Widerlegung hat übrigens schon Rodbertus durchgeführt.

„Es ist das große Verdienst E. G. Wakefields, nicht irgend etwas Neues über die Kolonien, aber in den Kolonien die Wahrheit über die kapitalistischen Verhältnisse des Mutterlandes entdeckt zu haben. Er entdeckte, daß das Kapital nicht eine Sache ist, sondern ein durch Sachen vermitteltes Verhältnis zwischen Personen. ‚Herr Peel, jammert er uns vor, nahm Lebensmittel und Produktionsmittel zum Belauf von 50.000 Pfund Sterling nach dem Swan River, Neuholland, mit.‘ Herr Peel war so vorsichtig, außerdem 3.000 Personen der arbeitenden Klasse, Männer, Weiber und Kinder, mitzubringen. Einmal am Bestimmungsplatz angelangt, ‚blieb Herr Peel ohne einen Diener, sein Bett zu machen oder ihm Wasser aus dem Fluß zu schöpfen.‘ Unglücklicher Herr Peel der alles vorsah, nur nicht den Export der englischen Produktionsverhältnisse nach dem Swan River!

Man sah: *die Expropriation der Volksmasse von Grund und Boden bildet die Grundlage der kapitalistischen Produktionsweise.* Das Wesen einer freien Kolonie besteht umgekehrt darin, *daß die Masse des Bodens noch Volkseigentum* ist, und jeder Ansiedler daher einen Teil davon in sein Privateigentum und individuelles Produktionsmittel verwandeln kann, *ohne den späteren Ansiedler an derselben Operation zu verhindern.* [...]

Die große Schönheit der kapitalistischen Produktion besteht darin, daß sie [...] beständig den Lohnarbeiter als Lohnarbeiter reproduziert [...] Aber in den Kolonien reißt der schöne Wahn entzwei. Die absolute Bevölkerung wächst hier viel rascher als im Mutterland, [...] *und dennoch ist der Arbeitsmarkt stets unternvull. Der Lohnarbeiter von heute wird morgen unabhängiger, selbstwirtschaftender Bauer oder Handwerker.* Er verschwindet vom Arbeitsmarkt, aber – nicht ins Workhouse [...] Nicht nur bleibt der Exploitationsgrad des Lohnarbeiters unanständig niedrig. Der letztere verliert obendrein mit dem Abhängigkeitsverhältnis auch das Abhängigkeitsgefühl vom entsagenden Kapitalisten. [...]

Wie nun den *antikapitalistischen Krebschaden* der Kolonien heilen? [...] Man gebe von Regierung wegen der *jungfräulichen Erde einen vom Gesetz der Zufuhr unabhängigen künstlichen Preis, welcher den Einwanderer zwingt, längere Zeit zu lohnarbeiten, bis er genug Geld verdienen kann, um Grund und Boden zu kaufen und sich in einen unabhängigen Bauern zu verwandeln.*⁴¹

Mir scheint, der Gedanke ist vollkommen klar: wo freies Land verfügbar ist, kann weder eine Lohnarbeiterklasse, noch infolgedessen Mehrwert in irgend erheblichem Maße entstehen. Dazu bedarf es eines „künstlichen Preises“, d. h. der Monopolisierung der „jungfräulichen“, d. h. herrenlosen Erde. Das aber ist der Grundgedanke meiner Lehre.

Karl Kautsky, Marx' getreuer Schildknappe, hat mich mit tiefer Verachtung einen „Bodenreformer“ genannt, aber trägt dennoch just meine Auffassung als original marxisch vor, und zwar mit Recht. Er gibt die Quintessenz des eben zitierten 25. Kapitel mit noch viel größerer Schärfe und Bestimmtheit, als ich es wagen dürfte, ohne mich dem hergebrachten Strafregime auszusetzen.² Freilich ist diese Hauptsache auch bei ihm nicht nur in das Schlußkapitel, sondern sogar in eine *Anmerkung unter dem Strich* verbannt:

„Die Illusionen, welche diese Herren zu erwecken suchen, werden zu nichte gemacht in den *Kolonien*, das heißt in solchen mit jungfräulichem Boden, die durch Einwanderer kolonisiert werden. Wir finden da volle Freiheit des Arbeitsvertrages, das Eigentum des Arbeiters an seinen Produkten, also am Ertrage seiner Arbeit, wir finden da überhaupt die Verhältnisse, welche unsere Ökonomen als die der kapitalistischen Produktionsweise hinstellen: aber sonderbarerweise hört unter diesen Verhältnissen das Kapital auf, Kapital zu sein!

1 Marx, Das Kapital, Bd. I, S. 730ff.; im Original nicht kursiv.

2 Kautsky, Karl Marx' ökonomische Lehren, 14. Aufl., Stuttgart 1912, S. 265.

In solchen Kolonien ist noch freies Land im Überfluß vorhanden, und der Zugang dazu steht allen offen. Jeder Arbeiter kann da in der Regel selbständig produzieren, er ist nicht gezwungen, seine Arbeitskraft zu verkaufen. Infolgedessen zieht es jeder vor, für sich zu arbeiten, anstatt für andere. Damit hören Geld, Lebensmittel, Maschinen und andere Produktionsmittel auf, Kapital zu sein. Sie verwerten sich nicht.

Dieselben Ökonomen, welche in den kapitalistischen Ländern so pathetisch von der Heiligkeit des Eigentums und der Freiheit des Arbeitsvertrages deklamieren, verlangen daher in jungen Kolonien, damit das Kapital daselbst gedeihen könne, Ausschließung der Arbeiter vom Grundeigentum¹ und Beförderung ihrer Einwanderung von Staats wegen oder auf Kosten der früher angekommenen Arbeiter selbst, mit anderen Worten, gewaltsame Trennung des Arbeiters von den Produktions- und Lebensmitteln und künstliche Erzeugung einer überschüssigen Arbeiterbevölkerung, die tatsächlich nicht frei, sondern gezwungen ist, ihre Arbeitskraft zu verkaufen. Und wo eine gefügige Arbeiterklasse – namentlich wenn von einer zurückgebliebenen Rasse – vorhanden, der man das bieten darf, proklamiert man die unverhüllte Zwangsarbeit, die Sklaverei.“

Mir scheint, der Zusammenhang ist hier noch schärfer dargelegt als bei Marx selbst. Wo „noch freies Land im Überfluß vorhanden ist, und der Zugang dazu allen offen steht, hören Geld und andere Produktionsmittel auf, Kapital zu sein“. Das ist genau das, was ich ex professo behaupte; nur mache ich auch noch die Umkehrung die Kautsky wird annehmen müssen: *nur dort, wo kein freies Land mehr im Überfluß vorhanden ist, fangen Produktionsmittel an, Kapital zu sein.*

Dieses gesellschaftliche Verhältnis zwischen den Bodenbesitzenden und den nicht Bodenbesitzenden nennt Marx gelegentlich klipp und klar ein „Monopol“: „In der heutigen Gesellschaft sind die Arbeitsmittel Monopol der Grundeigentümer (*das Monopol des Grundeigentums ist sogar Basis des Kapitalmonopols*) und der Kapitalisten.“²

Wie aber wirkt denn ein Monopol? Auch das hat natürlich Marx, der die Geschichte der Dogmen und die Begriffe der Ökonomik besser kannte als die meisten der Herren, die heute in seinem Namen das kritische Richtschwert handhaben, ganz genau gewußt:

„Damit die Preise, wozu Waren sich gegenseitig austauschen, ihren Werten annähernd entsprechen, ist nichts nötig, als daß 1. der Austausch der verschiedenen Waren aufhört, ein rein zufälliger oder nur gelegentlicher zu sein; 2. daß, soweit wir den direkten Warenaustausch betrachten, diese Waren beiderseits in den annähernd dem wechselseitigen Bedürfnis entsprechenden Verhältnismengen produziert werden, was die wechselseitige Erfahrung des Absatzes mitbringt, und was so als Resultat aus dem fortgesetzten Austausch selbst herauswächst; 3. soweit wir vom Verkauf sprechen, daß kein natürliches oder künstliches Monopol eine der kontrahierenden Seiten befähige, über den Wert zu verkaufen oder sie zwingt, unter ihm loszuschlagen.“³

Die ersten beiden Punkte bestimmen mühsam den Begriff der „statischen Preisrelation“, schließen Tausche außerhalb des regelmäßigen Marktes, und auf ihm Novitäten und Singularitäten aus; der dritte Punkt enthält die ganze Theorie des Monopols, wie wir sie vorgetragen haben, in nuce: Natur- und Rechts- (künstliches) Monopol, Verkaufs- und Einkaufsmonopol, Monopolgewinn der Monopolisten und Monopoltribut des Kontrahenten.

Zusammengenommen ergeben die obigen Sätze *meine gesamte Theorie.*

Wir fassen zusammen: Die Tatsache, daß eine Klasse freier Arbeiter als solche, d. h. als eine Klasse existiert, die der eigenen Produktionsmittel ermangelt und daher gezwungen ist, sich den Besit-

1 Das heißt doch wohl: *Sperrung* des Bodens gegen die Arbeiter?!

2 Marx, Kritik des Parteiprogramms, in: *Neue Zeit*, IX. Ausg., Heft 1, S. 561ff.

3 Derselbe, *Das Kapital*, Bd. III, 1. Teil, S. 156; vgl. auch Bd. III, 2. Teil, S. 157.

zern der Produktionsmittel für einen Lohn anzubieten, der ihren Anwendern einen Mehrwert läßt, – diese Tatsache ist keine „natürliche“, sondern ist rechtlich bedingt, ist durch außerökonomische Gewalt, durch das politische Mittel verursacht. Es handelt sich also nicht um eine immanente, sondern um eine historische Kategorie: nach dem Satz „cessante causa cessat effectus“ müssen mit der juristischen Bodensperrung das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis und daher die Arbeiterklasse als solche, d. h. als eine Klasse von Tributpflichtigen, verschwinden, und mit ihr jede Form des Mehrwerts.

Solange es aber besteht, erhält in einer Wirtschaftsgesellschaft der politischen Freiheit und Freizügigkeit nicht nur das Großgrundeigentum, sondern auch jedes andere Grundeigentum an Produktionsmitteln den Mehrwert. Denn die Freizügigkeit verteilt die Arbeiter über das gesamte Gebiet der Wirtschaftsgesellschaft; sie konkurrieren untereinander um die Beschäftigung bei jedem Mitglied der Oberklasse, das sie an seinem produktiven Eigentum beschäftigen kann und will, – und so werden alle Produktionsmittel „sekundäres politisches Eigentum“, das seinem Eigentümer „Mehrwert“ abwirft.

Wir verstehen also, um es zu wiederholen, unter sekundärem politischem Eigentum alles nicht unmittelbar durch erobernde Gewalt geschaffene Grundeigentum an Produktionsmitteln in einem Wirtschaftskreise, dessen gesamter Grund und Boden angeeignet ist.

Seine erste Klasse ist das sekundäre politische Eigentum am Grund und Boden, und hier sind wieder drei Unterarten zu unterscheiden: das koloniale Großgrundeigentum, das großbäuerliche Grundeigentum in den Kolonien und den ehemaligen Feudalländern und das städtische Grundeigentum. Die zweite Klasse ist das Eigentum an beschafften Beschaffungsgütern, dem sogenannten *Kapital*. Auch hier werden wir zweckmäßig drei Unterarten unterscheiden: das Wucherkapital, das Kreditkapital und das industrielle sogenannte produktive Kapital.

2. Das sekundäre politische Eigentum an Grund und Boden

A. Das koloniale Großgrundeigentum

Streng genommen ist bereits der größte Teil des modernen kolonialen Großgrundeigentums *sekundäres* Gewalteigentum. Wir haben in der Darstellung der letzten Seiten die Wirtschaftsgesellschaft als ein einheitliches Gebilde aufgefaßt und haben darum das koloniale Großgrundeigentum bereits mit in die Betrachtung einbeziehen müssen. Jetzt werden wir die Tatsache, daß die Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart aus einer Anzahl vorerst nur schwach integrierter kleinerer Wirtschaftsgesellschaften besteht, in Rechnung ziehen und die kinetischen Zusammenhänge zwischen ihnen etwas schärfer betonen.

Da ergibt sich als erste entscheidende Tatsache, daß ohne das Vorhandensein massenhaften, in der Feudalepöche durch erobernde Gewalt gesetzten Großgrundeigentums im alten Lande (wir werden es von jetzt an das *feudalkapitalistische* Großgrundeigentum nennen) die Entstehung ähnlicher, *modernkapitalistischer* Bildungen im neuen Kolonialgebiete unmöglich hätte erfolgen können.

Der Wirt okkupiert nur dann große Flächen Landes, wenn er die Aussicht hat, in absehbarer Zeit den Monopolverdienst davon zu beziehen. Das aber ist nur dort möglich, wo Sklaverei besteht, oder massenhafte freie Arbeiter sich auf dem Markt anzubieten gezwungen sind. Diese Bedingung aber ist im neuen, weiten, schwach bevölkerten Kolonialgebiete nur dann gegeben, wenn eine starke Zuwanderung aus dichter bevölkerten Gebieten stattfindet. Die Bodenspekulation im kolonialen Gebiet setzt mit anderen Worten die Existenz einer Klasse von freien Arbeitern in einem, damit in wirtschaftlichem Austausch von Gütern und Diensten stehenden, anderen Wirtschaftsgebiete des gleichen Gesamtwirtschaftskreises voraus. Wo diese Bedingung nicht gegeben ist, fehlt

jedes Motiv, das den Wirtschaftsmenschen zur juristischen Okkupation großer Strecken veranlassen könnte.

Wo nämlich ein weites Gebiet nur wenig Menschen beherbergt, da kann offenbar nur unter einer Bedingung hoher Monopolgewinn von rechtlich freien Arbeitern „erpreßt“ werden: wenn *ein* Mann alles Land besitzt; dann sind auch spärlich gesäte Arbeiter „Ryots“ (so heißen die Hinterassen der indischen Rajah)¹ und müssen sich allen Bedingungen des fürstlichen Grundherrn fügen, um nicht zu verhungern. Diese Voraussetzung gilt aber nicht für die kapitalistische Verkehrswirtschaft.

Wo jedoch viele Grundeigentümer, wenn auch noch so großer Latifundien, das menschenarme Land unter sich teilen, da konkurrieren sie um die wenigen freien Arbeiter; die Konkurrenz steht „ganz auf ihrer Seite“, wie Ricardo sich ausdrückt, und der Arbeitslohn steht dicht am Arbeitsertrage, d. h. der Gewinn steht dicht an Null.

In dieser Lage befindet sich aber jede Grundeigentümerklasse in einem weiten, menschenarmen Gebiete auf unabsehbare Zeit hinaus, wenn die Arbeiterbevölkerung nur durch ihren natürlichen Nachwuchs zunimmt. Denn jede Steigerung des Getreidepreises auf dem Zentralmarkte, und vor allem jede Verminderung der Frachtkosten vermehrt die mit dem Zentralmarkt verbundene Fläche viel schneller, als die Bevölkerung selbst zu wachsen vermag. Man denke an die unendlichen Ackergebiete, die die nordamerikanischen Transkontinentalbahnen oder die sibirische Bahn oder jede argentinische Strecke neu erschlossen hat.

Hier könnte also niemals irgend jemand auf den Gedanken kommen, Land zu Spekulationszwecken auszusperren, – der homo lombardstradarius² am wenigsten; denn hier wäre niemals ein Geschäft zu machen – wenn nicht die freien Arbeiter in genügender Anzahl von auswärts einströmen. Das römische Recht der unbeschränkten Okkupation ist nur die *Bedingung*, die Masseneinwanderung aber die *Ursache* der Bodenspekulation und somit des Gewinns.

Wo aber diese Einwanderung gegeben ist, da sperrt die herrschende Klasse alles neue unbebaute Land immer wieder durch rechtliche Okkupation ab, sobald die Möglichkeit eines Gewinnes in solche Nähe rückt, daß eine Bodenspekulation aussichtsvoll erscheint.

Die Spekulation ist eine sehr einfache: in so und so vielen Jahren wird voraussichtlich dieser bestimmte Teil des Landes an den beständig wachsenden Weltmarkt für Getreide angegliedert sein. Der Hektar wird so und so viel Zentner Korn tragen, die auf dem zentralen Markte durchschnittlich den und den Preis bringen werden. Davon gehen ab höchstens Transport- und Produktionskosten von der und der Höhe. In diese Produktionskosten sind einbegriffen die Arbeitslöhne für eine berechnete Anzahl zuwandernder Arbeiter, die immer zu mieten sind, wenn man den Lohn ihres Herkunftsortes um ein geringes überbietet. Folglich ist der Ankauf dieses Geländes zu dem und dem Preise bereits eine aussichtsvolle Spekulation.

Hierbei ist wohl zu beachten, daß schon bei einer merklichen *Verlangsamung* der Einwanderung die Spekulation fehlschlagen muß. Denn irgend etwas hat der Spekulant ja immer für sein Grundeigentum bezahlt, und in der Regel wird er auch für Überwachung, Steuern usw. einige laufende Kosten haben. Diese Kosten vermehren sich in der ersten Zeit nur sehr langsam durch die aufzuschlagenden Zinsen, verdoppeln sich bei fünf Prozent bekanntlich erst in 14 $\frac{1}{2}$ Jahren. Aber der Verlust an Zins und Zinseszins wächst mit jeder neuen Epoche immer stärker und schließlich ins Ungeheuerliche. Schon nach 50 Jahren ist das Anlagekapital bei 5 % auf das 11fache, nach 80 auf das 50fache, nach 100 auf das 131fache gestiegen, bei 6 % gar auf das 340fache. Hieraus wird klar, daß

1 Vgl. de la Mazelière, Essai sur l'évolution de la civilisation indienne, Bd. I, Paris 1903, S. 52 und 291. Alles Land gehört dem Staate, Rente und Steuer ist eins.

2 So nennt Sombart den aufs schärfste kalkulierenden vollkommenen Wirtschaftsmenschen. Die Lombard Street ist das Finanzzentrum Londons.

eine gewisse *Mindesteinwanderung* die *conditio sine qua non* einer solchen Spekulation ist: ist sie geringer als dieses Minimum, so steigt der Bodenpreis langsamer, die Löhne bleiben höher – und der Verlust an Zins und Zinseszins schwillt an. Unter solchen Umständen wird gerade der genau rechnende Spekulant nicht daran denken, ein derartig verlustreiches Geschäft zu unternehmen. Wenn er aber, von jetzt nicht mehr vorhandenen Voraussetzungen aus, es schon unternommen hatte, so wird er es so schnell wie möglich liquidieren, um „nicht das Lebendige auf das Tote zu werfen“.

Ganz die gleichen Erwägungen gelten auch für städtisches Spekulationsgelände.

B. Das städtische Großgrundeigentum

Daß die städtische Mietrente ein Monopolpreis ist, ist eine fast nirgends bestrittene Tatsache. Adam Smith schreibt klipp und klar: „daß die Hausmieten in London teuer sind, entsteht [...] hauptsächlich aus der Teuerung der Grundrente, indem jeder Grundbesitzer wie ein Monopolist handelt“. Dieselbe Anschauung vertreten heute die meisten lebenden Ökonomen.

Der Mechanismus, durch den die städtische Mietrente sich bildet, ist ein genaues Analogon zu den Verhältnissen, unter denen die Rente des modern-kapitalistischen Großgrundeigentums im Kolonisationsgebiet sich bildet:

Die Zunahme der städtischen Bevölkerung durch ihren eigenen Geburtenüberschuß ist im Verhältnis zu dem vorhandenen Baulande viel zu klein, selbst unter den denkbar günstigsten hygienischen Verhältnissen, als daß jemals ein erheblicher Gewinn hier entstehen könnte. Niemand, und sei er der homo sapiens lombardstradarius in der höchsten Potenz, wird da, wo keine Zuwanderung stattfindet, auf den Gedanken kommen, Spekulationsterrain hinzulegen, d. h. gegen die sofortige Bebauung mit Mietshäusern abzusperren: denn, wie lange er auch warten möge, niemals wird er in dem erzielten Verkaufspreise seinen eigenen Anschaffungspreis samt Zins und Zinseszins, seinen „Buchpreis“, wieder erhalten. Und wo er nicht starke Aussichten hat, mehr als den Buchpreis zu realisieren, da „spekuliert“ gerade der Lombardstradarius nicht.

Auch hier kann nur die Massenzuwanderung von landlosen Wohnbedürftigen den Monopoltribut ermöglichen. Der Zusammenhang ist genau der gleiche wie im neuen Kolonialagargebiet:

Die Massenwanderung ist die *Ursache* der Spekulation mit dem Grund und Boden, das Recht der Okkupation beliebig großer Flächen ist nur ihre *Bedingung*.

Sobald die Massenzuwanderung in die Städte zur dauernden gesellschaftlichen Erscheinung geworden ist, können spekulative Köpfe den Zeitpunkt mit einiger Genauigkeit berechnen, in dem ein beliebiges Grundstück der Peripherie für das Wohnbedürfnis der Bevölkerung wird herangezogen werden müssen, und den Mietpreis, den es unter der Annahme einer bestimmten Bauordnung mindestens bringen wird. Wenn der danach berechnete Verkaufspreis (der kapitalisierte Monopolgewinn der Zukunft) bedeutend größer ist, als der höchste voraussichtliche Buchpreis (Erwerbspreis des Grundstückes samt Zins und Zinseszins, Steuern, Kosten usw. für die längste wahrscheinliche Wartezeit): dann „legt der Spekulant das Terrain hin“.

Sobald die ländlichen Eigentümer erst hinter diese Art von Spekulation gekommen sind, verwandeln auch sie sich in Menschen mit der Psychologie vom Lombardstreet. Und so wird die wachsende Stadt durch einen Ring von „Terrains“ umschlossen, die so lange gegen die Bebauung gesperrt werden, bis sie „ihren Preis“ bringen. Und zwar stuft sich der Bodenpreis nach außen so ab, daß – bei sonst gleicher Annehmlichkeit der Lage, Güte der Wohnung, Bequemlichkeit der Versorgung mit anderen Lebensbedürfnissen usw. – der Mietbedürftige an jedem Punkte dieses Ringes ungefähr die gleiche Last zu tragen hat, natürlich nicht in Miete allein, wohl aber in Mietgeld und Transportlast an Fahrgeldern und Zeitverlust zusammengenommen. Nur, daß von innen nach außen der Bodenpreis sich so abstuft, daß gerade noch ein genügendes „Gefälle“ bleibt.

Genau so wenig wie im Kolonialgebiet kann der Bedürftige sich hier dem Monopol entziehen. Allerdings ist in der weiteren Umgebung der Stadt jenseits der Grenze, bis zu der die Spekulation noch auf einen Gewinn rechnen kann, Bauland in ungeheurer Menge für billigsten Preis zu haben, gerade so wie im Kolonialgebiet jenseits der Grenze, bis zu der die Spekulation rationellerweise greift, unendliches freies Ackerland vorhanden ist. Aber sowenig der kapitallose Einwanderer dieses Ackerland besiedeln kann, weil er dadurch auf unabsehbare Zeit hinaus den Zusammenhang mit dem Markte aufgeben müßte: sowenig kann der Arbeiter jenes Bauland besiedeln, weil er dann den Zusammenhang mit der Stadt, seinem Arbeitsmarkte, aufgeben müßte. Denn von jenseits des Ringes ist seine Arbeitsstätte mit den ihm verfügbaren Mitteln an Zeit und Geld nicht mehr regelmäßig täglich erreichbar. Es bleibt ihm also, wie dem Siedler im Kolonisationsgebiet, nichts anderes übrig, als dem Monopolisten den Monopoltribut zu zahlen.

Aus dieser Erwägung geht hervor, wie leicht es wäre, dieses sekundäre Monopol zu brechen, womit dann gleichzeitig seine Eigenschaft als „künstliches“, rechtliches Monopol über jeden Zweifel hinaus sichergestellt ist.

Man braucht nur den „schmalen Ring“ durch eine Transporteinrichtung zu durchbrechen, die ein jenseits desselben gelegenes genügend großes Baugelände in die noch erträgliche „ökonomische Entfernung“ bringt: die Entfernung, ausgedrückt nicht in Kilometern, sondern in den wirtschaftlich allein erheblichen Daten des Zeit- und Geldaufwandes. Wenn man z. B. in der entsprechenden Entfernung von einer Großstadt ein Gelände erwirbt, das 40–50.000 Familien aufnehmen kann, so kann der von hier zum Arbeitsmarkte in die Stadt gehende Personenverkehr bereits eine schnell, häufig und zu billigem Abonnementpreise verkehrende elektrische Schnellbahn rentabel halten. Wenn das zum Ackerpreise erworbene Grundstück genossenschaftlich besessen und gegen spekulative Ausbeutung auf die Dauer geschützt wird, verliert alles „Terrain“ zwischen ihm und der Stadt sofort seinen Spekulationswert und muß schleunigst sehr billig zu Markte gebracht werden. Und in der Stadt selbst würde der Monopolpreis der Wohnungen und Bauböden sehr tief stürzen.

C. Das großbäuerliche Grundeigentum

Nur unter derselben Voraussetzung der Verfügung über eine fluktuierende Arbeiterklasse können die Eigentümer von im Verhältnis kleinem landwirtschaftlichen Grundeigentum Gewinn beziehen: die Großbauern, wie man sie nennen könnte. Jedoch sei bemerkt, daß der Begriff hier nicht im mindesten im Sinne der Statistik gefaßt werden soll, als Besitzer einer irgendwie absolut bestimmten Quantität Landes. Sondern ökonomisch ist als großbäuerlich zu bezeichnen jedes Grundeigentum, das seinem Eigentümer die regelmäßige Haltung von fremden Arbeitskräften und den Bezug von Mehrwert an ihrer Arbeit erlaubt. Dieses „Großgrundeigentum kleineren Umfanges“, wie ich es einmal genannt habe, umfaßt daher nicht nur den Großbauern der Statistik, der mit zahlreichem festen Gesinde wirtschaftet, sondern auch einen bedeutenden Teil der von der Statistik als *mittelbäuerliche* Betriebe gezählten Eigentümer; und sogar solchen *kleinen* Grundbesitz im statistischen Sinne, der mit besonderer Arbeitsintensität bebaut wird, weil er in besonders günstiger Verkehrslage sich befindet. Ein Handlungsgärtner z. B., der auf einer Fläche von 2–3 ha mit 6–10 Gehilfen den intensivsten Gemüsebau treibt, besitzt geradeso ein „Großgrundeigentum kleineren Umfanges“, wie der friesische Marschbauer auf 100 ha, der mit ebensoviel Knechten wirtschaftet.

Wäre nicht die Verfügung über „freie“ Arbeitskräfte auch diesen großbäuerlichen Eigentümern gegeben, so könnte sich kein Eigentum von diesem Umfang halten. Es würde im Generationswechsel immer wieder auf diejenige Größe reduziert werden, die der Wirtschaftsstufe und Verkehrslage entspricht, oder es müßte durch Genossenschaftler bewirtschaftet werden, die den Ertrag untereinander verteilen. Der kapitalistische Großbauernbetrieb ist genau so wie der kapitalistische Groß-

grundbesitz im Kolonialbezirk nur möglich unter der Voraussetzung, daß eine Klasse freier Arbeiter existiert.

3. Das Kapitaleigentum

Wir haben festgestellt:

„Solange das gesellschaftliche Monopolverhältnis besteht, erhält in einer Gesellschaft der politischen Freiheit und Freizügigkeit nicht nur das Großgrundeigentum, sondern auch jedes andere Großeigentum an Produktionsmitteln den Mehrwert. Denn die Freizügigkeit verteilt die Arbeiter über das ganze Gebiet der Wirtschaftsgesellschaft: sie konkurrieren untereinander um die Beschäftigung bei jedem Mitgliede der Oberklasse, das sie an seinem produktiven Eigentum beschäftigen kann und will, und so werden alle Produktionsmittel ‚sekundäres politisches Eigentum‘, das seinem Eigentümer Mehrwert abwirft.“

Das gilt wie für das „modern-kapitalistische“ Großeigentum an Grund und Boden, so auch für das Großeigentum an „Kapital“.

A. Zur Geschichte des Begriffs

Das Kapital erscheint zuerst als *Leibe- oder Kreditkapital*, und zwar schon auf sehr primitiven Stufen der Gesittung. Bei den höheren Fischern Nordwestamerikas und bei den meisten Nomaden ist das Darlehen in stark wucherischer Form gebräuchlich: der Schuldner wird dem Gläubiger hörig, bis er gezahlt hat. Einige leiten das Wort „Feud“ (französisch: féod) von dem germanischen „fee-od“, Vieheigentum ab, und erblicken eine der Wurzeln des Feudalsystems in Viehleihe und Viehwucher. Auch das Wort „Kapital“ wollten einige von „caput“, Viehhaupt, ableiten. Es bedeutet aber die „Hauptsumme“ (summa capitalis) des Darlehens zur Unterscheidung von den „Interessen“ oder Zinsen.

Das durch solche Darlehen konstituierte Verhältnis bietet dem Verständnis einer Zeit, die wie die unsere gezwungen ist, sich mit wirtschaftlichen Problemen zu befassen, nicht die geringste Schwierigkeit. Es ist ein gesellschaftswirtschaftliches Verhältnis zwischen Personen, und zwar ein Monopolverhältnis. Der Kreditsuchende ist „arm“, weil in Not, der Kreditgeber „reich“, weil zur Zeit mit mehr als dem Notwendigen versorgt; die Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses ist ganz auf der einen Seite, und so muß der Monopolgewinn, das „Interesse“¹ oder das „Gebrauchsgeld“ (usura)² herauspringen. Beide Ausdrücke stammen als Bezeichnungen für den Leihezins aus der mittelalterlichen Praxis; die Zinsnahme war zwischen Christen als unbrüderlich von der Kirche verboten, und so suchte man nach Entschuldigungen, weil selbstverständlich nur wenige christlich genug dachten, um ohne Zins Darlehen zu gewähren; – und man fand sie in der Fiktion, daß hier gewisse Rechtsverhältnisse vorlägen, für die die Jurisprudenz die Kategorien vorrätig hatte, entweder eine Interessenverletzung, weil der Kreditgeber in der Zeit bis zur Rückzahlung des Darlehens sich etwaige günstige Chancen entgehen lassen muß, oder in der Konstruktion, daß er ja für das

1 Interesse bedeutet nach Klöppel (Staat und Gesellschaft, Gotha 1887, S. 276) „die sinngemäße Bezeichnung für den Unterschied zwischen dem Vermögensstande desjenigen, der eine Rechtsverletzung erlitten hat, vor und nach Eintritt derselben – also des vollen Nachteils, den er erlitten hat, und der ihm zu erstatten ist“.

2 Usura gleich Gebrauchsgeld für den „Quasi-Usufructus“ nach Gajus (Böhm-Bawerk, Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien, S. 308f., Anm.).

Geld auch einen fruchttragenden Eigentumstitel, vor allem an Grund und Boden, hätte erwerben können.

Hier vor allem lagen für jene ökonomisch noch nicht erzogene Zeit die Schwierigkeiten des Verständnisses. Da niemals an der sittlichen Legitimität der Bodenrente, der wirtschaftlichen Grundlage der damaligen Oberklasse, gezweifelt wurde (sowenig wie die Sklavenhalter der Antike oder der neuzeitlichen Kolonien an der sittlichen Legitimität der Einrichtung zweifelten, auf denen ihre Vorzugsstellung beruhte, oder sowenig unsere Bürgerklasse imstande ist, an der sittlichen Legitimität des Kapitaleigentums und des Profits zu zweifeln), war wenig dagegen einzuwenden, wenn ein um ein Darlehen angegangener Reicher außer der, bei Notdarlehen in der Regel sehr hohen, Risikoprämie noch denjenigen Gewinn beanspruchte, den er bei Anlage des Kapitals in Grund und Boden gehabt haben würde. So wurde denn auch sogar von der Kirche die „Satzung“: der Scheinverkauf von Grundeigentum mit Rückkaufsrecht zu dem durch die Zinsen vermehrten Darlehen, als erlaubt zugelassen. Aber beim reinen Gelddarlehen blieb die Kirche ex professo lange Zeit hindurch fest, wenn auch die Stifter und Klöster und nicht minder die päpstliche Camera selbst sich in großartiger Weise an Kreditgeschäften beteiligten. Trotzdem galt das zinstragende Darlehen bis in die Neuzeit hinein als Sünde; man folgte hier Aristoteles, der den Zins (das „Geheckte“, griechisch: τόκος) als naturwidrig angesehen hatte, weil das leblose Geld keine Jungen werfen könne wie ein Tier.¹

Diese grundsätzlich feste Stellung zu dem Problem geriet hoffnungslos ins Wanken, als eine ganz neue Erscheinung der Gesellschaftswirtschaft auftrat, sich ausbreitete und in überraschendem Maße klassenbildend zu wirken begann: jene Erscheinung, um die herum, wie wir dargestellt haben sich die Ökonomik als Wissenschaft entwickelte, und die ihr Grundproblem geblieben ist bis auf den heutigen Tag: der *Unternehmerprofit*.

Er wurde zuerst zum *praktischen* Problem, und zwar stieß sich das Interesse jetzt der Kreditsuchenden selbst auf das Empfindlichste an dem kanonischen Zinsverbot. Eine ganz neue Klasse von Kreditsuchern war auf dem Markte erschienen: Personen, die das Darlehen brauchten, nicht, um sich aus einer Notlage zu befreien, sondern im Gegenteil, um eine günstige Chance noch besser ausnützen zu können, indem sie ihr Anlagekapital durch Hereinnahme fremden Geldes vermehrten. Sie waren durchaus bereit, einen Teil des davon erhofften Mehrgewinns abzutreten, empfanden diese Abgabe nicht im mindesten als Bewucherung und drängten auf Aufhebung der obsolet gewordenen kirchlichen Vorschrift.

In den derart entbrannten Kämpfen mußte sich die Notwendigkeit mehr und mehr herausstellen, den Unternehmerprofit, aus dem der Profit des nicht mehr „konsumtiven“, sondern „produktiven“ Leihkapitals abgezweigt wurde, auch *theoretisch* zu erklären und dadurch gleichzeitig zu *rechtfertigen*.

Wie überall suchte man auch hier zuerst nach verwandten Erscheinungen, um den Oberbegriff zu gewinnen, dem die neue Spezies einzuordnen war, und fand sie in der alten Praxis der Geldleihe. Der Unternehmergewinn wurde ganz richtig als ein naher Verwandter des Geldzinses erkannt: es fragte sich nur, wer der Darleiher, und wer der Schuldner war. Und da kam man zu einer sehr seltsamen Konstruktion:

Der Unternehmer streckt sich selbst, d. h. als Privatmann seinem Betriebe, eine Summe Geldes vor, kauft damit Arbeitsmittel in Gestalt von Werkzeug aller Art und Werkdiensten und zahlt sich selbst, d. h. der Betriebsinhaber an den Privatmann den Zins für das vorgestreckte Kapital.

1 Er erklärt (Aristoteles, Politik, I. Buch, 3,5) Fischerei, Jägerei und, *charakteristisch*, Raub und Krieg als „natürliche“, Handel und Geldgeschäfte als „unnatürliche“ Erwerbsarten.

Diese Auffassung wurde durch die längst eingebürgerte doppelte italienische Buchführung erleichtert: hier erscheint ja das Privatvermögenskonto des Inhabers als der Kreditgeber, der „per“ Betriebskonto für die eingeschossene Geldsumme „erkannt“ wird, während das Betriebskonto als der Debitor erscheint, der „an“ Vermögenskonto „belastet“ wird. Daher stammt der eigentümliche Sprachgebrauch, wonach der Unternehmer das „Kapital“ „vorschießt“, oder „vorstreckt“; schon in der physiokratischen Lehre ist überall von den „*avances foncières, primitives und annuelles*“ die Rede, und auch in der englischen Fachsprache ist es der Unternehmer, der den „stock“, das Kapital, „advances“. Von hier aus ist dann später, als der Sozialismus seine Anklagen erhob, die seltsame Vorstellung erwachsen, daß der Unternehmer sein „Kapital“ seinen *Arbeitern* vorschieße, während doch in der ganzen Welt die Arbeiter vorleisteten und ihren Lohn erst nach Ablauf des Dienstvertrages erhalten.

Da es nun in der kaufmännischen Bilanz völlig gleichgültig ist, in welcher Form, ob als Werkgüter, Waren oder bare Kasse, die Aktiva vorhanden sind, nannte man von da an die mit dem „Vorschuß“ angekauften Werkgüter selbst „Kapital“.

Diese unaufhörliche Verschiebung des Problems hat eine wissenschaftliche Verwirrung gestiftet, die noch heute, nach mehr als anderthalb Jahrhunderten, nicht geklärt ist; freilich wirken hier nicht nur sachliche Schwierigkeiten, sondern auch und vor allem der Umstand, daß dieser Begriff das „gute Gewissen“ der Bourgeoisie ist und darum mit aller Verzweiflung auch gegen die stärksten Argumente verteidigt wird. In dem Begriff stecken namentlich folgende Fehler:

Erstens: Niemand kann sich ernstlich selbst rechtlich verpflichtet sein. Die Fiktion der doppelten Buchführung ist praktisch bewährt, aber sie konstituiert nicht ein wirkliches Rechtsverhältnis, das ja immer nur zwischen zwei verschiedenen Personen möglich ist. Von hier aus konnte man nicht mehr erkennen, daß in der Tat auch das Unternehmerkapital wie das Wucherkapital ein Verhältnis zwischen Personen ist, und verriegelte sich die Möglichkeit, es als das zu erkennen, was es in Wahrheit ist, ein *Monopolverhältnis* zwischen dem Unternehmer und seinen Arbeitern: eine Erkenntnis, die von dem Ausgangspunkte aus, den man gewählt hatte, sehr leicht zu gewinnen gewesen wäre, sobald erst einmal der wissenschaftliche Begriff des Monopols erlangt worden war. Statt dessen erschien von jetzt an das Kapital als ein Verhältnis zwischen einer Person und seiner Sache, nämlich den „produzierten Produktionsmitteln“ – oder vielmehr, diese selbst erschienen jetzt als „Kapital“. Von hier aus war es aber, wie sich zeigen wird, nicht möglich, das Problem des Unternehmerprofits mit logisch einwandfreien Mitteln zu lösen.

Zweitens: Hier sind zwei Dinge als völlig gleich behandelt worden, die *toto coelo* verschieden sind, ein Eigentumsrecht und der Komplex von *Sachen*, auf die das Eigentumsrecht radiziert ist. Für diese Auffassung werden die erzeugten Werkgüter, also Sachen und das Recht daran schlechthin identisch; sie erscheinen nur noch als verschiedene Ansichten des gleichen Dinges, einmal vom Standpunkt der Personalwirtschaft aus, als Eigentum, einmal vom Standpunkt der Marktwirtschaft aus, als im Strome der Gesellschaftswirtschaft wirkende Sachen. Nur das erste aber ist eine soziologische, das zweite ist eine technologische Kategorie, und das sind sehr verschiedene Dinge. Von hier aus ist die Neigung, die Ökonomik mit der Technik zu verwirren, die viele Theoretiker in die Irre geführt hat, nur noch verstärkt worden.

Drittens aber: Selbst wenn man sich über diese unüberschreitbare logische Kluft zwischen einem Recht auf Sachen und diesen Sachen selbst fortsetzen wollte, bleiben dennoch immer noch unüberwindliche neue Schwierigkeiten. *Denn die beiden Dinge sind auch äußerlich nicht identisch*. Es gibt Eigentumskapital, das nicht auf Sachkapital an „produzierten Produktionsmitteln“ radiziert ist, und umgekehrt Sachkapital, das seinem Eigentümer keinen Unternehmerprofit abwirft.

Bedeutende Schwierigkeiten macht es schon, daß es Güter gibt, die zweifellos Teile des Privatkapitals ihres Besitzers, und ebenso zweifellos dennoch nicht produzierte Produktionsmittel, sondern produzierte „Konsummittel“, d. h. Verwendungsgüter, sind. Das sind Mietshäuser und die

Läger gebrauchsfertiger Waren beim Erzeuger und Groß- und Kleinhändler. Ferner wird bares Geld, das zwar produziert, aber kein Produktionsmittel ist, von den meisten Theoretikern als privates Kapital angesprochen. Aus diesen Gründen definiert Böhm-Bawerk das Kapital mit einer scheinbar nur leichten, in Wirklichkeit aber schwerwiegenden Wendung als „Komplex produzierter Erwerbsmittel“¹; und auch Gustav Cassel muß den Begriff nach dieser Richtung hin ausweiten, um sein Beweisziel zu erlangen.

Ferner: Es gibt Rechtsvorgänge, bei denen sich das Recht auf das unproduzierte Produktionsmittel, den Grund und Boden, unmittelbar in „Kapital“, und die Grundrente in „Profit“ oder Zins verwandelt, und zwar dann, wenn Teile des Eigentums an Dritte auf dem Wege der Grundverschuldung übertragen werden, ohne daß diese Dritten durch Hingabe der eingetragenen Summe gegengeleistet haben. Das ist der Fall bei Schenkungen und Stiftungen, vor allem aber bei der *Erb- und Aussteuerverschuldung*.

Wenn ein Grundstück im Erbgang nicht naturaliter geteilt wird, so hat der bleibende Erbe seine Miterben abzufinden, und zwar nach dem Gesamtwert der Hinterlassenschaft. In diesen Gesamtwert geht auch der nackte Bodenwert als wichtiger Bestandteil ein, und zwar mit einer um so höheren Summe, je stärker das Klassenmonopolverhältnis auf die Arbeiterklasse drückt. Nur in den seltensten Fällen wird genügendes Barkapital vorhanden sein, um alle Erben abzufinden; in den meisten Fällen wird der bleibende Erbe gezwungen sein, seinen Miterben ihr Erbteil hypothekarisch einzutragen. Diese Hypotheken sind für sie „Kapital“, nämlich eine rechtliche „Machtposition“, die ihnen einen Zins einträgt.

Ebenso entsteht neues „Kapital“ aus der *Kaufverschuldung* des Grundeigentums. Der Käufer zahlt in der Regel nur einen Teil des vereinbarten Kaufpreises bar aus – und dieser Teil ist dann lediglich Kapitalsübertragung –; einen anderen, und oft, namentlich bei großstädtischem Hauseigentum, sehr großen Teil läßt er als „Resthypothek“, „Restkaufgeld“, zugunsten des Verkäufers ins Grundbuch eintragen – und dieser Teil ist für den Verkäufer „Kapital“, ein Kapital, das weder aus seiner Arbeit noch aus seiner Ersparnis stammt.

Sachlich ganz das gleiche ist der Zuwachs an Wert, der solche Grundstücke betrifft, die bereits ganz in „Kapital“ verwandelt sind. Das ist der Grundbesitz namentlich der Aktiengesellschaften und hier wieder vor allem der Berggesellschaften. Hier figuriert das Grundeigentum in der Bilanz bereits als ein Teil des Kapitals: wenn sein Wert durch Verdichtung der Bevölkerung und Hebung der Kooperationsstaffel oder durch glückliche Bergfunde oder durch Maßnahmen des Klassenmonopols der Staatsverwaltung wächst, so wächst auch das Kapital der Aktionäre oder Gewerken, auch ohne Produktion neuer Produktionsmittel und keinesfalls im Verhältnis dazu – erscheinen doch auch diese als neue Kapitalposten in der Bilanz! Die Kurse steigen, und die Aktionäre können den Zuwachs ihres Kapitals durch Verkauf ihrer Effekten jederzeit realisieren.

Handelt es sich hier noch um eine „dinglich-radizierte“, d. h. auf Grundeigentum beruhende Neubildung von Kapital durch Gunst der Konjunktur, so entstehen andere Kapitalzuwächse ohne jede dingliche Radizierung ebenfalls aus Konjunkturgewinnen ohne jede „Ersparung“ und ohne „Produktion von Produktionsmitteln. Jede Hebung des Kurses einer Aktie oder eines Staatsschuldscheins usw. aus allgemeinen Gründen der Konjunktur schafft neues Kapital, und jede Senkung vernichtet altes Kapital. Wir haben es ja staunend und erschüttert erlebt, wie unter der Wirkung einer maßlosen Inflation mit Papiergeld der größte Teil des ersparten Kapitals eines großen Teiles der zivilisierten Menschheit sich in Rauch aufgelöst hat, obgleich die produzierten Produktionsmittel sich nicht oder nicht entscheidend und entsprechend vermindert hatten.

1 Böhm-Bawerk, Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien, S. 7. Vgl. auch Oppenheimer, Artikel: Kapital, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Ferner: Jedes Patent, jeder Musterschutz und jedes Autorenrecht stellt, wenn es sich um stark begehrte Dinge handelt, an sich und unabhängig von allen Produktionsmitteln schon ein Kapital dar. Wenn ein Patentinhaber nichts tut als Lizenzen verkaufen, so ist sein Eigentumskapital auf kein ihm gehöriges – und nur darauf kommt es ja an – Sachkapital radiziert. Ein charakteristisches Beispiel, wie ein „Recht“ unmittelbar zum „Kapital“ wird: Die Berliner Aufsichtsbehörden wollten seinerzeit die übelriechenden Benzindroschken ausrotten und führten für sie den *numerus clausus* ein, um die Einführung der Elektromobile zu befördern. Diese waren aber in Anschaffung und Betrieb wesentlich teurer als die Benzinwagen: so stellte der Besitz der Konzession auf einen der letzteren ein durch Ausschluß der vollen Konkurrenz entstandenes Monopol dar – und dieses war ein „Kapital“. Die wenigen verkäuflichen „Nummern“ wurden auf dem Markte aller Kapitale, der Börse, gehandelt und erzielten je nach der Marktlage einen Preis (der Substanz) von 8.000 bis 10.000 Mark.¹

Auf der anderen Seite sind produzierte Produktionsmittel nicht immer und unter allen Umständen ein Kapital im Eigentumssinne, d. h. ein Rechtstitel, der Profit abwirft. Marx sagt mit Recht, daß „zersplitterte Produktionsmittel nicht Kapital sind“, und es ist in der Tat der Gipfel der Lächerlichkeit, wenn die bürgerlichen Ökonomen sich bemühen, die Waffe des Urjägers oder das Netz und Boot des Urfischers als ein profittragendes Kapital darzustellen. Hier ist kein Geringerer als David Ricardo vorangegangen und zwar mit einer Konstruktion, die nicht anders als kindisch genannt werden kann. Man muß sich die allmächtigen sozialpsychologischen Gesetze schon sehr lebendig ins Gedächtnis zurückrufen, die Gesetze, die auch die ehrlichsten und klügsten Köpfe immer dann beherrschen, wenn das Interesse ihrer Klasse in Frage steht, um zu begreifen, daß ein theoretischer Kopf von dieser Größe sich zu solcher Torheit hinreißen lassen konnte. Wir haben im ersten Bande unseres Systems der Soziologie² die Stelle schon einmal angeführt, um zu zeigen, auf welchen lächerlichen Gedankengrundlagen die ökonomische Abart der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“ beruht. Sie findet sich im ersten Hauptstück „Vom Werte“ in der dritten Abteilung:

„Alle zur Erlegung des Bibers und Hirsches notwendigen Gerätschaften könnten auch einer einzigen Klasse von Menschen angehören, und das Geschäft der Erlegung könnte von einer anderen versehen werden. [...] Unter verschiedenen Verhältnissen von Überfluß oder Mangel an Kapital, in Vergleichung mit der Arbeit, unter verschiedenen Verhältnissen von Überfluß oder Mangel an Nahrungs- und sonstigen wesentlichen Lebensbedürfnissen dürften diejenigen, die einen gleichen Tauschwert in Kapital [...] geliefert haben, die Hälfte, einen vierten oder achten Teil des Erzeugnisses in Beschlag nehmen, der Rest würde als Arbeitslohn an diejenigen bezahlt, die die Arbeit geleistet haben.“

Hier, so haben wir dazu bemerkt, ist erstens die politische *Klassenscheidung* dadurch *erschlichen*, daß sie einer rein ökonomischen *Berufsschichtung* gleichgesetzt wird. Wo Adam Smith korrekt „order“ (Stand) sagt, sagt Ricardo „class“, und das bedeutet in seiner Sprache nicht einander übergeordnete, sondern nebengeordnete Schichten. Zweitens liegt eine grobe *petitio principii* vor, weil das hier verstohlen eingeschmuggelte Gesetz der ursprünglichen Akkumulation verstohlen durch sich selbst, nämlich in seiner Gestalt als Malthussches Gesetz der Bevölkerung bewiesen wird („Mangel an Nahrungs- und sonstigen wesentlichen Lebensbedürfnissen“); und schließlich und hauptsächlich ist die ganze Auslassung mit der sonst überall zugrunde liegenden Hauptlehre der bürgerlichen Ökonomie, der Lehre von der Konkurrenz, in unversöhnlichem Widerspruch. Denn die Konkur-

1 Nach Eschwege, in: Bodenreform, 22. Jg., Nr. 22 (1911), S. 708ff.

2 Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I, S. 989f.

renz tendiert nach dieser Lehre dahin, zwischen den verschiedenen Berufsgruppen die *Gleichheit der Einkommen* herzustellen; wenn es sich hier nicht darum gehandelt hätte (selbstverständlich gutgläubig) das „Kapital“ in seiner Bedeutung als profittragendes Eigentum zu erschleichen, so hätte Ricardo folgendes entwickelt:

„Würde die Herstellung und Vermietung von Jagdgeräten einmal eine Zeitlang mehr Einkommen bringen als die Jagd, so würden sich mehr Produzenten jener, weniger dieser Beschäftigung zuwenden, die Mietpreise dort würden sinken, die Wildbretpreise und damit die ‚Jägerlöhne‘ hier würden steigen, bis, wie Smith sagte, alle Vorteile wieder auf einer Linie wären. Alle Reinkommen wären gleich, das ‚Kapital‘ erhalte nur seinen *Ersatz*, aber keinen Profit.“

So kindisch es an sich ist, die komplizierten Verhältnisse einer hoch entfalteten Gesellschaftswirtschaft an den primitiven Verhältnissen eines kleinen, noch dazu aus der Phantasie gegriffenen Jägerstämmchens ableiten zu wollen, so läßt sich doch, wie man sieht, sogar auch hier bei genügender Aufmerksamkeit und Konsequenz die Kinderfibel widerlegen. Soviel wir aber sehen können, hat kein Kritiker Ricardos an dieser sicherlich schwächsten Stelle des Gedankenbaus gestutzt, auch Diehl¹ in seinem „Kommentar“ nicht. „Wenn uns die Konsequenzen einleuchten, nehmen wir die Prämissen gern in Kauf“ sagt einmal Hasbach.²

Das ist die ganze Grundlage der bürgerlichen Lehre von der Entstehung der Klassen und dem Wesen des Kapitals! Wenn selbst ein Ricardo, der schärfste Kopf der Schule, so unsagbaren Puerilitäten zum Opfer fallen konnte, wird man sich nicht mehr wundern, daß seine so viel geringeren Nachfolger diese Lehre noch immer verzweifelt verteidigen.

Aber nicht nur zersplitterte Produktionsmittel sind nicht „Kapital“, sondern es können auch unter gewissen Umständen große Stämme von richtig zusammengestellten „komplementären“ Werkgebern ihre Kapitaleigenschaft einbüßen. Das hat uns Marx am Beispiele des Herrn Peel am Swan River gezeigt. Solche Stämme sind Kapital, d. h. werfen Profit ab nur unter ganz bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen: nur, wenn die Klassenscheidung besteht, wenn infolgedessen „freie Arbeiter“ sich massenhaft den Besitzern solcher Produktionsmittel anbieten müssen, um nicht zu verhungern.

Wir wollen uns an einem Gedankenexperiment orientieren. Stellen wir uns vor, daß irgendein Geist von der Lampe Aladdins ein riesiges Werk, etwa Krupp-Gruson, mit allen seinen Berg-, Hütten- und Walzwerken, seinen Bessemerbirnen und Hochöfen, seinen Arbeitssälen usw., zugleich mit allen für eine lange Erzeugungsperiode ausreichenden Roh- und Hilfsstoffen samt dem Besitzer, aber ohne die Arbeiter, des Werkes in irgendeine menschenleere, sogar fruchtbare Landschaft versetzte. Ist diese riesige Masse von Beschaffungs- und Verwaltungsgütern noch „Kapital“? Nicht einmal mehr Wert! Der Eigentümer muß alle seine Schätze nutzlos liegen lassen und wie ein Tier von reiner Okkupation leben, um nur nicht zu verhungern.

Und nun stellen wir uns zweitens vor, daß – und dazu gehört kein Geist von der Lampe! – eines Tages die Sperrung des Ackerlandes der Welt durch das Monopol aufhört, d. h. das Großgrundigentum verschwindet. Niemand erhält mehr Acker, als er dauernd bewirtschaftet, aber so viel erhält auch jeder, der sich meldet und, wie wir wissen, es bleibt noch für ungezählte Generationen „unbesetztes“ Land übrig. Was wird aus Krupp-Gruson, wenn er auch ruhig in Essen und Magdeburg sitzen bleibt? Ist sein Eigentum noch Kapital? Kaum! Denn jetzt hat das Ackerland alle „freien“ Arbeiter eingeschluckt. Sie sind nicht mehr „frei“, nicht mehr nackt und bloß, los und

1 [Diehl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung, 2. Aufl., Leipzig 1905; A.d.R.]

2 Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I, S. 959.

ledig, haben nicht mehr nötig, sich zu einem Lohn anzubieten, der ihrem Anwender den Monopolverdienst des Profits übrig läßt. Mit anderen Worten: das „Kapital“ ist verschwunden, als solches verschwunden, was übrigbleibt, ist der Materie und der technischen Form nach unverändert; es sind noch dieselben *Werkgüter*: Gebäude, Maschinen, Vorräte, Transporteinrichtungen; aber es ist kein Kapital mehr, weil es kein *Klassenmonopol* mehr gibt, weil es keinen *Profit* mehr abwirft.

Um aus diesen Schwierigkeiten herauszukommen, haben die besseren Vertreter der Theorie von Rodbertus an die beiden grundverschiedenen Dinge, die Sache und das Recht auf ein Eigentum, terminologisch unterschieden. Sein Schüler Adolph Wagner schied das „volkswirtschaftliche“ oder „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“ schon ziemlich scharf von dem „privatwirtschaftlichen“ oder „Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne“.¹ Aber auch dieser bedeutende Kopf kam doch nicht von der Vorstellung los, die wir soeben gekennzeichnet haben, daß es sich bei dieser Unterscheidung doch schließlich nur um das gleiche Ding handle, gesehen einmal von der Personal-, das andere Mal von der Marktwirtschaft aus.

Hier liegt die letzte große Schwierigkeit des Verständnisses. Wir haben sie aus dem Wege räumen können, indem wir zeigten, daß hier in der Tat in allen den Fällen, und das ist die überwiegende Mehrheit, in denen das Privatkapital auf einen Stamm von Werksgütern radiziert ist, und in denen der Eigentümer weder ein Produktions- noch ein Tauschmonopol hat, jene hartnäckig geglaubte *Identität wirklich besteht*. Freilich nicht die immer angenommene Identität der Substanz – denn wie könnte ein Recht und eine Sache jemals substanzidentisch sein? – wohl aber die *Identität des Wertes!* In der Statik ist der *Additionswert* (der „autogene Wert“) der Bestandteile eines „normalen“ volkswirtschaftlichen Kapitals genau gleich dem *Kapitalisierungswert* des mit diesem Kapital gewonnenen Ertrages. Eher kann die Konkurrenz nicht ruhen. Wir werden diese Zusammenhänge weiter unten entwickeln.

Leider versucht die bürgerliche Apologetik, die ihr Ziel der Rechtfertigung des Kapitalismus unmöglich erreichen kann, wenn sie nicht mehr im Trüben unsauberer Begriffe fischen darf, immer wieder, diese klare Unterscheidung zu verwischen. Noch in der letzten Zeit hat, wie wir sahen, v. Böhm-Bawerk als Kapital, statt, wie üblich, die produzierten Produktionsmittel, die produzierten „Erwerbsgüter“ bezeichnet, um das *Geld* und die kaufmännischen Läger mit unter den Begriff zu bekommen.

B. Das „Kapitalverhältnis“

Hier kann nichts anderes zur Klarheit helfen als eine entschlossene Reform der Terminologie. Wir werden von nun an den Begriff „Kapital“ nur noch in seiner ursprünglichen, eigentlichen Bedeutung als Zins oder Profit tragenden Eigentumstitel anwenden, für das volkswirtschaftliche Kapital aber den Terminus „gesellschaftliches Werkzeug“ oder „Beschaffungsgut“ anwenden.

1 Rodbertus unterscheidet ganz streng zwischen dem realen Kapital, bestehend aus den naturalen Kapitalgegenständen, und dem Kapitalbesitz (Kapitaleigentum, Kapitalvermögen). Wagner unterscheidet (in: Grundlegung der politischen Ökonomie, 1. Teil, S. 315f.): „I. Kapital als *reinökonomische* Kategorie, also wieder unabhängig betrachtet von den geltenden Rechtsverhältnissen für den Kapitalbesitz, ist ein Vorrat solcher wirtschaftlicher, zunächst beweglicher Güter – ‚naturaler Güter‘ –, welche aus einer *früheren* Produktion herrühren und als *technische Mittel* für die Herstellung *neuer* Güter in einer Wirtschaft dienen können, und dafür erforderlich sind: es ist *Produktionsmittelvorrat*, oder ‚Volks-, Nationalkapital‘, – ‚Sozialkapital‘ [...] 2. Kapital im *historisch-rechtlichen* Sinne oder *Kapitalbesitz* ist derjenige Teil des zunächst beweglichen *Vermögensbesitzes* einer Person, welcher derselben als Erwerbsmittel zur Erlangung eines *Einkommens* aus ihm (*Rente, Zins*) dienen kann, also zu diesem *Zwecke* von ihm besessen und erstrebt wird, bestimmungsmäßig ein ‚*Rentenfonds*‘.“

Das Kapital in diesem einzig wissenschaftlich haltbaren Sinne ist also ein „politisch-ökonomisches Verhältnis“.

Die Formel verdanken wir Karl Marx; er zuerst befreite sich einigermaßen – leider nicht gänzlich – von der Suggestivkraft der alten Anschauung und nannte das Kapital „ein durch Sachen vermitteltes gesellschaftliches Verhältnis zwischen Personen“. Er benützte hier eine Formel, die von dem geistreichen Abbé Galiani, einem der letzten und gewiß einem der feinsinnigsten der Merkantilisten, für ein anderes gesellschaftliches Verhältnis gefunden worden war. Vor allem aber danken wir Marx die genaue Bestimmung, wie dieses Verhältnis beschaffen ist: zwischen der *Klasse* der Besitzer aller, der produzierten und unproduzierten, Produktionsmittel einerseits – und der *Klasse* der „freien Arbeiter“ andererseits. Und das ist eines seiner größten theoretischen Verdienste.

Wir haben aber auch schon vordeutend gesagt, daß der große Denker doch nicht imstande war, seinen Gedanken ganz zu Ende zu führen. Er nennt, Galiani folgend, auch Wert und Geld¹ und andere Dinge „gesellschaftliche Verhältnisse zwischen Personen, vermittelt durch Sachen“; er hätte also die Aufgabe gehabt, diesen Begriff als Oberbegriff zu verstehen und ihm durch Feststellung der *differentiae specificae* seine Unterbegriffe zu bestimmen. Das hat er versäumt, aus seinem kommunistischen „Vor-Urteil“ heraus,² aus jenem „Dogmatismus“ heraus, der die bürgerliche Gesellschaft „in Bausch und Bogen“, nicht nur Kapital und Grundeigentum, Profit und Grundrente, sondern auch den Markt, die Konkurrenz, den Preis und das Geld verwirft.

Uns war es ein leichtes, hier zu scheiden zwischen den „natürlichen“ und den „politischen Verhältnissen“, zu denen das Kapital gehört. Und wir haben diese jetzt näher bestimmt als Klassenmonopolverhältnisse. Auch das hat Marx im Grunde schon geleistet: er hat das „gesellschaftliche Kapitalverhältnis“ als Monopolverhältnis unzweifelhaft *beschrieben*, zuweilen auch so genannt, nur leider nicht an den für seine Beweisführung entscheidenden Stellen als solches in seine Rechnung eingesetzt. Von hier aus ist seine ganze Theoretik und namentlich seine Prognose aufzurollen.

Wir sagten soeben, daß wir Marx die prachtvolle, gedrungene Formel verdanken. Wenn wir nämlich genau hinschauen, so finden wir, daß der *Grundgedanke* von Anfang an bestanden hat, es handle sich hier um ein gesellschaftliches Klassenmonopol. Alle bürgerlichen Denker haben dessen Bestand als ihren selbstverständlichen Ausgangspunkt genommen, verführt durch die „Kinderfibel“, zuerst in ihrer Urform, dann verstärkt durch ihre Neugestaltung als Malthusianismus. Die Erklärung war, wie wir wissen, falsch: aber an der Existenz des Klassenmonopolverhältnisses haben weder Turgot noch Smith einen Augenblick gezweifelt. Smith hat sogar schon fast den *Ausdruck*.

Ebenso falsch ist, wie wir an anderer Stelle glauben unwiderleglich nachgewiesen zu haben, die Marxsche Erklärung. Danach ist das gesellschaftliche Kapitalverhältnis zwar durch „außerökonomische Gewalt“ (d. h. das politische Mittel) *produziert* worden, wird aber, einmal vorhanden, im kapitalistischen Produktionsprozeß immer wieder *reproduziert* durch einen Mechanismus, den ich vorläufig mit einer rohen Formel als die Behauptung charakterisieren will, die Maschine setze den Arbeiter frei.

Auch diese Erklärung ist so falsch wie die bürgerlichen. Sie suchen sämtlich die *causa causans* in den Verhältnissen einer hochentwickelten Verkehrswirtschaft mit dichter Bevölkerung und weit entfalteter Kooperation und Marktwirtschaft. Aber sie wurzelt in viel primitiveren Beziehungen: das „Kapitalverhältnis“ ist nur die entfaltete Auswirkung des primären, mit dem Staate sofort bei seiner Begründung gesetzten gesellschaftlichen „*Klassenmonopolverhältnisses*“. Das hat uns die Siedlungsgeschichte der Kolonien unzweideutig dargetan. Und darum läßt es sich auch bereits an der primitivsten Form der Wirtschaftsgesellschaft, der Zweiergesellschaft, beobachten. Wenn der eine

1 Marx, z. B. in: *Elend der Philosophie*, S. 58, sowie in: *Das Kapital*, Bd. I, S. 49.

2 [Vgl. oben, S. 538 (im Original S. 107).]

von zwei Einsiedlern den ganzen Boden sperren kann, so hat er das Monopolverhältnis statuiert und kann den Monopolgewinn des Mehrwertes in irgendeiner ihm beliebigen Form erpressen. Orientieren wir uns daher nach alter Methode an Robinson und Freitag, trotz allem Spott, den Friedrich Engels, Karl Marx' Adjutant, Apostel und Testamentsvollstrecker, in völliger Verkenning ihres Wertes über diese Art der Betrachtung ausgeschüttet hat.

Robinson lebt mit Freitag in genossenschaftlichem Wirtschaftsverbände; sie tauschen nicht Güter, sondern nur Dienste und fragen nicht nach der Äquivalenz. Jeder gibt, was er kann, und nimmt, was er braucht, als Mitglieder einer durch die Not geschaffenen Familie.

Aber Robinson könnte, statt des genossenschaftlichen Systems, auch das der Sklaven- und Hörigenwirtschaft, oder das des kapitalistischen Systems, und hier für sich die Rolle des Kapitalisten oder des Mietagrariers oder des Grundbesitzers wählen.

Er könnte erstens, und zwar im besten Glauben an die Gerechtigkeit seiner Gründe, folgendes sagen: „Freitag dankt mir sein Leben; ohne meine Hilfe hätten ihn die Kannibalen getötet. Also gehört sein Leben mir: und er selbst ist davon durchdrungen, daß ich völlig gerecht handle, wenn ich ihn zu meinem Sklaven mache. Ich habe ihn mir als ‚Beschaffungsgut‘ mit eigener Lebensgefahr beschafft; er ist meine Sache, wie meine Lamas, und ich gebe diesem menschlichen Haustier alles, was ihm zukommt, wenn ich es ausreichend füttere und so gut behandle, wie sein Betragen das gestattet.“

Uns scheint das nicht „gerecht“: und doch war es genau der ethische Standpunkt und der daraus sich ergebende Verteilungsschlüssel der gesamten Antike. Der Sklave dankte sein Leben seinem Herrn – denn dieser hätte das Recht gehabt, ihn zu töten, statt ihn gefangen zu nehmen; und Herr und Sklave hielten das Verhältnis für durchaus „gerecht“: erst die Entwicklung aus dem „engen“ zum weiten Raume und namentlich das hier entstandene Christentum¹ hat dem Abendlande den Begriff gebracht, daß die Sklaverei an sich sittlich verwerflich sei; keiner der zahllosen Sklavenaufstände des Altertums setzte das Hochziel der Abschaffung der Sklaverei über sich; und ein Denker wie Aristoteles hält sie nicht nur für politisch und ökonomisch unentbehrlich, sondern auch für naturrechtlich „gerecht“.

Die „Barbaren“ nämlich, nicht nur die Farbigen Nordafrikas und des Sudan, nein, auch die weißen, heute als die nächsten Rasseverwandten der Hellenen anerkannten Thraker, Daker, Skythen usw., die die Sklavenheere der Griechen rekrutierten, galten ihnen als Menschen geringeren Ranges, schlechterer Rasse, als geborene Diener der geborenen Herren der Welt, als „Sklaven von Natur“. Unfähig, sich selbst zu regieren, unfähig, aus eigener Kraft zu höheren Kulturstufen aufzusteigen, seien sie von der Natur selbst zu allen jenen niederen Diensten bestimmt, die den *καλὸς κάγαθός* erniedrigen würden. Wir begegnen diesem Argument noch heute überall, wo ein Volk oder gar nur eine Klasse ein anderes Volk oder eine andere Klasse knechtet und ausbeutet.

Das ist das Feigenblatt, mit dem die Ausbeutung überall ihre Blöße bedeckt – aber mit gutem Gewissen! Mit völlig gutem Gewissen namentlich dann, wenn es sich um Menschen anderer Farbe handelt! Die frommen Katholiken der spanischen und portugiesischen Conquista haben die Vernechtung und Ausbeutung der Indios und dann der importierten Neger geradezu für ein gottgefälliges Werk gehalten, und ganz ebenso die Feudalherren der nordamerikanischen Südstaaten, die auch gute Christen waren.

Robinson, wäre er statt in England in Alabama oder Louisiana aufgezogen worden, hätte es für durchaus gerecht halten können, Freitag zu seinem Sklaven zu machen, weil er einer Sklavenrasse angehörte. Und er hätte sich auch hier wieder auf das eigene Zugeständnis des Knechtes berufen können, der ja die fremdartige Erscheinung, den bärtigen weißen Mann in der seltsamen Tracht, als höheres Wesen anerkannte und verehrte.

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 688.

Indessen: Robinson ist als Christ in einem Lande aufgewachsen, in dem die Sklaverei als verwerflich gilt. Er weist also den Gedanken, Freitag zu seinem Sklaven zu machen, weit von sich. Er will ihn, als freien Kontrahenten, gerecht nach der Sitte seiner Heimat behandeln, in der nur freie Menschen in freiem Verkehr miteinander kontrahieren.

Hier gilt das Recht des bürgerlichen Eigentums an Grund und Boden und an Kapital, mit ihrem Anspruch auf Grundrente und Kapitalprofit. Robinson, der, so wollen wir annehmen, die „Naturrechtler“, von Turgot an über Adam Smith bis auf Ricardo und Malthus studiert hat, hält beide Formen des Eigentums für legitime Schöpfungen des Naturrechts; und hält darum Profit und Grundrente für ebenso legitime Anteile an dem Gesamterzeugnis.

Er hat daher nicht im mindesten das Bewußtsein, Freitag „auszubeuten“, wenn er ihm folgenden Vortrag hält:

„Nach dem Rechte der ersten Okkupation gehört mir diese ganze Insel. Ich, als Grundeigentümer, verbiete dir, darauf zu jagen, zu fischen, zu pflanzen, zu wohnen. Ich bin aber bereit, dir die Erlaubnis zu alledem zu geben, ja sogar, dir meine von mir gefertigten Werkzeuge und Waffen dazu zu leihen, wenn du mir den größten Teil deines Arbeitsertrages abtrittst. Willst du das nicht, so magst du als freier Mann, der du bist, dem Glück anderswo suchen.“

Worauf Freitag erwidern müßte, daß er ja gar nicht „anderswohin“ gehen *könnte*, wenn Robinson ihm nicht gestatten wollte, sich wenigstens ein Boot zu zimmern, wozu er Nahrungsmittel, Werkzeuge und einen Baumstamm benötige. Er sei also völlig in der Lage eines Sklaven, und seine sogenannte „Freiheit“ sei keinen Pfifferling wert. Im Gegenteil, als Sklave habe er wenigstens einen sittlichen Anspruch darauf, im Alter oder während Krankheiten ernährt zu werden: Robinson möge ihn also lieber zum Sklaven machen.

Aber Robinson weist diesen Vorschlag mit Entrüstung von sich und spielt statt dessen mit seinem „freien Kontrahenten“ alle Tragödien des politisch-ökonomischen Monopolverhältnisses durch.

Zuerst macht er ihn nach irisch-englischem System zu seinem Pächter und setzt als Grundherr die Pacht fest. Dann kündigt er ihm die Pacht und mietet ihn, nach osteuropäischem System, gegen einen von ihm festgesetzten Lohn als Tägelöhner für die eigene Landwirtschaft.

Dann beschäftigt er ihn ebenfalls gegen einen von ihm festgesetzten Lohn als industriellen Arbeiter.

Und zuletzt läßt er ihn sich als industriellen „Unternehmer“ etablieren und setzt ihm die Miete für die Werkstatt und die Hütte und den Zins für das „Leihkapital“ fest, das er ihm – in Gestalt von Werksgütern – „vorstreckt“.

Wir erkennen, daß, wenn Robinson seinen Anspruch durchsetzen kann, der Eigentümer der ganzen Insel zu sein, er einen „Monopolgewinn“ einstreichen kann, der, wenn er will, Freitags ganzen Arbeitsertrag, außer der unbedingten Lebensnotdurft, verschlingt. Als Schüler Ricardos und Malthus' wird er ihm, streng nach dem „ehernen Lohngesetz“ (denn augenscheinlich ist die Insel „übevölkert“, auch wenn sie eine Million Quadratkilometer des fruchtbarsten Landes umfaßt: es gibt ja keinen „freien Boden“ mehr!) gerade das Existenzminimum zuweisen. Es bleibt immer derselbe Sklavenunterhalt, gleichgültig, ob er als Futter eines menschlichen Arbeitstieres oder als Lohn eines Arbeiters bezeichnet wird; und es bleibt immer derselbe Mehrwert, gleichgültig, ob ihn die Theoretik als „Herreneinkommen“ eines sklavenhaltenden Großoikenbesitzers oder als Grundrente eines Grundherren, als Zins eines Leihkapitalisten, oder als Profit eines industriellen Unternehmers zu registrieren hat.

Wenn nun aber Robinson seinen Anspruch nicht durchzusetzen vermag?

Freitag könnte ja auf Robinsons Anspruch folgendes erwidern:

„Ich weigere mich, deinem Verbot zu gehorchen. Du selbst hast gesagt, daß du ein Wesen gleich mir bist: ich fürchte darum deine Zauberkraft nicht mehr. Ich bin stärker und gewandter als du,

und nur die Dankbarkeit verhindert mich, daß nicht ich dich zu meinem Sklaven mache. Ich will mich dem Spruche des Rechtes unterwerfen, das du mir als oberste Regel aller Sittlichkeit darstellst. Danach reicht das Recht eines Menschen nur so weit, wie dadurch das gleiche Recht des Nebenmenschen nicht leidet. Die Insel ist groß genug für uns beide; bleibe du im Besitze deines Gartens und deiner Herde, deines Hauses und deiner Werkzeuge – ich werde mir das alles selbst beschaffen. Wenn du versuchen solltest, mich daran zu verhindern, so werde ich Gewalt mit Gewalt abwehren.“

Dieser Logik würde sich Robinson nicht verschließen können und erkennen, daß seine Lehrer in der Ökonomik doch keine ganz richtigen Anschauungen über das „Eigentum“ gehabt haben können.

Was hier an der Zweiergesellschaft demonstriert wurde, gilt auch für die entfaltete Wirtschaftsgesellschaft unter dem Klassenmonopolverhältnis.

Die Klassiker haben oft den ganzen Planeten als eine „ökonomische Insel“ aufgefaßt. Nun, *die Arbeiterklasse aller Länder befindet sich in der Lage Freitags, der die ganze Insel Robinsons durch dessen „Recht der ersten Okkupation“ gesperrt findet*: auch sie muß verhungern oder den Monopolgewinn abtreten, da ihr Recht, „ihr Glück als freie Leute wo anders zu suchen“, ebenso illusorisch ist, wie das seine; oder sie muß das Monopolverhältnis brechen, indem sie die Bodensperrung beseitigt. Das ist die ganze Sozialpolitik in nuce.

Wenn der hier bestehende, m. E. sonnenklare Zusammenhang bisher niemals durchaus erkannt worden ist, so liegt das, wie ich glaube, außer an den soeben dargestellten und widerlegten Irrtümern, an zwei Mängeln der bisherigen Lehre vom Monopol.

Der erste Mangel ist der, daß man fast immer nur vom Verkaufsmonopol spricht und immer nur daran denkt.¹ Vom Einkaufsmonopol ist ja hier und da die Rede, aber mehr der systematischen Vollzähligkeit halber als aus wahrem Interesse. Es wird als eine wenig bedeutsame Kuriosität behandelt. Vor allen Dingen mußte, bis die Lehre vom Monopoltribut des Kontrahenten eines Monopolisten entwickelt war, die entscheidende Erkenntnis fehlen, daß ein Einkaufsmonopol unmittelbar nicht nur das Realeinkommen, sondern auch das *Nominaleinkommen* herabsetzt, weil der monopolistische Einkäufer *unter* dem Konkurrenzgeldpreise kauft.

Der zweite Mangel liegt in der falschen „Zurechnung“. Dieser Gegenstand erfordert eine kurze Auseinandersetzung.

Die Monopole bilden, wie wir wissen, eine der zwei Unterarten einer charakteristischen Gruppe von Wertdingen, die man im allgemeinen als „Rechte und Verhältnisse“ zusammenfaßt. Sie haben das gemeinsame, daß sie wirtschaftliche Machtpositionen darstellen, die ihrem Inhaber das formelle Recht („Rechte“) oder die faktische Macht („Verhältnisse“) gewähren, von gewissen anderen Wirtschaftspersonen Leistungen in Gütern, Geld oder Diensten *umentgeltlich* zu erlangen.

Man studiert den Mechanismus am besten an den „Rechten“, weil er hier noch ganz unverschleiert ist, und hier wieder an den Steuerrechten des Staates oder halb-privater Rechtssubjekte, wie die feudale Jurisprudenz sie häufig verzeichnete. Wenn der Staat von seinen Bürgern Steuern oder persönliche Leistungen (als Soldaten, Schöffen usw. usw.) fordert, so geschieht das aufgrund eines nutzbaren Rechtes, das er gegen alle Bürger besitzt. Daß dafür Gegenleistungen in Gestalt von Rechtsschutz, Grenzschutz usw. gewährt werden, ist begrifflich nicht erforderlich, kommt auch praktisch auf den primitiveren Stufen des Staates nicht in Frage. Hier ist der Tribut, den der „Staat“, d. h. die herrschende Oberklasse, von der Unterklasse einzieht, der ganze Inhalt der Staatsverwal-

1 „Unter Monopol versteht man in der Regel stillschweigend ein *Verkaufsmonopol*, jedoch gibt es auch *Ankaufsmonopole*, die nicht ohne volkswirtschaftliche Bedeutung sind“ (Lexis, Artikel: Monopol, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, S. 769).

tung.¹ Daß eine Gegenleistung nicht zum Begriffe des nutzbaren Rechtes gehört, daß also das Einkommen daraus grundsätzlich unentgeltlich ist, geht auch daraus hervor, daß von solchen Gegenleistungen im feudalen Privatrecht keine Rede ist. Das „droit de passage“, das „Grundruhr-“ und das „Strandrecht“ der Feudalherren war ein ganz *einseitiges* Recht der Grundherren gegen den Kaufmann, der ihr Gebiet berührte.

In diesen Fällen wird das Einkommen aus der Machtposition dem Rechte „zugerechnet“. Der Baron sagt: „mein Durchfuhrrecht bringt mir jährlich so und so viel ein“. Wir haben in unserem modernen Recht noch einen analogen Fall, und zwar in dem Patentrecht. Wenn der Patentinhaber sein ausschließliches Recht der Herstellung der patentierten Ware nicht selbst ausübt, sondern nur Lizenzen verkauft, so rechnet er den Ertrag seinem nutzbaren Rechte zu.

In diesen Fällen liegt alles noch völlig klar. Wir haben ein durch das Recht bestimmtes *Verhältnis zwischen Personen*, einer berechtigten, und einer oder mehreren, die durch ihre Zugehörigkeit zu einem bestimmten Rechtskreise (so bei den Staatssteuern), oder durch elementare Gewalt (so bei dem Strandrecht) oder schließlich aus eigener freier Wahl (so bei dem Durchfuhrrecht oder dem Patent) dem Rechtsinhaber leistungs verpflichtet geworden sind.

Nun kann es aber vorkommen, daß der Rechtsinhaber gute Gründe hat, seinerseits Kosten aufzuwenden, um seine Einnahme aus dem nutzbaren Rechte zu vergrößern. Er mag z. B. eine Straße bauen oder verbessern, oder eine Stromschnelle durch einen Kanal umgehen, oder einen Treidelweg anlegen, damit die Kaufleute bewogen werden, lieber sein Gebiet als das eines benachbarten Feudalherren zu betreten. In diesem Falle liegt bereits eine Gegenleistung vor. Durchaus keine gleichwertige *Gegenleistung*, wie wohl zu beachten ist, aber doch eine Gegenleistung! Die Ursache des Einkommens bleibt nach wie vor im Rechte verankert, und es ist zu einem gewissen Teil immer noch unentgeltlich gewonnen; nur von dem jetzt durch den Kostenaufwand gewonnenen *Mehreinkommen* ist ein Teil entgeltlich: *nur ein Teil*; denn der Rechtsinhaber wird Kosten nur dann aufwenden, wenn der dadurch gewonnene Mehrertrag die Kosten zu übersteigen verspricht.

Hier ist der Sachverhalt schon einigermaßen verschleiert, und die „Zurechnung“ schon zweifelhaft. Der Rechtsinhaber wird zweifeln, ob er sein Einkommen zur Gänze dem Rechte oder dem Aufwande, oder: welche Teile er dem einen und dem anderen zuzurechnen hat.²

Völlig verschleiert aber wird der Sachverhalt dort, wo ein gewisser Aufwand die *unerläßliche Bedingung* dafür ist, daß das nutzbare Recht sich in einem Einkommen realisiert. Das beste Beispiel dafür ist das feudale Recht der Bannmühle, Bannkelter usw. Will der Seigneur dieses Recht nutzen, so muß er eine Mühle oder Kelter unterhalten. *Und in diesem Falle wird er das ganze Einkommen dem Aufwande, und nicht mehr dem Rechte zurechnen.* Er wird sagen: „Die Mühle bringt mir so und so viel“, statt zu sagen, wie es richtig wäre: „Das Mühlenrecht bringt mir roh so und so viel und nach Abzug der Aufwandskosten rein so und so viel!“

Mit diesem Beispiel sind wir bereits in das Gebiet des Kapitals gelangt: denn die Bannmühle ist ein charakteristisches „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“. Und nun verstehen wir auch die Zurechnung des Profits überhaupt:

Der Unternehmerkapitalist muß einen Stamm von Sachen, von produzierten Produktionsmitteln, besitzen, um das bestehende Klassenmonopolverhältnis unmittelbar für sich nutzbar machen zu können. Dieses sachliche Substrat spielt etwa die Rolle des Hypomochlion beim Hebel. Es ist

1 Vgl. Oppenheimer, Der Staat, [2. Auflage, Frankfurt 1908; siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. II, S. 309–386; A.d.R.].

2 Hier sei eine sehr charakteristische Stelle von Schumpeter angeführt (Schmollers Jahrbuch, Bd. 31, S. 617). Er versucht, das Monopol wegzudiskutieren, weil sich alles „um die Preislehre dreht“ und bemerkt dazu: Beim staatlichen Tabakmonopol wird das Plus im höheren Preise dem *Tabak* zugerechnet: würde er nur auf Staatsdomänen gebaut werden können, so würde das Plus dem *Lande* zugerechnet.

nichts anderes als der archimedische Punkt des $\delta\acute{o}\varsigma \mu\omicron\iota \pi\omicron\delta \sigma\tau\acute{\omega}$. Wie es für die Wirkung des Hebels völlig gleichgültig ist, welcher materielle Gegenstand als Unterlage dient, wenn er nur die nötige Tragfähigkeit besitzt, – und wie das namentlich für die *Quantität* der Hebelwirkung gleichgültig ist, – so ist auch die Materie des Substrats für die Bildung und vor allem für die *Höhe* des Kapitalgewinns gleichgültig. Vor allem besteht *nicht die geringste funktionale Beziehung zwischen dem Werte des sachlichen Substrats einerseits und der Höhe seines Gewinnes andererseits*. Auf breitester materieller Basis kann sich ein winziger, auf kleinster Basis ein ungeheurerlicher Kapitalgewinn aufbauen. Dieser ist immer so hoch, wie er, um mit Adam Smith zu sprechen, „irgend erpreßt werden kann“. Das hängt lediglich ab von der „relativen Austauschbedürftigkeit“ auf beiden Seiten, aber grundsätzlich nicht im mindesten von dem statischen Konkurrenzpreise der Sachgüter, die das sachliche Substrat, den Druckpunkt der Hebelwirkung darstellen.

Um noch ein anderes Bild zu brauchen, so kann man passend das materielle Substrat eines Privatkapitals mit der Hülle eines Luftballons vergleichen. Sie ist an sich ein toter Gegenstand, ist schwerer als Luft und daher sogar für den gewollten mechanischen Effekt des Auftriebes eine tote, störende Last. Aber man kann sie nicht entbehren, um die eigentlich tragende und hebende Substanz, das leichte Gas, zusammenzuhalten. Erst durch das Gas erhält der Ballon seine Form und seinen Auftrieb, wird das ganze System leichter als Luft.

Dennoch hat man von jeher, um bei unseren Bildern zu bleiben, die Hebelwirkung dem Material der Unterlage, oder den Auftrieb der Hülle „zugerechnet“. Weil der Kapitalist seinen Gewinn auf den Wert seines Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne berechnet, hat die Wissenschaft geglaubt, den Gewinn diesem „Kapital“ zurechnen zu sollen und hat in unzähligen Theorien versucht, den hier vermuteten Zusammenhang aufzuklären. Jetzt wird hoffentlich klar geworden sein, daß dieses Bemühen ohne jeden Erfolg bleiben mußte. Es war ein Suchen wie nach der Quadratur des Zirkels:

Wie hoch der statische Preis der Sachgüter, „des Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne“, sich stellt, ist in jeder Gesellschaft verschieden, je nach der Staffel der Kooperation, daher den technischen Bedürfnissen der Produktion usw.; und wie hoch der Monopolgewinn sich stellt, das ist gleichfalls in jeder Gesellschaft verschieden je nach der „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ auf beiden Seiten, also namentlich je nach der Dichte der Bevölkerung, nach ihrer Verteilung auf Landwirtschaft und Industrie, nach der Verteilung des Bodens, ob unter viele oder wenige Eigentümer, nach dem Stande der landwirtschaftlichen und industriellen Technik, d. h. nach dem Bedarf an Arbeitern, nach dem Verhältnis von Einfuhr und Ausfuhr usw. usw. Es kann ebensogut vorkommen, daß für den einzelnen Kapitalisten ein an Umfang und Wert sehr geringes sachliches Substrat (Kapital) ausreicht, während der quotale Anteil am Klassenmonopolgewinn enorm ist, wie es umgekehrt vorkommen kann, daß das notwendige Substrat an Umfang und Wert sehr groß, der Monopolgewinn aber sehr klein ist. Im ersten Falle steht der Profitsatz sehr hoch, im zweiten sehr tief. Beide Male aber wird fälschlich dem Substrat, der *Bedingung*, „zugerechnet“, was in der Tat Wirkung der *Ursache*, des Klassenmonopolverhältnisses, und dessen Ursache, des Bodenmonopols ist.

Von diesem Standpunkt aus erscheinen also die Beschaffungsgüter selbst als das Kapital: und dann ist es unmöglich, sie als Monopolgüter aufzufassen. Denn *produzierte Produktionsmittel sind* (wo nicht ein Patent oder derartiges vorliegt, und das ist kein Problem) *beliebig vermehrbar*. Solche Güter aber können nach der guten Theorie nur dann Gegenstand eines Monopols sein, wenn ihre Produzenten sich zu gemeinsamer Produktions- und Preispolitik verpflichtet haben. Von einer solchen Vereinbarung kann keine Rede sein: folglich können die Beschaffungsgüter nicht Gegenstand eines Monopols sein. Wir glauben, daß hier der logische Grund zu suchen ist, warum Marx, der die Theorie beherrschte wie kaum je ein anderer, und der sich, wie wir belegen konnten, über die Bedingungen und Wirkungen des Monopols durchaus im Klaren war, den naheliegenden

Gedanken nicht weiter verfolgte, es könne sich auch beim Kapitalverhältnis um ein Monopol handeln.

Wenn man aber, wie es korrekt geschehen muß, den Profit nicht aus dem gesellschaftlichen Werkgut, sondern dem gesellschaftlichen Klassenverhältnis, dem Kapitalverhältnis, und dieses aus dem Bodenmonopol ableitet, so existiert diese Schwierigkeit nicht mehr: denn der Boden ist ein *unvermehrbares Gut*, an dem auch ohne Vereinbarung der Eigentümer ein Oligopol entstehen kann.

Was wir hier vom Kapital feststellen, gilt vor allem „rentierendes Eigentum“. Wir werden hoffen dürfen, den schwierigen Gegenstand noch besser aufzuklären, wenn wir an der *Klasse* beobachten, was soeben an einer Art konstatiert werden konnte.

Wir haben an allem rentierendem Eigentum zwei völlig verschiedene Dinge auf das schärfste zu unterscheiden: das *materielle Substrat* – und den *Rechtstitel* des im Staatsrecht begründeten Privateigentums, den juristischen Ausweis auf einen idealen Anteil am Klassenmonopol. Jenes ist eine naturwissenschaftlich-technologische, dieses eine gesellschaftlich-ökonomische Kategorie.

Am klarsten läßt sich das am „Kapital“ erkennen. Hier besteht das materielle Substrat aus den „produzierten Produktionsmitteln“, einem Inbegriff von Gebäuden und Werkgütern aller Art, dem „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“. Auf diesem Substrat ruht der ideale Anteil am Klassenmonopol, das „Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne“. Daß diese beiden Dinge gänzlich verschieden sind, erkennt man am besten an einer Kapital-, z. B. einer Aktiengesellschaft. Hier stellt die einzelne Aktie den Unteranteil des Aktionärs an dem Gesamtanteil dar, den die Gesellschaft aller Aktionäre an dem Klassenmonopol zu eigen hat: und dieser Unteranteil, lediglich ein nutzbares Recht auf Leistung unmittelbar gegen die Aktiengesellschaft, mittelbar aber gegen die Arbeiterklasse als Totalität, ist sowohl der Form wie dem Inhalt, d. h. dem Werte nach etwas ganz anderes als der Anteil an dem Sacheigentum der Gesellschaft. Der Form nach ist dieses ein Güterstamm, jenes ein Dokument, ein verbrieftes Recht; – und dem Werte nach handelt es sich um verschiedene Geldbeträge. Denn zwar ist der Buchwert des Substrats in der Statik gerade so groß wie der Marktwert des zugehörigen Normalkapitals: aber der Marktwert eines unter irgendeinem Personal-Monopolverhältnis tauschenden oder produzierenden Kapitals ist größer als der Buchwert seines Substrates. Und selbst beim Normalkapital zeigt sich beim schleunigen Verkauf, z. B. im Falle eines Konkurses, daß der Marktpreis des Substrats viel tiefer steht, als er zu Buche stand: es kann nur mit großen Verlusten „zu Gelde gemacht werden“. Dieser Marktpreis des Substrats im Falle schleunigen Verkaufs bildet die Untergrenze, bis zu der der Anteilswert fallen kann; eine Aktie sinkt nie dauernd unter diesen ihren „Schmelzpunkt“; aber sie steht in der Regel höher, oft um das Vielfache höher als der Schmelzpunktwert.

Die beiden Arten des Kapitals gehören mithin zwei ganz verschiedenen Bereichen an, haben ganz verschiedene äußere Form und ebenso verschiedenen ökonomischen Inhalt: und deshalb ist es so verkehrt wie möglich, beide als Unterbegriffe eines Oberbegriffs darzustellen. Man muß sie aufs schärfste terminologisch trennen, als „Werkgut“ und als „Kapital“, sonst muß man in Trugschlüssen endigen.

Fast ebenso deutlich unterscheiden sich der Rechtstitel und das materielle Substrat des Sacheigentums beim *großstädtischen* rentierenden Grundeigentum. Hier besteht zwischen dem Umfang des Substrats und seiner Rente oft ein so ungeheuerliches Mißverhältnis – und, vor allem, hier vollzieht sich die Steigerung der Mietrente und des Bodenpreises oft mit so reißender Geschwindigkeit vor den Augen der Zeitgenossen, und zwar so augenscheinlich ohne jede Gegenleistung seitens des Eigentümers, daß selbst sehr trübe Augen den Sachverhalt, wenn auch verschleiert, erkennen müssen. Nichts ist hier klarer, als daß die Gewinne nicht aus den Eigenschaften der kleinen Bodenparzelle, sondern aus einem im Privateigentumsrecht fundierten nutzbaren Anteil an einem Klassenmonopolverhältnis fließen.

Dagegen ist der Tatbestand bei den meisten Formen des *agraren* Grundeigentums viel schwerer durchschaubar. Noch am leichtesten dort, wo Großgrundeigentum fast nur durch Verpachtung rentabel genützt wird, wie in Großbritannien und Italien. Dort bestehen ähnliche Verhältnisse wie beim städtischen Grundeigentum: sprungweise erfolgende, wenn auch niemals so ungeheure Zuwächse der Grundrente und des Bodenwertes ohne jede erkennbare Gegenleistung des Eigentümers. Darum ist denn auch die britische Theorie die dem Großgrundeigentum feindlichste: nicht nur die Agrarsozialisten, wie Hall und Spence, und die Bodenreformer von Ogilvie an bis auf John Stuart Mill in seiner letzten Periode: auch Smith und Ricardo betrachten es mit sehr mißtrauischen Augen, und der moderne Sozialismus hat seine schärfsten Waffen gegen das Institut aus ihren Zeughäusern entlehnt.

Aber der Tatbestand wird fast völlig undurchsichtig dort, wo nicht das Pachtsystem, sondern die Selbstbewirtschaftung die vorwiegende Methode ist, um großes agrarisches Eigentum rentabel zu nutzen, wie in Ostdeutschland und (früher) den meisten Slawenländern. Hier besteht fast überall eine ununterbrochene Stufenleiter, die vom parzellenbesitzenden Häusler über den Klein-, Mittel- und Großbauern zum Großgrundbesitzer und Magnaten emporführt. Überall wird mit gleichen technischen Methoden (von den Differenzen der Intensität und Intelligenz kann hier abgesehen werden) der Acker bewirtschaftet; überall werden die gleichen Produkte erzeugt, die zu gleichen Preisen auf den gleichen Märkten verkauft werden, und überall besteht das Einkommen des Wirtes aus seinen Gewinnen an diesen Preisen; hier bedarf es bereits eines sehr scharfen und durch andere Erwägungen auf den springenden Punkt gelenkten Blickes, um zu erkennen, daß diese scheinbar aus den gleichen Quellen fließenden Einkommen sich sehr verschieden zusammensetzen: sie sind bei allem Kleineigentum reines, zuweilen durch ein wenig Profit vermehrtes *Arbeitseinkommen*, das oft genug sogar durch einen Monopoltribut zugunsten von Hypothekengläubigern oder Wucherern gekürzt ist – aber sie enthalten bei allem Großgrundeigentum (großen und kleinen räumlichen Umfanges) außer dem Arbeitseinkommen des Wirtes auch den Klassenmonopolgewinn.

Diesen Tatbestand zu erkennen ist bei allem Grundeigentum noch aus einem anderen Grunde sehr schwer: hier sind das materielle Substrat und der Anteil am Klassenmonopol, sind, um den Ausdruck aus dem Nachbargebiet zu variieren, *Grundeigentum im volkswirtschaftlichen* und *Grundeigentum im privatwirtschaftlichen Sinne* gar nicht formell und nur sehr viel schwerer begrifflich auseinanderzuhalten und gegeneinander zu stellen, als beim Kapital, wo sie ganz offensichtlich und unzweifelhaft zwei verschiedene Dinge sind. Hier besteht nämlich ein durchgreifender Gegensatz: vom Grundeigentum ist jedes nicht zu kleine Stück an sich Monopolgut; jedes kann für sich allein als Tragfläche eines Anteils am Klassenmonopol dienen, erhält seinen Mehrwert und repräsentiert daher seinen Wert. Wenn daher z. B. eine Terraingesellschaft ihr rentierendes Sacheigentum in natura unter ihre Mitglieder verteilt, erhält bei einigermaßen geschicktem Verfahren jeder seinen vollen Anteil. Und darum *scheint* es, als sei das Sacheigentum und das Monopolverhältnis das gleiche, oder vielmehr: das letztere versteckt sich hinter dem ersten.

Dadurch ändert sich der Tatbestand nicht, aber er wird so stark verschleiert, daß er fast unerkennbar wird: dies der logische Grund, warum die Naturrechtler das Großgrundeigentum nicht als Schöpfung des politischen Mittels erkannt haben. Dennoch verhält es sich hier ganz so wie mit dem Kapitaleigentum. Der Grund und Boden ist nur das materielle Substrat, auf dem der Anteil am Klassenmonopol ruht, und das eigentliche Eigentum ist auch hier der Rechtstitel, der das Sacheigentum gewährleistet. Dieses ist nur die Hülle, die durch das Gas des unter dem Klassenmonopolverhältnis erpreßten Mehrwerts aufgebläht und in ihre Form gebracht wird. Wo dieses gesellschaftliche Distributionsverhältnis verschwindet, verschwindet auch der Mehrwert und bald auch das Grundeigentum, obgleich das materielle Substrat bleibt, und auch dann, wenn sich technologisch nichts ändern sollte. Ein Beispiel: wir haben in allen Großstädten ganze Straßenzüge, in denen die Grundrente gefallen ist, weil die ehemals vornehme Wohngegend diesen ihren Charakter durch die City-

und Vorortbildung verloren hat, ohne daß doch schon die Straße zur Geschäftsstraße geworden wäre. Hier ist alles unverändert, das Grundstück und das auf ihm errichtete Haus: Nur eins hat sich geändert, das Monopolverhältnis des Eigentümers zu den Mietbedürftigen, und darum ist seine Grundrente und als Folge davon der Wert des Grundstücks gefallen, während hundert Meter weiter das Monopolverhältnis sich zugunsten der Eigentümer verschoben, und Grundrente und Wert enorm zugenommen haben mögen.

Beim Kapital liegen die Dinge ungleich klarer: das Werkgut einer Fabrik ist nur als Totalität, als Inbegriff zweckmäßig zusammengestellter Komplementärgüter, an denen kooperierende Arbeit freier Arbeiter ansetzen kann, eine geeignete Tragfläche für einen Anteil am Klassenmonopol, erhält nur als solcher Mehrwert und hat daher nur als solcher Monopolwert. Auseinander gerissen sinkt sein Wert auf den „Schmelzpunkt“ herab. Wenn etwa eine Textilfabrik auf Aktien ihr Sacheigentum in natura an ihre Gesellschafter aufteilen und ihrem einen Aktionär einen Dampfkessel und dem anderen einen Webstuhl als seinen Anteil am „Kapital“ ausscheiden wollte, so würde ihm der Unterschied zwischen dem Kapital als volkswirtschaftliche und als privatwirtschaftliche Kategorie schmerzlich klar werden.

Ich habe einmal versucht, das Kapitalverhältnis durch einen Vergleich zu illustrieren: ein Beduinenstamm ist Eigentümer einer Oase in der Wüste. Ein Teil, bewaffnet, erhebt den Preis für das Wasser der Zisterne: das sind die „Unternehmer“; und die Gebühr, die die Karawanen zahlen müssen, wenn sie nicht verdursten wollen, ist der „Unternehmerprofit“. Den Karawanenkaufleuten entsprechen die „freien Arbeiter“ der kapitalistischen Gesellschaft; sie müssen den Preis zahlen, wenn sie nicht verhungern wollen: auch bei ihnen ist die Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses unendlich viel größer als bei ihren monopolistischen Kontrahenten.

Ich will den Vergleich hier weiter führen: jeder Mann des Stammes, der die zurzeit übliche Bewaffnung aufbringen kann, ist anteilsberechtig. Die Bewaffnung ist das „sachliche Substrat“, das das Monopolverhältnis vermittelt. Es entspricht dem „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“, den Produktivgütern.

Offenbar besteht zwischen der Substanz oder dem Werte der Bewaffnung einerseits und dem quotalen Einkommen aus dem Wasserzins nicht das geringste funktionale Verhältnis. Unter gewissen Umständen mag es genügen, wenn der Stamm sich mit rohen Keulen bewaffnet, die den Arbeitswert weniger Stunden haben, und unter anderen Umständen mag kostspielige Eisenrüstung oder die Bewaffnung mit modernen Präzisionsgewehren erforderlich sein. Ganz unabhängig davon ist das auf die Gesamtheit und pro Kopf entfallende Einkommen: es ist groß, wenn viele und reiche Karawanen gezwungen sind, die Wasserstelle aufzusuchen, und klein im umgekehrten Falle.

Die bisherige Nationalökonomie läßt nun den Beduinen den Wert des auf ihn fallenden Wasserzinses dem Wert seiner Waffe „zurechnen“ und sagen: meine Keule oder meine Büchse werfen mir jährlich so und so viel tausend Prozent ab.

C. Die Entstehung des Kapitalisten

Um die Ursachen der Entstehung des Kapitalisten und seiner Periode, des Kapitalismus, geht ein langer alter Streit. Für uns gibt es hier keine Schwierigkeit und kein Schwanken: wo immer eine Klasse „freier Arbeiter“ vorhanden ist, und das ist überall und nur dort der Fall, wo Bodensperre und Freizügigkeit nebeneinander bestehen, da ist Kapitalismus. Historisch gesehen: wo zur Freizügigkeit die Bodensperre, oder zur Bodensperre die Freizügigkeit tritt, entsteht Kapitalismus, wo eine der beiden Bedingungen fortfällt, hört er auf zu bestehen. Diese Behauptung ist von solcher Präzision, daß ihre Bestätigung oder Widerlegung durch einen unvoreingenommenen Historiker ohne weiteres möglich sein sollte. Wir glauben, den induktiven Beweis für ihre Wahrheit für die

gesamte europäische Wirtschaftsgeschichte schlüssig erbracht zu haben.¹ Andere Forscher haben hier ein eigenes Problem gesehen.

Werner Sombart fragt, welche Art von Geistesbeschaffenheit die ersten Menschen gehabt haben müssen, die auf den Gedanken kamen, einen Stamm von Produktionsmitteln „zu verwerten“, wie er sich marxisch ausdrückt. Mit diesem Gedanken entstand der „kapitalistische Geist“, den er nicht für die Folge, sondern für die Ursache des Kapitalismus hält. Wir haben diese Ansicht in unserer allgemeinen Soziologie² erörtert und als irrig erwiesen. Wir werden später noch einmal auf den Gegenstand zurückkommen und den Beweis antreten, daß der kapitalistische Geist und sein Antipode, der „genossenschaftliche Geist“, nicht letzte Ursachen, sondern die *Folgen* sind einer ganz genau bestimmten Lagerung der beobachteten Gruppen. Diese Lagerung ist uns schon jetzt bekannt: wo infolge von Bodensperre freie Arbeiter als Klasse existieren, besteht der kapitalistische, wo das nicht der Fall ist, der genossenschaftliche Geist.

Der eingeweihte Dogmenhistoriker erkennt in Sombarts Konstruktion leicht die „Kinderfibel“ wieder.³ Die ersten Kapitalisten waren Menschen von besonderer, eigentümlicher „Begabung“.

Andere haben gefragt, woher die ersten Kerne des Kapitals stammten, oder, was dasselbe ist, aus welchen Kreisen des Berufs oder Standes die ersten Kapitalisten hervorgegangen sind. Diese Frage ist theoretisch irrelevant, wenn auch historisch wichtig genug. Theoretisch kann man sagen, daß, die Bedingungen des Kapitalismus einmal gegeben, auch ein winziger Stamm von Werksgütern zum Kern eines durch die Akkumulation des gewonnenen Mehrwertes gewaltig wachsenden Kapitals werden kann, so etwa, wie in einer gesättigten Mutterlösung das Einfallen eines Staubkörnchens ausreicht, um die Substanz sofort zum Auskristallisieren zu bringen. Wenn z. B. einem Webermeister wie dem ersten Fugger sich plötzlich unter veränderten gesellschaftlichen Verhältnissen die vorher sehr seltenen und daher teuren Gesellen zu billigem Lohne anbieten, so mag er im ersten Jahre so viel Mehrwert gewinnen, daß er davon einen neuen Webstuhl und das für eine Periode nötige Mehr an Rohmaterial einkaufen kann. Daran kann er im zweiten Jahre wieder einen Gesellen mehr beschäftigen, wieder den Mehrwert anhäufen, im nächsten Jahre zwei neue Stühle beschaffen usw. So kann das Kapital durch Potenzierung in kürzester Zeit von fast Null auf sehr große Höhe wachsen.

Aber wirtschaftshistorisch ist es in der Tat von Interesse, den Ursprung der ersten Privatkapitale zu untersuchen. Auch aus dem Grunde, weil auch hier das alle Felder der Soziologie verheerende Unkraut auszurotten ist.

Die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation läßt selbstverständlich alles Kapital aus jenem fabelhaften Zustande der allgemeinen Gleichheit heraus, den sie als Anfang des Gesellschaftslebens postuliert, durch *Sparsamkeit* entstehen: es ist das Ergebnis überlegener wirtschaftlicher Tugenden: höherer Begabung, größeren Fleißes, charaktvoller Entsaugung.

In der Tat können gewisse Privatkapitale auf diese Weise entstehen und sind im geschichtlichen Verlauf so entstanden, haben namentlich einen Teil desjenigen Kapitals gebildet, das zu Beginn der modernen kapitalistischen Wirtschaft vorhanden war und den Keimling des riesenhaften Kapitals der Gegenwart dargestellt hat. Einzelne „Hersteller“, namentlich gutsituierte größere Bauern, Kunsthandwerker und Künstler, hatten überdurchschnittliche Einnahmen, aus denen sie bei sparsamer Lebensführung ein kleines Kapitalchen zurücklegen konnten; und vor allem waren es größere Händler, die bei gutem Glück stattliche Ersparnisse machen konnten.

1 Oppenheimer, Großgrundeigentum und soziale Frage, Historischer Teil, für Deutschland [siehe in der vorliegenden Edition, Bd. I, S. 122–280; A.d.R.]; derselbe, System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd.: Stadt und Bürgerschaft. Die Neuzeit, für Italien, Spanien, Frankreich, die Niederlande, England, Polen.

2 Ebenda, Bd. I, S. 676 und 778ff.

3 Vgl. ebenda, Bd. IV, 3. Teilbd., S. 1135ff.

Karl Marx und viele andere erblicken in den Handels- und Wuchergewinnen sogar die Hauptwurzel des modernen Kapitals. Das ist entschieden eine Übertreibung. Nur selten verfügte in der vorkapitalistischen Zeit ein Kaufmann über Mittel von genügender Größe, um selbständig einen Handel zu unterhalten, der viel mehr einbrachte als den damals als anständig betrachteten Unterhalt; die Märkte wurden meistens von Genossenschaften vereinigter Kaufleute beschickt, von denen jeder nur eine für unsere Begriffe überaus geringe Menge eigener Waren besaß. Wir werden dem Sachverhalt recht nahe kommen, wenn wir uns auch den Fernhandel jener Zeit als einen genossenschaftlich organisierten Hausierhandel vorstellen.¹ Vereinzelt große Konjunkturgewinne sind gewiß vorgekommen, mußten aber bei dem ungeheuren Risiko, das die politische Unsicherheit, die schlechte Beschaffenheit der Straßen und die Gefährdung der schwachen Schiffe durch Stürme mit sich brachte, in den meisten Fällen bald wieder verschwinden.

Jedenfalls unterliegt es keinem Zweifel, daß der weitaus größte Teil der privaten Kapitale, mit denen die kapitalistische Wirtschaft begann, nicht durch Ersparnis aus den Erträgen eigener Arbeit gebildet worden ist, nicht dem ökonomischen, sondern dem politischen Mittel seine Entstehung verdankte.

Es ist nämlich historisch sichergestellt, daß in der präkapitalistischen Epoche größere Kapitale sich vor allem durch das *unentfaltete* politische Mittel, durch den kriegerischen Raub, bildeten. Die Italiener und Südfranzosen verdankten die Schätze, aufgrund deren sie vom 12. Jahrhundert an die Bankiers von ganz Europa wurden, im wesentlichen der Ausplünderung der gesamten Levante während der Kreuzzüge. Namentlich Venedig, Florenz, Genua und Cahors haben sich an dieser Beute gemästet. Hier hat denn auch der Wucher seine Rolle gespielt, insofern kluge Kaufleute den in ihrem plötzlichen Reichtum übermütig gewordenen Rittern den Raub abjagten.

Andere große Geldvermögen sind entstanden aus akkumulierter Grundrente kraft des *entfalteten* politischen Mittels, des Staatsrechtes. Weltliche und geistliche Grundherren, die klug zu wirtschaften oder, um mit den alten Bourgeoisökonomern zu sprechen, zu „entsagen“ verstanden, häuften aus den Tributen ihrer Hintersassen große Kammervermögen an und verstanden es, durch Darlehen und Hypotheken die Güter der weniger vorsichtigen Standesgenossen zu erwerben. Es ist charakteristisch, daß die beiden Herrschergeschlechter, die bis zu dem großen Kriege das Gebiet des alten römischen Reiches deutscher Nation unter sich teilten, Habsburger und Hohenzollern, als feudale Beamte zweier der reichsten Städte des mittelalterlichen Deutschland zu dem Geldvermögen gelangt sind, das der goldene Schlüssel zur Pforte des politischen Erfolges für sie geworden ist: die Habsburger² als Stadthauptleute von Straßburg, die Hohenzollern als Burggrafen von Nürnberg. Mit der Geldwirtschaft und ihren Finessen vertraut, sammelten sie die Schätze, mit denen ein glücklicher Erbe hier die Kaiserwürde, dort die Mark Brandenburg *kaufte*.

Ganz analog haben sich auch in der kapitalistischen Epoche selbst zu allen Zeiten neue Kapitale aus den Ersparnissen gebildet, die die Eigentümer von feudal-kapitalistischem und modern-kapitalistischem „Großgrundeigentum“, ländlichem und städtischem, aus dem Monopoltribut der ihnen gesteuerten Grundrente machten und noch machen.

Handelt es sich in allen diesen Fällen um „Ersparnis“ von einem „Einkommen“, das allerdings in den entscheidenden Fällen nichts weniger als ein Einkommen aus eigener Arbeit war, so sind andere Privatkapitale ohne jede „Entsagung“ unmittelbar aus dem politischen Mittel entstanden; zunächst als Abspaltungen aus dem Grundeigentum: Erbhypotheken usw.

1 Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd., S. 1067.

2 Rudolf von Habsburgs Großmutter stammte aus der römischen ehemals jüdischen Bankiersfamilie Pierleoni (Löwenstein). Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. IV, S. 844.

Wir erkennen also: Schon die Bildung der *Kerne* des Kapitals vollzieht sich nur in seltenen Fällen nach dem Typus, den die klassische Doktrin für den einzig existierenden hielt: durch Ersparung am eigenen Arbeitsertrage, d. h. durch das ökonomische Mittel. Ein viel größerer Teil entsteht durch das unentfaltete und das entfaltete politische Mittel, zum Teil durch Ersparung an Monopolgewinnen, zum Teil nicht einmal dadurch, sondern als Aneignung gesellschaftlicher Vorteile durch Einzelne. Schon diese Kerne sind bereits fast ohne Ausnahme unter dem Klassenmonopolverhältnis beschaffte Monopolgewinne.

Das gleiche gilt nun aber vor allein für die ungeheuren Massen von Kapital, die sich im Laufe der kapitalistischen Epoche um jene Kerne herumgelagert, „akkumuliert“ haben. Das heutige Privatkapital ist zum größten Teile aufgehäufter Monopolgewinn, nämlich „ersparter“ *Profit*. Die bürgerliche Theorie versieht auch hier wieder eine ungeheure Heterometrie für die Normalität. Ich habe darüber geschrieben:

„Nichts ist gewisser, als daß diese ‚Entsagung‘, die den Kapitalismus mit seiner Klassenscheidung erzeugen soll, ihn vielmehr voraussetzt. Ein genialer oder besonders glücklicher Handwerker kann in einer Gesellschaft, in der es keine Klasse ‚freier Arbeiter‘ gibt, gewiß eines Wohlstandes genießen, der ihn merklich über seine Klassengenossen hebt: aber zu großem klassenbildendem Reichtum kann er hier unmöglich kommen. Wenn aber die Krupp und Stumm, die Heckmann usw. in zwei Generationen zu fürstlichem Reichtum aufsteigen konnten, so war das nur möglich, weil sie bereits in der vollentfalteten kapitalistischen Periode begannen. Sie fanden die ‚freien Arbeiter‘ bereits vor; jeder ihrer Gehilfen steuerte ihnen Mehrwert; diesen Mehrwert konnten sie zum großen Teile akkumulieren und an diesem ‚Kapital‘ neue Arbeiter beschäftigen, von denen sie wieder Mehrwert bezogen. So wuchs ihr Kapital und ihr Einkommen durch Potenzierung auf die erstaunliche Höhe, die unser Problem ist. Die Kinderfibel serviert als ‚Genielohn‘¹, was offenbar zum allergrößten Teile nichts anderes als Mehrwert ist. Und sie erklärt daher im Kreisschluß. Sie leitet den Kapitalismus und seine Klassenscheidung aus Erscheinungen ab, die nur im voll entfaltenen Kapitalismus auftreten können.“²

Wir möchten nicht mißverstanden werden. Selbstverständlich ist so viel an der bürgerlichen Auffassung richtig, daß es zumeist Männer von einer gewissen besonderen „*Begabung*“ sind, die sich unter solchen Umständen zu großem Reichtum aufschwingen. Und oft genug sind es in der Tat „wirtschaftliche Tugenden“, die den Sieg bringen: technisches oder kaufmännisches Genie, Nüchternheit, Sparsamkeit, Zuverlässigkeit usw. Wir werden zu zeigen haben, daß sich im Einkommen des Unternehmers schon in der Statik zwei Bestandteile mischen, einer, der der reinen Ökonomie angehört: der Lohn hochqualifizierter Arbeit, der sogenannte „*Unternehmerlohn*“, und einer, der der politischen Ökonomie angehört: der reine *Kapitalprofit*. Dazu tritt in der Kinetik, also in der Regel, noch ein dritter, ebenfalls rein ökonomischer Bestandteil, der gewöhnlich als „*Risikoprämie*“ bezeichnet wird, den wir aber besser „*Pionierlohn*“ nennen werden. Denn der Ausdruck „*Risikoprämie*“ legt die Vorstellung nahe, daß es sich um eine Art von Wette handle, bei der notwendigerweise die einen so viel verlieren müssen, wie die anderen gewinnen: aber das ist nicht der Fall. Selbstverständlich müssen in der Kinetik bei den spekulativen Wetten über zukünftige Konstellationen die Einen verlieren, was die anderen gewinnen: aber es gibt in einer an Zahl und Reichtum fortschreitenden Gesellschaft immer sichere Chancen, die ein hervorragend begabter Wirt eher erkennt als seine Mitbewerber; hier geht er als Pionier voran und „schöpft den Rahm ab“, bis die Konkurrenz nachgegriffen hat und dem ersten seine Vorteile abjagt, die sich von da an, in Gestalt

1 Von hier aus ist die „hero-worship“ der neueren bürgerlich-apologetischen Ökonomik (Julius Wolf, Ehrenberg, Reinhold, auch Schumpeter) entstanden; vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I, S. 760.

2 Oppenheimer, Kapitalismus, Kommunismus, Wissenschaftlicher Sozialismus, S. 37f.

billigerer Preise oder reichlicherer Versorgung, auf die Gesamtheit verteilen. Der Pionierlohn ist der Entgelt, den die Gesellschaft für diese Vorteile gewährt.

In leider sehr vielen anderen Fällen aber ist es zwar „Begabung“, aber nicht im mindesten wirtschaftliche Tugend, die zum Erfolge führt: nicht Sparsamkeit, sondern harter *Geiz*, der namentlich den abhängigen Menschen, Angestellten und Arbeitern, auch dem Staate (durch Steuerflucht) die „Entsagung“ auferlegt; oder die Spekulation richtet sich nicht auf neue Chancen, die der ganzen Gesellschaft *Vorteile* zu bringen versprechen, sondern auf die Ausnützung von Chancen, die aus einer *Notlage* der Gesellschaft entstehen; sehr viele große Vermögen verdanken ihren Ursprung dem Getreidewucher in Hungersnöten und vor allem den Zeiten schwerer Kriege, wo Heereslieferanten und andere Kriegs- und Friedensgewinnler ihre Ernten auf fremden Äckern schnitten. Oder sie verdanken ihre Entstehung solchen Chancen, die aus der minderen Geschäftserfahrung oder der gutgläubigen Vertrauensseligkeit anderer Menschen sich ergeben, die skrupellos so weit ausgeräubert werden, wie das sehr weite Gewissen und die für solche Existenzen bekanntlich sehr weitmaschigen Gesetze es erlauben.

Schließlich aber sind einige der allergrößten Kapitalvermögen geradezu aus moralisch anrüchigen und selbst verbrecherischen Unternehmungen hervorgegangen. Handel mit Sklaven und halbversklavten Kontraktarbeitern, namentlich in der Frühzeit des englischen Kapitalismus mit hilflosen Waisenkindern, Mädchenhandel, Schwarzhandel mit Alkohol (Bootleggers), mit Rauschgiften (Opium, Kokain, Heroin, Haschisch usw.), Kaperei, Schmuggel und Seeraub, gemeiner Wucher, verdächtiger Erwerb von öffentlichen Privilegien und namentlich Ländereien durch Beamtenbestechung und Vetternwirtschaft, Mißbrauch des öffentlich-rechtlichen Monopols der Staatsverwaltung zum Zwecke der legitimen Enteignung der Volksmasse (wir haben soeben eine Reihe der krassesten Beispiele dafür kennen gelernt): das ist der wahre Ursprung des Kapitals und der Kapitalisten, und nicht jenes „bürgerliche Idyll“, wie Karl Marx die Kinderfibel nennt. Seine Entstehungsgeschichte ist „in den Büchern der Weltgeschichte eingeschrieben mit Zügen von Blut und Feuer“ (Marx).

D. Die Formen des Kapitals

Das Kapital erscheint in drei verschiedenen Formen, die wir jetzt zu untersuchen haben. Die erste ist das *Unternehmerkapital*: es ist *unmittelbarer* Anteil an dem Klassenmonopolverhältnis; die zweite Form ist das „*produktive Kreditkapital*“: es ist *mittelbarer*, vom ersten abgezwiegt Anteil an jenem Klassenverhältnis; die dritte Form ist das *Wucherkapital*, das kein Klassen-, sondern ein Personal- und zwar ein Tauschmonopol ist. Wir werden es dennoch hier abzuhandeln haben, weil wir beweisen wollen, daß der Wucher nur unter den Verhältnissen der kapitalistischen Wirtschaft *gesellschaftlichen* Schaden anzurichten vermag.

α. Das Unternehmerkapital

Über das Wesen und die Entstehung des Unternehmerkapitals ist alles Nötige bereits in den letzten Abschnitten gesagt worden. Hier soll noch eine Frage geklärt werden, die für unsere kritische Stellungnahme zu den älteren Lehren vom Kapital und seinem Profit von Bedeutung ist. Es handelt sich um die *Größe* des Unternehmerkapitals.

Alle älteren Lohntheorien, nicht nur die bürgerliche, sondern auch die Marxsche, sind Varianten einer Lehre, die wir als die „Lohnfondstheorie im weiteren Sinne“ bezeichnen wollen. Sie gehen, – und das ist als erste Annäherung korrekt – von der Voraussetzung aus, daß der Lohn, als der Preis der „Dienste“, sich wie alle anderen Preise zunächst als das Verhältnis von Angebot und Nachfrage

auf dem Markte bildet. Und sie suchen nun nach den Größen, die in diesem Falle sich als Angebot bzw. Nachfrage verhalten.

Die Antwort ist, daß das „gesellschaftliche Gesamtkapital“ (Smith) oder ein besonders qualifizierter Teil dieser Größe („zirkulierendes“ Kapital bei Ricardo, „variables“ bei Marx) die Nachfrage auf dem Markte der Dienste darstellt, dem als Angebot die Zahl der arbeitsfähigen und arbeitswilligen Mitglieder der Arbeiterklasse gegenübersteht. Der Lohn erscheint derart als der Quotient eines Bruches, in dessen Zähler jenes Kapital oder jener Kapitalbestandteil, in dessen Nenner die Arbeiterzahl steht: $L = K : p$.

Diese Lehre ist nicht nur vollkommen falsch, sondern auch, eine seltene Ausnahme in dem Zustande der Zersplitterung, in dem sich die Ökonomik befindet, von allen Schulen wenigstens ex professo aufgegeben. Kein Geringerer als John Stuart Mill, das geistliche Oberhaupt der manchesterliberalen Kirche, sah sich gezwungen, den von Rodbertus, Longe, Walker und anderen vorgebrachten unwiderleglichen Gründen zu weichen und in einem Sensation machenden Aufsatz die Lehre und mit ihr, streng genommen, die ganze bürgerliche Theorie preiszugeben.¹ Seitdem wagt kein ernsthafter Theoretiker mehr, sie offiziell zu halten, aber sie spukt noch immer gespenstisch in Gestalt ihrer Konsequenzen in vielen Lehrbüchern.

Der Nenner, die Arbeiterzahl, ist mit genügender Genauigkeit zu bestimmen, aber der Zähler, das „Kapital“, enthüllt sich dem ersten kritischen Blick als eine nicht existierende Größe, weil ein Unbegriff. In ihm mischen sich die beiden uns bekannten Kapitalbegriffe in fast unentwirrbarem Knäuel.

Dem leitenden, schon von Adam Smith vorgetragenen Gedanken nach muß der Unternehmer, bevor er ein Werk beginnt, den *gesamten* erfordernden Stamm an Beschaffungsgütern in der Hand haben.

Um aus dieser Voraussetzung den Unternehmerprofit nicht nur abzuleiten, sondern auch zugleich zu rechtfertigen, wurde zweitens angenommen, daß dieses Kapital nur durch tugendhafte Ersparung aus dem Reineinkommen des puren ökonomischen Mittels, durch „Entsagung“, zustande gekommen sei. Zu solcher Entsagung aber entschieße sich der Mensch nur, wenn ihm dafür eine Belohnung winke: darum müsse die Gesellschaft, die das für ihre Fortschritte notwendige Kapital auf keine andere Weise bilden könne, dem Sparer die Belohnung des Profits gewähren.

Im ersten dieser Sätze ist vom Privatkapital die Rede, das in der Tat nur durch Ersparnis entstehen kann, freilich nicht bloß – wir haben es ausführlich genug geschildert – durch tugendhafte Entsagung am Erzeugnis der eigenen Arbeit, des ökonomischen Mittels, sondern viel öfter als ein ohne jede Entsagung übrig gebliebener Teil eines aus dem politischen Mittel, also aus der Entsagung Anderer, stammenden Einkommens. Im zweiten Satze aber ist von dem volkswirtschaftlichen „Kapital“, unserem „gesellschaftlichen Beschaffungsgut“, die Rede: denn offenbar ist es nicht privates Vermögen, sondern sind es Werkzeuge: Werkzeuge, Maschinen, Roh- und Hilfsstoffe, deren die Gesellschaft bedarf, um höhere Staffeln der Kooperation zu ersteigen.

Dieses Beschaffungsgut entsteht nun offenbar nicht aus Ersparnis, sondern durch *Arbeit*. Das würde nichts gegen die Lehre beweisen, gegen die wir hier kämpfen, wenn ihre Voraussetzung richtig wäre, daß der *ganze*, für die Vollendung eines Werkes nötige Stamm von Beschaffungsgütern *vor Beginn* angehäuft sein muß. Denn, solange nicht etwa die Gemeinschaft auf dem Steuerwege

1 Wir haben die Lehre im Zusammenhang mehrfach dargestellt und kritisch erörtert. Am ausführlichsten mit zahlreichen Belegen dafür, daß die neuere Wissenschaft die Theorie in der Tat aufgegeben hat, in: Oppenheimer, David Ricardos Grundrententheorie, S. 111ff. [siehe auch in der vorliegenden Edition, Bd. I, S. 538–542; A.d.R.], dann in: Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus, S. 138ff., und in: System der Soziologie, Bd. I, S. 818ff.

eine nicht tugendhafte und deshalb nicht lohneswürdige Entsamung zwangsmäßig auferlegt,¹ wird jeder Privatmann in der Tat seine Arbeit statt auf die Erzeugung von Produktionsmitteln auf die von Genußmitteln lenken, wenn ihm aus jener Enthaltbarkeit kein Vorteil erwächst. (Die Lehre übersieht freilich in ihrem Eifer, den Profit abzuleiten und als rein ökonomische, „ewige Kategorie“ jeder entfalteten Gesellschaftswirtschaft zu rechtfertigen, ganz, daß der Mensch überall sein Gerät rastlos zu vermehren und zu verbessern geneigt ist, nicht nur aus seinem „instinct of workmanship“² heraus, sondern weil ihm jede Verbesserung Arbeit spart oder mehr Güter beschert, oder beides. Wir wollen dieses Übersehen, so kraß es ist, hier nicht weiter ürgieren.)

Aber die Grundvoraussetzung ist absolut falsch: es ist nicht im mindesten erforderlich, daß alle für die Vollendung eines Werkes nötigen Werkzeuge *vor Beginn* vorrätig seien. Hier ist Smith der Robinsonfabel zum Opfer gefallen, hätte aber bei richtiger Überlegung auch hier sogar sehen können, daß die Werkzeuge, mit denen der Einsiedler z. B. sein Boot fertigt, nicht aus einer früheren, vergangenen Wirtschaftsperiode angespart, *sondern in der gleichen Periode durch Arbeit neu erzeugt werden*. Was er braucht, um anzufangen, ist ein Satz Werkzeuge und Nahrung für einige Stunden; um das Werk, das ihn viele Monate kostet, zu vollenden, „tritt er sozusagen mit sich selbst in Kooperation“, indem er etwa nur die Nachmittage an dem Boote schafft, aber die Vormittage der Nahrungserzeugung in Wald, Feld und Garten widmet und von Zeit zu Zeit einen Arbeitstag für die Wiederherstellung oder Neuerzeugung verbrauchter Werkzeuge einlegt.

Noch viel unsinniger ist die Grundvoraussetzung für die entfaltete Gesellschaftswirtschaft mit ihrer Arbeitsteilung und Vereinigung. Hier braucht niemand sein Werk zu unterbrechen: der Bergmann und der industrielle Produzent leben von der *gleichzeitigen* Arbeit der Urproduzenten, und diese ersetzen ihre Werkzeuge aus den *gleichzeitig* vom Bergmann, Industriellen und Kaufmann „hergestellten“ Erzeugnissen.³

Das gilt gleichmäßig für Gesellschaften jeder denkbaren politischen und ökonomischen Gliederung.

Am einfachsten lassen sich die Verhältnisse in einer indischen Dorfgemeinschaft übersehen. Hier sind der Schmied und der Priester Angestellte der Gesamtheit, leisten ihre Arbeit und werden in naturalibus besoldet, aus dem Ertrage der gleichzeitigen Feldwirtschaft.

Nicht anders im feudalen Patriarchalstaat! König Menkuru von Ägypten soll 40 Jahre an seiner Pyramide gebaut haben: es war durchaus nicht erforderlich, daß alle für den Bau dieses Riesenmonumentes erforderlichen Steine vor Beginn der Bauperiode gebrochen, behauen und angefahren, alle Werkzeuge geschmiedet, und die für die Ernährung, Bekleidung und Behausung der Fronbauern und Kriegsgefangenen erforderlichen Vorräte angehäuft waren; es genügte vollkommen, wenn eine verfügbare Gewalt einen gewissen Teil der Gesamtarbeitskraft des ägyptischen Volkes und einen gewissen Teil ihres Gesamterzeugnisses auf Jahre hinaus für den Bau anwies. Die Fronar-

1 In dieser Weise löst Theodor Hertzka in seiner Utopie „Freiland“ [Freiland. Ein soziales Zukunftsbild, Leipzig 1890; A.d.R.] die Frage, woher das erforderliche Beschaffungsgut kommen soll, ohne daß doch Zins oder Profit bestände. Diese mögliche, aber gewaltsame Konstruktion ist unnötig.

2 Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I, S. 261.

3 „In der Tat ist so auch der wirkliche Verlauf der nationalen Produktion: Erst *während* die Arbeiter auf irgendeiner oder auf allen Produktionsstufen die Arbeit vornehmen, für die sie nach einem Tage, einer Woche oder einem Monat gelohnt werden, werden *zugleich*, in derselben Zeit, während desselben Tages, derselben Woche oder desselben Monats auf der letzten Produktionsstufe auch die Lohn- oder Einkommensgüter fertig, mit *denen* sie für diesen Zeitraum gelohnt werden. Gegen diese wird das Produkt, das sie in der betreffenden Produktionsperiode, bei der es fraglich ist, ob der Lohn dafür zum Einkommen oder auch zum Kapital gehört, herstellen, vertauscht. Sie werden mithin erst von dem Produktwert, *den sie in der betreffenden Periode herstellen, aber nicht von einem, der bereits beim Beginn der selben hergestellt wäre, gelohnt*“ (Rodbertus, Das Kapital, Berlin 1884, S. 297).

beiter, die die letzten Terrassen der Pyramide mörtelten, lebten nicht von einem Getreide, das vor 40 Jahren gedroschen war, sondern von solchem der letzten Ernte; und die Steine, die sie fugten, waren auch erst soeben in den libyschen Steinbrüchen gewonnen worden. Wenn wir diese Vorgänge in unsere modernen ökonomischen Kategorien einkleiden, so erkennen wir, daß vor Beginn des Werkes nur ein sehr bescheidener Teil des erforderlichen „Kapitals“ (Werkguts) vorhanden war. Der weitaus größte Teil wurde im Laufe der Vollendung selbst neu geschaffen und durch Zwangsanweisung für diesen Zweck zur Verfügung gestellt.

Schließlich erkennen wir, daß auch in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft bei lange währenden Unternehmungen mit großem Kapitalbedarf ganz das gleiche geschieht: auch beim Bau des Simplontunnels waren nur die für den ersten Anfang des Werkes erforderlichen „Kapitalien“ vorhanden; die für seine Vollendung nötigen Werkzeuge, Roh- und Hilfsstoffe aber wurden Jahr für Jahr, Tag für Tag, aus der gleichzeitigen Erzeugung des westeuropäischen Kulturkreises ausgeschieden und für dieses Werk bereitgestellt, zwar nicht durch königliches Dekret, aber auf dem Wege der modernen Kreditanweisungen.

Selbstverständlich muß der Unternehmer der entfalteten Gesellschaftswirtschaft, gerade wie Robinson, bei Beginn eines neuen Werkes einen gewissen Stamm von Beschaffungsgütern in der Hand haben. Aber, genau wie bei Robinson, ist dieser Stamm nur ein kleiner Bruchteil der für die Fertigung des Werkes erforderlichen Güter. Den Rest liefert ihm die gleichzeitige Erzeugung und Produktion anderer Unternehmer, und zwar in der Regel auf dem Wege des *Kredits*, in ungefährer Maximalhöhe des bereits neugeschaffenen Wertes; so z. B. in den sogenannten Bauhypotheken auf unfertige Häuser oder Seeschiffe, bei Teilzahlungen von Behörden an Unternehmer, die in ihrem Auftrage, aber auf eigene Gefahr und Verantwortung, öffentliche Tief- und Hochbauten übernommen haben, oder einfach in Form des Bankkredits oder Warenkredits im Wechselverkehr.

Nun wird man sagen, daß ein Unternehmer, um erst einmal anfangen zu können, und dann, um Kredit zu finden, ein eigenes „Kapital“ besitzen muß. Einverstanden. Aber wir haben bisher vom „volkswirtschaftlichen“ Kapital gesprochen – und ist jetzt nicht wieder plötzlich vom *Privatkapital* die Rede? Sicher: und das muß ein Unternehmer in der Regel allerdings besitzen, um die ersten Werkgüter anzukaufen und Kredit zu finden. Nicht einmal immer: ein wohlbekannter Fachmann findet ausnahmsweise auch wohl einmal den nötigen Kredit, wenn er ganz vermögenslos ist. Das beweist bereits, daß die Gesellschaft nicht durchaus auf die private Tugend der Sparsamkeit angewiesen ist. Aber vor allem: auch dieses Privatkapital des Unternehmers ist nur ein kleiner Bruchteil der Wertsumme, die während der Betriebsperiode durch seine Unternehmung ein- und ausfließt. Er mag, um ein willkürliches Zahlenbeispiel zu wählen, eine Million im Vermögen haben, und doch während eines Jahres für fünfzig Millionen Güter und Dienste dem Markte entnehmen. Sein Privatkapital spielt, wie geistreich bemerkt worden ist, nur „die Rolle des Windkessels an der Feuerspritze“: es verwandelt den stoßweise erfolgenden Zufluß der Werkgüter und -dienste in einen kontinuierlichen Abfluß.

Im Besitze dieser Erkenntnis vermögen wir erst recht einzusehen, wie grundfalsch jede Variante der Lohnfondstheorie ist. Was sie, scheinbar mit arithmetischer Präzision, in den Zähler ihres Bruches setzt, ist eine völlig unbestimmbare Größe; und zwar nicht etwa nur eine *de facto*, mit statistischen Mitteln, nicht genau zu bestimmende, sondern eine überhaupt *grundsätzlich* unbestimmbare Größe – ungreifbar, weil auf einem Unbegriff aufgebaut. Wäre die Smithsche Annahme richtig gewesen, daß der Lohnfonds oder das gesellschaftliche Gesamtkapital aus einer zu einer bestimmten Zeit, sagen wir am Jahresanfang, vorhandenen Menge von Werkgütern und Lohngütern bestehe, so hätten wir eine zwar statistisch kaum genau zu schätzende, aber doch prinzipiell bestimmbare Größe einzusetzen gehabt. Jetzt aber wissen wir nicht im mindesten, wovon eigentlich die Rede ist: von dem Stamm von Beschaffungsgütern, über die ein Unternehmer zu Anfang seiner Betriebsperiode verfügen muß, oder von seinem ersparten Privatkapital, das auch der *Wertgröße nach* nicht mit

jenem identisch ist: denn dazu gehören z. B. noch unangebrochene Vermögensreserven, während andererseits Schulden auf die Werküter hier abzurechnen wären und so fort. Oder ist die Rede von dem Gesamtkapital im volks- oder im privatwirtschaftlichen Sinne, den Summen also jener Einzel„kapitale“, die ebenfalls nicht einmal ihrem Werte nach identisch sind?

Am besten erkennt man die Wertlosigkeit der Vorstellung und der aus ihr gewonnenen mathematisierenden Formel, wenn man sich klar macht, – was vor uns niemand gesehen zu haben scheint – daß sie nicht einmal angibt, *für welche Periode* sie gelten soll. Welcher Lohn wird durch sie bestimmt, *der Tages-, Wochen-, Monats- oder Jahreslohn?*

Mit diesen Erörterungen ist die Smithsche Lohnfondstheorie (und ihre sämtlichen Ableitungen) deduktiv, aus ihren eigenen Voraussetzungen heraus, endgültig widerlegt. Da sie aber noch immer unter allen möglichen Masken in der modernen Theorie spukt (noch Gustav Cassel trägt sie wieder vor), wollen wir sie auch noch durch Tatsachen widerlegen. Es gibt in der Wirtschaftsgeschichte unzählige Beispiele dafür, daß ganz arme Leute, echte Proletarier, „freie Arbeiter“, mit keinem anderen „Kapital“ in der Hand als den primitivsten Werkzeugen, große Grundflächen in hohe Kultur brachten, d. h. das erforderliche bedeutende Kapital in der Tat aus den Früchten der gegenwärtigen, nicht der vergangenen Arbeit aufbrachten. Eines dieser Beispiele mag hier nach Sismondi dargestellt werden, der es in seinem zehnten Essai über politische Ökonomie beschrieben hat.¹

In der Campagna, nahe Rom, liegt das ehemalige Colonnasche Kastell Zagarolo. Es zählte um das Jahr 1800 „drei- bis viertausend armselige Einwohner“, die viel zu wenig Land in Erbpacht hatten, als daß sie davon hätten leben können, und die darum „in schlechten Jahren die Straßen Roms als Bettler überschwemmen“. Am Fuße des Hügels, auf dem die Stadt lag, befand sich eine „wüste und von Fiebern heimgesuchte Ebene“ von großer Ausdehnung, im Besitz des reichen römischen Fürsten Rospigliosi. Jahrhundertlang hatte keiner der großen Besitzer das Kapital aufbringen können, das nötig gewesen wäre, um diese Wüste in Kultur zu bringen, und auch der jetzige Fürst war dazu außerstande.²

Da nahmen die armen Einwohner von Zagarolo das Land gegen eine, den damals sehr hohen Kornpreisen entsprechende, schwere Geldrente in Erbpacht. Und diese gleichen halben Lumpenproletarier, „die man für so arbeitsweich, für so ganz und gar unfähig erachtet hatte, die großen Anstrengungen zu ertragen, die mit der Landarbeit in einem so glühenden Klima verknüpft sind“, urbarten und besäten sofort das Gelände. Während mehrerer Jahre hatten sie keine anderen Einnahmen, von denen sie leben und die Pacht zahlen konnten, als die Körnerernte;

„aber sie beschränkten sich nicht auf das bloße Ackern, sondern sie nutzten im Interesse der Zukunft jeden ihnen gegebenen Augenblick und gaben alle in ihnen steckende Arbeitsenergie aus: sie umgaben ihre Parzellen mit Mauern, regulierten die Wasserläufe, und pflanzten Oliven, Feigen, Obstbäume aller Art, vor allem aber Reben. Fünf oder sechs Jahre hindurch hatten sie zu entbehren, aber die Hoffnung hielt sie aufrecht. Dann begannen die Reben ihren vollen Ertrag zu geben, und dieser allein deckt seitdem die Pacht.“³

Jetzt ist auf dem Gelände selbst eine stattliche Ansiedlung aufgeblüht, die Bevölkerung hat sich mehr als verdoppelt, während sie soviel wohlhabender geworden ist, die Melioration ist wenigstens doppelt so viel wert wie das Grundstück war, „und so haben die armen Leute die nach der Meinung kapitallos waren, im Laufe von 30 Jahren ein Kapital in den Boden gesteckt, zweimal größer als der

1 Sismondi, [Etudes sur l'économie politique], Bd. 2, Paris 1838, S. 119ff.

2 Vgl. ebenda, S. 121.

3 Ebenda, S. 120f.

Wert des ihnen überlassenen Eigentums“¹. Sie haben, sagt Sismondi spöttisch, „der Landwirtschaft Vorschüsse *gemacht*, die die großen Herren nicht aufbringen konnten“.

Uns will scheinen, daß dieser Bericht keines Kommentars bedarf.

β. Das produktive Kreditkapital

Nach Ableitung des Unternehmerprofits ist es leichtes Spiel, den Profit des Kreditkapitals zu erklären. Er ist *mittelbarer* Monopolgewinn an unselbständigen Dienstleistenden wie jener unmittelbarer ist. Er ist ein aus dem Unternehmergeinn abgespaltener Teil.

Je mehr materielle Produktionsmittel ein Unternehmer im Vergleich zu anderen desselben Zweiges besitzt, um so mehr Mehrwert kann er ziehen. Denn um so mehr Arbeiter beschäftigt er, und um so höher wächst, dank den Vorteilen der Kooperation, die er unter sonst gleichen Umständen allein einstreicht, der Mehrwert an jedem einzelnen Arbeiter. Denn höhere Kooperation bedeutet, wie wir wissen, höhere Produktivität des Einzelnen.

Diese Vorteile sind so groß, daß der Unternehmer nicht nur so viel von seinem Profit erspart, wie er „entbehren“ kann, sondern auch geneigt ist, fremdes Geld aufzunehmen, um seine materiellen Produktionsmittel, seine Werksgüter, zu vermehren. Er bewilligt dem Darleiher gern einen Teil des mit diesem „Kapital“ *mehr beschafften* Monopolgewinns, den er an seinen Arbeitern realisiert.

Dieser Kredit, der dazu dient, Produktivmittel, d. h. Beschaffungsgüter, zu erwerben, trägt den Namen „*Produktivkredit*“. Das durch ihn konstituierte Verhältnis *zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner* ist eine Kategorie der reinen Ökonomie: denn der Schuldner gibt hier in der Tat nur einen Teil des durch das Kapital beschafften Mehrwertes ab, wenigstens der Regel nach; in einzelnen Fällen kann natürlich auch hier wucherische Ausbeutung Platz greifen. Das Monopolverhältnis besteht nicht zwischen dem kreditgebenden Kapitalisten und dem Unternehmer, sondern zwischen diesem und seinen Arbeitern.

Aus diesem Grunde hat sich denn auch der Produktivkredit erst von dem Augenblick an zu einer bedeutungsvollen ökonomischen Erscheinung entfaltet, wo die kapitalistische Wirtschaft einsetzte. Das war in Deutschland zweimal der Fall: das erste Mal gegen 1370, als bei fortbestehender Freizügigkeit das seit etwa dem Jahre 1000 verschwundene Klassenmonopolverhältnis neu konstituiert wurde, indem der Grundadel östlich der Elbe im Kolonisationsgebiet und den Slawenländern allen freien Boden sperrte. Damit hatte die „reine Wirtschaft“ des hohen Mittelalters ihr Ende erreicht; die Abwanderung der freien Arbeiter in die Städte setzte ein, und der Kapitalismus erlebte seine erste große Blüteperiode in dem Aufschwung namentlich der Verleger der Textilindustrie und der Bergherren, der Fugger, Welser, Römer usw.

Die Periode war nur kurz, denn die herrschenden Klassen hatten die Macht, die Freizügigkeit fast völlig zu vernichten: der Grundadel verhinderte durch die Schollenbindung den freien Zug vom Lande, die Zunftmeister durch die Zunftsperrung den freien Zug in die Städte. Dann brach der Liberalismus 1810/1811 die Fesseln der Freizügigkeit, und sofort setzte die Wanderbewegung der freien Arbeiter wieder ein, und der Kapitalismus erlebte seine zweite Blüteperiode. Seine Existenzbedingungen waren wieder gegeben: zu dem fortbestehenden Klassenmonopolverhältnis trat jetzt die Freizügigkeit. Seitdem ist die Masse und der Einfluß des Kreditkapitals dauernd gewachsen. Es kann im großen eben nur bestehen als Geschäftsteilhaber am Monopolgewinn des Unternehmerkapitals.

1. Sismondi, [Etudes sur l'économie politique], Bd. 2, S. 121.

Für diese Zusammenhänge charakteristisch ist die Tatsache, daß fast aller regelmäßige, als ehrenhaft betrachtete Kredit der präkapitalistischen Zeit ebenfalls wirkte als Geschäftsteilhaber am Monopolgewinn eines politischen Eigentums. Wir haben im Mittelalter nur wenige solche, von der Kirche erlaubte, Formen des Kredits, vor allem die „Satzung“, eine Art von hypothekarischer Beleihung des Grundeigentums in Form des Kaufes. Hier wurde die „Rente“ verpfändet – die aber war in den meisten Fällen, überall wo es sich um Grundeigentum des Adels handelte, unzweifelhaftes „Herreneinkommen“, d. h. Monopolgewinn, Abgabe der Hintersassen kraft öffentlich-rechtlicher Verpflichtung.

Gerade so ist auch der Profit des heutigen Kreditkapitals abgezwiegener Monopolgewinn, der von, zwar nicht rechtlich, aber tatsächlich Verpflichteten gesteuert werden muß.

Wir haben soeben das Kapitalverhältnis an dem Besitz eines Beduinenstammes an einer Oase zu verdeutlichen gesucht. Die Beduinen stellten die Kapitalistenklasse, ihre Waffen das Kapital, die des Wassers dringend bedürftigen Karawanenkaufleute die Arbeiterklasse dar. Wir können auch das Verhältnis der Kreditkapitalisten zu den Unternehmern an diesem Gleichnis verdeutlichen: nehmen wir an, ein Teil des Stammes beteilige sich nicht an der Bewachung der Brunnen, sondern leihe den Kriegern das Geld, um die Waffen zu kaufen, die Beschaffungsgüter des politischen Mittels, also das „volkswirtschaftliche Kapital“, mit dem sie „wirtschaften“. Diese zahlen ihnen dafür einen Teil ihres Unternehmerprofits unter dem Titel „Leihezins“ aus: das sind die „Geldkapitalisten“.

Die Mitgliedschaft an diesem Stamme gewährt ein bestimmtes nutzbares Recht an dem Gesamtertragnis. Er ist eine latente Aktiengesellschaft, jedes Mitglied hat eine „unsichtbare Aktie“, wie Justus Moeser sich einmal in bezug auf die Markgenossenschaft ausdrückte. Nehmen wir an, jedes Mitglied habe das Recht, seinen Anteil an Fremde zu veräußern. Dann hat zu gegebener Zeit jeder dieser Anteile einen bestimmten Wert abhängig einerseits von der Größe des auf ihn fallenden Unternehmerprofits, andererseits von dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf diesem Markte. Danach wird er „kapitalisiert“. Dieser Wert des Anteils heißt „Kapital“.

Wenn nun im Laufe der Entwicklung die Bevölkerung der Randgebiete dichter, und ihr Wohlstand größer wird, dann ziehen mehr Karawanen vorbei, und die Profitmasse schwillt immer mehr an. Um so größer ist der einzelne Anteil, und um so größer daher auch unter sonst gleichen Umständen das Kapital. „Die Aktie steigt im Kurse.“

Die Wissenschaft hat bisher immer angenommen, daß das Kapital den Profit erzeugt. Es ist viel richtiger, zu sagen, daß umgekehrt der Profit das Kapital erzeugt. Nicht etwa nur, weil das sogenannte *materielle* Kapital an Geld und Werksgütern zum großen Teil aus aufgehäuften Profit entsteht, sondern weil das Kapital im eigentlichen Sinne, *als Anteil an einem Klassenmonopol, nichts anderes ist, als „kapitalisierter Profit“*.

γ. Das Wucherkapital

Wenn der Unternehmerprofit unmittelbarer, der Kreditprofit mittelbarer Monopolgewinn an *unselbständigen* Dienstleistenden ist, so ist der Wucherprofit, meistens „Wucherzins“ genannt, Monopolgewinn an *Selbständigen*, selbst wenn es sich um Borger handelt, die „im Hauptberufe“ *unselbständig* sind: denn als Kontrahent eines Darlehens ist jedermann selbständig.

Der Wucher als privatwirtschaftliches Monopolverhältnis zwischen einzelnen ökonomischen Personen steht dem Verbrechen nahe, wenn er es nicht ist. Er kann, wie das Verbrechen, in jeder Gesellschaftsordnung vorkommen, wo immer sich Menschen finden, die es auf die Strafe oder auf die öffentliche Verachtung ankommen lassen. Es wurde bereits erwähnt, daß sich oberhalb der Stufe der primitiven Jäger und Fischer der Wucher sehr häufig in großer Verbreitung findet; im christlichen Mittelalter war er das *privilegium odiosum* der Juden, da das kanonische Zinsverbot die

Christen meistens – nicht immer! – von diesen Geschäften fernhielt: natürlich entsprach dem ungeheuren Risiko, das die rechtlosen Juden liefen, ein ungeheurer Zins, um so mehr, als es sich nicht um Produktivkredit, sondern um „Notkredite“, „Konsumtivkredite“, handelte, die an sich viel weniger sicher sind.

Der Wucher der Gegenwart unterscheidet sich in nichts grundsätzlichem von dem aller Vergangenheit und voraussichtlich aller Zukunft. Er hat, solange es sich um einzelne handelt, kaum sozialökonomische Bedeutung. Der Ruin einiger unglücklicher oder leichtsinniger Menschen durch Bewucherung berührt die Gesundheit des sozialen Organismus so wenig, wie die Vernichtung einiger Körperzellen durch eine leichte Quetschung die Gesundheit des physischen Organismus berührt.

Nur in einer einzigen Form hat der Wucher sozialökonomische Bedeutung, wenn er nämlich *epidemisch* auftritt, als Bewucherung ganzer Volksklassen und Landesteile. Das ist der Fall bei der bereits erwähnten Auswucherung von Bauernschaften durch gewissenlose Händler und Winkelbankiers in den Formen des Viehwuchers, Geldwuchers und Landwuchers, der „Güter-schlächtere“.

Und auch diese einzig bedeutsame Form des Wucherprofits kann nur entstehen unter dem Klassenmonopolverhältnis!

Der epidemische Wucher kann nämlich nur eine schon geschwächte, „disponierte“ Bauernschaft befallen, wie auch im Organischen die Parasiten nur geschwächten Organismen gefährlich werden: die Reblaus kann wilden Reben, der Tuberkelbazillus kräftigen Menschen nichts anhaben. Eine solche „Disposition“ zur Erkrankung findet sich aber nur dort, wo eine Bauernschaft in einem Staatswesen besteht, in dem das Klassenmonopolverhältnis in Kraft ist.

In rückständigen Staatswesen kann das „Klassenmonopol der Staatsverwaltung“ durch übermäßige Ausbeutung den Bauernstand seiner Widerstandskraft gegen den Wucher berauben. Das war z. B. im zaristischen Rußland der Fall, wo eine verbrecherische Herrenklasse den Bauernstand auf der niedersten Stufe der Intelligenz und Wirtschaft zurückhielt, während sie ihn zugleich mit Steuern und Diensten überlastete, die ihrer Klassenpolitik allein dienten. In entwickelten kapitalistischen Verhältnissen aber, wo derartige Ausschreitungen nicht mehr bestehen, kann eine bäuerliche Bevölkerung als Totalität nur erschüttert werden durch die überall in gleichem Maße in die Erscheinung tretende Tatsache der *Überschuldung des Bodens*.

Die Überschuldung ihrerseits ist wieder nichts anderes als eine Folge der rechtlichen Bodenspernung. Wo sie nicht besteht, ist der, nicht durch ein Produktionsmonopol begünstigte, Boden freies Gut, wie Luft und Wasser, hat keinen Wert, und das Wertlose kann weder verkauft noch verschuldet werden.

Wenn diese Folgerung, die uns keines Beweises bedürftig erscheint, dennoch einer Stütze bedürfen sollte, so mag Adam Smith sprechen. Er schreibt:

„In Europa verhindern Erstgeburtsrecht und Fideikomnisse aller Art die Zerteilung großer Landgüter und dadurch die Vermehrung der kleinen Grundbesitzer. [...] Diese Gesetze entziehen dem Markte so viel Land, daß stets mehr Kapitalien zum Kaufe da sind als Land zum Verkaufe, und letzteres mithin stets zu einem Monopolpreise verkauft wird.“

Und wenige Zeilen weiter:

„Boden ist in Nordamerika beinahe umsonst [...] zu haben, ein in Europa wie in jedem Lande, wo der sämtliche Boden lange Zeit im Privatbesitz war, ganz unmögliches Vorkommnis. Vererbte sich Grundbesitz jedoch unter allen Kindern zu gleichen Teilen, so würde bei dem Tode jedes Eigentümers, der eine zahlreiche Familie hinterläßt, das Gut in der Regel verkauft werden. Es käme dann soviel Boden auf den Markt, daß er den Monopolpreis nicht länger behaupten könnte.“

Diese bisher von niemandem außer mir¹ für die Theorie verwertete überaus wichtige Auslassung des Meisters enthält die richtige Auffassung über das Entstehen und die Wirkung der Grundrente gegenüber der unhaltbaren Ricardoschen Erklärung.

Aber das eine ist festzuhalten, daß nur unter der Voraussetzung des gesellschaftlichen Klassenmonopolverhältnisses unbegünstigter Grund und Boden überhaupt „Gut“, Wert, werden und daher verschuldet werden kann. Wo das Monopolverhältnis nicht besteht, hat er keinen Wert, und eine Verschuldung kann nur die mit dem Boden verbundenen, durch Arbeit beschafften Werte: Gebäude, Meliorationen, Inventar usw. erfassen.

Wenn das aber der Fall ist, so ist der Krebschaden, der heute allein den sonst geradezu wunderbaren Aufschwung unserer Bauernschaften zurückhält, viele Einzelne zugrunde richtet und hier und da ganze Distrikte verwüstet, so ist die Überschuldung als allgemeine Epidemie unmöglich.

Die Überschuldung entsteht – abgesehen von Not- und Luxusschulden, die nur Einzelne betreffen – immer beim Besitzwechsel der Grundstücke. Und zwar laboriert der Bauernstand alten Bestandes vor allem an der *Erb- und Aussteuerverschuldung*, der Großbesitz und der Neubauernstand an der *Kaufverschuldung*.

In der politischen Ökonomie muß ein „bleibender Erbe“, der einen Bauernhof im Werte von sage 80.000 Mark übernimmt, seinen – nehmen wir an, drei – Geschwistern, den „weichenden Erben“, den Betrag von etwa 60.000 Mark herauszahlen oder hypothekarisch eintragen und keucht sein ganzes Leben unter der Last dieser furchtbaren Verschuldung, die oft genug selbst einen fleißigen und tüchtigen Mann zu Boden reißt: in Wilhelm v. Polenz' „Büttnerbauer“ ist diese Tragödie des überschuldeten Großbauern in erschütternder Wahrheit dargestellt.

In der reinen Ökonomie ist die Überlastung des bleibenden Erben mit Erb- und Aussteuerschulden undenkbar. Hier wird er zwar ebenfalls seinen Geschwistern ihren Anteil an dem Werte des väterlichen Erbes herauszuzahlen oder hypothekarisch zu sichern haben: aber dieser Wert wird ein viel kleinerer sein als heute, denn in ihn geht der „Monopolpreis des Bodens“ selbst nur mit dem, wie wir zeigen werden, sehr kleinen Betrage ein, den die Kapitalisierung eines Produktionsmonopols ausmacht. Derselbe Hof wird hier, wo der Bodenwert nicht mitzählt, und nur Inventar, Gebäude und Melioration geschätzt werden, nur den Betrag von sage 20.000 Mark wert sein; die Anteile der Geschwister werden sich nur auf 15.000 Mark belaufen, und diese Last kann der Erbe leicht verzinsen und schnell tilgen. Die weichenden Erben aber stehen um nichts schlechter, *wenn sie nur gleichfalls Bauern werden wollen*: denn ihnen steht nach der Voraussetzung ungenütztes Land, wenn nicht im Inlande, so doch im Auslande unentgeltlich zur Verfügung, das sie mit ihrem Erbteil einrichten können. Nur dann, wenn sie als Gewerbetreibende oder Händler in die Städte übersiedeln, sind sie schlechter gestellt als heute – und das ist gut so! Denn heute saugt das als Hypothekenschuld abgespaltene Erbkapital die Landwirtschaft in verderblicher Weise aus und verzögert ihre Entfaltung und damit in letzter Linie auch die der Industrie und des Handels, die nur blühen können, wo jene blühen.

Ganz das gleiche gilt von der Kaufverschuldung. Da, dank der Sperrung durch das Großgrundigentum, nur so wenig Boden am Markte ist, muß jeder Landwirt, der sich neu ansiedelt, einen Preis auch für den nackten unbegünstigten Boden bezahlen. Daher die Kaufverschuldung unserer Neubauern und vor allem unserer Rittergüter, mit denen ein ungeheurer Schacher getrieben wird:

„Nach Rodbertus sind im Laufe eines Menschenalters (1835–1864) auf je 100 Rittergüter in Schlesien 229 Besitzveränderungen erfolgt, in Posen 222, in Pommern 204, in der Neu- und

1 Vgl. Oppenheimer, David Ricardos Grundrententheorie [siehe in der vorliegenden Edition, Bd. I, S. 469–613; A.d.R.].

Kurmark 202 bzw. 151, also eine durchschnittliche Besitzdauer von 14–15 Jahren! Einschließlich Sachsens und Westfalens erlitten die von ihm gezählten 4.471 Rittergüter 23.654 Besitzveränderungen, darunter 61 % freiwillige Verkäufe, 33 % Vererbungen, 6 % notwendige Subhastationen.“¹

Daran hat sich seit seiner Zeit nichts geändert.

Da in der Regel jeder freihändige Verkauf und jede Vererbung einen Zuwachs der Verschuldung bringt, so ist es kein Wunder, wenn unsere Großlandwirtschaft leidet. Das ist ja das Tragikomische an diesen Verhältnissen, daß die Landwirtschaft, verstanden als *Beruf*, unter nichts so schwer leidet als unter der „Landwirtschaft“, verstanden als *Großeigentum*.

Auch die Neubauern, d. h. die auf parzellierten Bauern- oder Rittergütern angesetzten kleinen und mittleren Landwirte, haben schwer mit der Überschuldung durch Resthypotheken zu kämpfen, selbst wenn sie von öffentlichen oder gemeinnützigen Körperschaften (Ansiedlungskommission in Posen und Westpreußen, Ansiedlungsgesellschaften in Pommern und Ostpreußen) oder von anständigen Landbanken kolonisiert worden sind. Wenn sie aber skrupellosen „Güterschlächtern“ in die Hände gefallen sind, dann kann, trotz aller Eigentumsfreude und Arbeitslust, der Landwucher und Viehwucher als epidemische Krankheit unter ihnen grassieren, die viele wirtschaftlich tötet.

Auch hier ist also das Klassenmonopolverhältnis der einzig Schuldige.

Mit diesen Betrachtungen sind wir dem Ziele des Verständnisses ein Stück näher gekommen. Aber täuschen wir uns nicht über die Tragweite des Erreichten! Noch haben wir das *große Problem der Güterverteilung*, das Kernproblem der Ökonomik, kaum erst berührt. Wir wissen vorläufig nicht mehr, als daß unter den Bedingungen des „Klassenmonopolverhältnisses“ Mehrwert möglich, sogar wahrscheinlich, vielleicht sogar unvermeidlich ist. Aber wir wissen noch nicht, ob er nicht vielleicht auch noch aus anderen Wurzeln wächst. Ob unsere Erklärung völlig genügt, werden wir erst beurteilen können, wenn wir *die Höhe* der einzelnen Anteile, die von Grundrente, Profit und Lohn beansprucht werden, allein aus ihr, ohne Hilfhypothesen, in Übereinstimmung mit den Tatsachen, abzuleiten imstande sein werden. Dieser Untersuchung, dem Kernproblem unserer Wissenschaft, wenden wir uns nunmehr zu.

1 [Ohne Quellenangabe. Sering, Innere Kolonisation im östlichen Deutschland, Leipzig 1893; A.d.R.]

Dritter Abschnitt: Die Statik der Marktwirtschaft

I. Das Problem

Der Gesamtertrag einer Wirtschaftsgesellschaft an genußreifen „letzten“ Wertdingen (Verwendungsgüter und Verwendungsdienste in meiner Terminologie) verteilt sich, wie uns die Beobachtung zeigt, in jeweilig bestimmten Verhältnissen zwischen drei Klassen von Produzenten: die Arbeiter erhalten im Lohn, die Kapitalisten im Profit oder Zins, die Grundeigentümer in der Grundrente ihre Anweisung auf den durch die gesellschaftliche Kooperation geschaffenen Vorrat jener letzten Wertdinge. Diese Klasseneinkommen setzen sich offenbar zusammen aus der Addition gewisser Preise: der Lohn aus dem Preise der geleisteten Dienste; Profit und Zins aus dem Preise der Kapitalnutzungen, realisiert unmittelbar als Zins, oder mittelbar als Gewinn am Preise der verkauften Produkte als Profit; und die Grundrente aus dem Preise der Bodennutzungen, realisiert unmittelbar als Miete oder Pacht, oder mittelbar als Gewinn am Preise der verkauften Urprodukte.

Daraus ergibt sich, daß das Problem der sogenannten „Zurechnung“ ein Preis- respektive Wertproblem ist.¹ *Wieviel vom Preise respektive Werte eines Produktes, an dessen Herstellung zum Markte Arbeit, Kapital und Boden kooperiert haben, ist jedem dieser „Produktionsfaktoren“ zuzurechnen?* Das ist das wissenschaftlich streng gestellte Problem der Distribution.

Und zwar ist es offenbar für das Verständnis des Prozesses ohne Belang, wie sich der *laufende Preis* dieser drei Produkte: Arbeit, Kapitalnutzung und Bodennutzung sozusagen zufällig auf einem einmaligen Markte einstellt. Sondern, wir wollen das Gesetz kennen lernen, das im Mittel und im Durchschnitt diese Preise, als statische Preise, bestimmt.

Und dieses Problem zerfällt wieder in zwei bisher kaum jemals unterschiedene Teilprobleme.

Das erste ist das Problem der *eigentlichen Statik*. Sie erfaßt einen zeitlosen und daher veränderungsfreien Idealdurchschnitt des Marktzusammenhanges, das „dynamische Gleichgewicht“ einer als unveränderlich gedachten Wirtschaftsgesellschaft.

Das zweite ist das Problem der *komparativen Statik*. Sie beobachtet, ebenfalls unter völliger Vernachlässigung der laufenden Preise und ihrer Schwankungen, die *Eigenbewegung der Mittelpreise* in einer an Volkszahl und Kooperationsstaffel *wachsenden* Wirtschaftsgesellschaft, um die „*Tendenz der Bewegung*“ zu erforschen, d. h. festzustellen, ob und wie das Verhältnis wechselt, in dem Arbeit, Kapital und Boden an dem statischen Preise des Gesamtproduktes Anteil nehmen dürfen. Das ist das höchste und wichtigste Problem, dasjenige, dem ein Ricardo, ein Carey, ein Marx, ein Lorenz Stein vor allem nachgegangen sind. Von ihm hängt die Prognose der gesellschaftlichen Entwicklung ab.²

Um uns an einem Bilde zu orientieren, so sucht die *eigentliche Statik* das Normalniveau der Preise zu bestimmen, wie die Ozeanographie das Normalniveau, das dynamische Gleichgewicht der Meeresflächen. Wie wir nicht eher die Höhe der Gezeiten und der Windwellen und etwa die Höhe der Böschung messen können, mit der der Ozean schon in der Ruhelage aus der Kugelgröße an den

1 Nach Böhm-Bawerk hat Menger zuerst „das Zinsproblem endgültig aus einem Produktionsproblem, das es nicht ist, übergeführt in ein Wertproblem, das es in der Tat ist“.

2 Diese methodologischen Begriffe der Statik, Kinetik und komparativen Statik sind in: Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I: Allgemeine Soziologie, S. 71ff. ausführlich entwickelt worden.

Kontinenten emporsteigt, deren gewaltige Massen das Wasser nach dem Gesetz der Gravitation an- und emporziehen, bevor wir das Normalniveau nicht festgelegt haben: also können wir die Höhe der einzelnen Preisschwankungen des laufenden Preises um den statischen, und die Höhe des statischen Monopolpreises über dem statischen Konkurrenzpreise nicht eher messen, ehe wir nicht diesen letzteren, das Normalniveau, festgelegt haben. Und das gerade ist unsere Aufgabe.

Die *komparative Statik* aber sucht zu bestimmen, ob, wie und in welchen Zeiten das Normalniveau an bestimmten Küsten oder etwa auf dem Planeten im ganzen sich gesenkt oder gehoben hat, um daraus Schlüsse auf die Tendenz der Entwicklung in die Zukunft hinein zu ziehen.

Das sind die beiden Probleme, denen die Preislehre vor allem zu dienen hat.

a. Der Lösungsversuch der subjektivistischen Schule

Daß alle ökonomische Theorie von der *Statik* auszugehen hat, hat Schumpeter sehr hübsch aufgezeigt.

Er vergleicht mit einem wahrscheinlich Bergsons „Schöpferische Entwicklung“ entnommenen Bilde die statische Methode mit der Momentphotographie,

„deren Zweck eben ist, uns einen Zustand der Ruhe vor Augen zu stellen; wenn wir auch dann diesen Bann lösen und einen Teil des Bildes beleben, so halten wir doch für einen anderen – und den weitaus größeren – jenen Ruhestand fest. [...] Sind nun alle diese Annahmen, welche jedem unserer Sätze anhaften, nur Redensarten, die man ebensogut auch weglassen könnte? Die Antwort lautet natürlich verneinend. Wir gehen nicht aus Laune oder Willkür so vor, sondern einfach, weil wir nicht anders können. Und nicht nur *wir* können nicht anders verfahren, sondern jeder Theoretiker im engeren Sinne ist in dieser Lage, mag er es anerkennen oder nicht. [...] Niemand, der ein rein theoretisches Thema behandelt, kann sich diesen Festsetzungen entziehen, welche freilich nur selten ausdrücklich formuliert werden. Aber sie liegen ja schon dann vor, wenn jemand ohne weiteres im Laufe seines Gedankenganges von dem ‚vorhandenen Lande‘, ‚Kapital‘ usw. spricht oder irgendwelche Momente mittelst des ‚ceteris paribus‘ ausschaltet. Dieses letztere Hilfsmittel – ich möchte es das Motto der Isoliermethode nennen – ist allerdings unentbehrlich, nicht nur für uns, sondern für jede Disziplin, gerade wie auch die Isoliermethode selbst.“¹

Wir stimmen ebenfalls durchaus überein, wenn Schumpeter die Geschichte der nationalökonomischen Theorie unter diesem Gesichtspunkt darstellt. In der Tat ist alle gute Theorie bisher essentiell statisch gewesen.

„Die Physiokraten griffen direkt und unmittelbar nach der großen Tatsache des wirtschaftlichen Kreislaufs. [...] Den Kreislauf schildern heißt aber ipso facto die statische Wirtschaft schildern – beschreiben wie irgendwelche, *aber stets gegebene Produktivkräfte* ihren gewohnten Weg nach ihrer Bestimmung zurücklegen.“²

Auch bei Smith ist „überall dort, wo sein Gedankengang festes Gefüge zeigt, seine Beobachtungsweise essentiell statisch“³.

1 Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 177.

2 [Ebenda, ohne Seitenangabe; A.d.R.]

3 Derselbe, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, München/Leipzig 1912, S. 93.

„Sein natürlicher Wert und natürlicher Preis ist statischer Wert und statischer Preis. [...] Noch viel klarer aber wird es bei den späteren Autoren, daß der Kern der Theoretik eine Statik der Wirtschaft ist, so vor allem bei Ricardo [...] In dieser abstrakten Präzisierung gewisser Prinzipien liegt die Leistung Ricardos [...] Wenn überhaupt, so kann die in den Gütern enthaltene Arbeitsmenge ihren Tauschwert *nur im Gleichgewichtszustande der Konkurrenz* bestimmen, und auf die Erfassung dieses Zustandes ist seine ganze Betrachtungsweise eingestellt. Nur durch Datenveränderung wird er gestört, nur seine Reaktion auf Datenänderungen wird unter dem Begriff des ‚progress‘ erfaßt.“¹

„Ricardos Epigonen von James Mill bis Cairnes und Nicholson haben [...] in der Ausarbeitung der von ihm überkommenen Prinzipien, also der ökonomischen Statik, ihr Arbeitsfeld gefunden [...] Bei dieser Ausarbeitung trat die Erkenntnis vom statischen Charakter des ökonomischen Lehrgebäudes immer bewußter hervor. Den größten Dienst hat der Auffassung [...] John Stuart Mill geleistet, indem er die entscheidenden Sätze aussprach: *‘The three preceding parts include as detailed a view as our limits permit, of what [...] has been called the Statics of the subject. We have surveyed the field of economic facts, and have examined how they stand related to one another as causes and effects [...] We have thus obtained a collective view of the economical phenomena – considered as existing simultaneously. We have ascertained the principles of their interdependence: and when the state of some of the elements is known, we should now be able to infer [...] the contemporaneous state of most of the others. All this, however, has only put us in possession of the economical laws of a stationary and unchanging society. We have still to consider the economical condition of mankind as liable to change [...] thereby adding a theory of motion to our theory of equilibrium – the Dynamics of political economy to the Statics.’*“^{2,3}

Schumpeter fügt hinzu: „Klar also, daß nicht ich erst etwa in die klassische Theorie hineinlege, was ihrem Wesen fremd ist.“⁴

Er fährt auf der nächsten Seite fort:

„Die große Reform der Theorie durch die subjektive Wertlehre ließ den statischen Charakter des Lehrgebäudes unberührt [...] keine Darstellung ist ‚statischer‘ als die Léon Walras‘ [...]. Die Autoren der österreichischen Schule legen formell kaum Gewicht auf das, was wir den statischen Charakter der Theorie nennen, aber auch sie schildern natürlich nichts anderes als den Kreislauf der Wirtschaft. Formell wird darauf in Amerika viel Gewicht gelegt, nach dem Vorgang Prof. J. B. Clarks. Dieser Autor hat einen wesentlichen Schritt über den erwähnten Standpunkt Mills hinausgetan und den statischen Zustand sorgfältig definiert und die Bedingungen seines Eintretens untersucht, so daß man die bewußte Scheidung von Statik und Dynamik wohl vor allem an seinen Namen knüpfen muß [...] Diese Übersicht wird dem Leser gezeigt haben, daß unsere Auffassung keineswegs so sehr abseits vom Wege liegt [...] nur über die Grenzen und einzelnen Merkmale der Statik kann heute noch ein ernstlicher Zweifel bestehen.“⁵

1 Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, S. 94f.

2 [Zitat im Zitat: Mill, Principles of Political Economy, IV. Buch, Kap. 1, im Original nicht kursiv; A.d.R.]

3 [Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, ohne Seitenangabe] Mill hat diese methodische Einstellung von dem von ihm hoch verehrten Auguste Comte übernommen, dem sie als Mathematiker und Physiker geläufig war. Ein anderer großer Mathematiker, der sich mit ökonomischen Problemen beschäftigt hat, Cournot, schreibt (Principes de la théorie des richesses, Paris 1838, S. 139): „On se trompe si l'on considère le principe de la liberté économique comme un théorème établi scientifiquement. Ce qui reste vrai c'est qu'il est un postulat nécessaire à l'établissement de la science économique.“

4 Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, S. 99.

5 Ebenda, S. 100.

Wir gehen auch dort noch ohne Widerspruch mit, wo Schumpeter die Methode, so weit sie in der theoretischen Nationalökonomie angewendet werden soll, näher folgendermaßen bestimmt:

„Im statischen Zustand müssen wir die Wertfunktionen als konstant annehmen, denn sie sind notwendige Daten unserer Probleme. Keine Überraschung, kein Fortschritt zu neuen Produktionen darf stattfinden, da das unser System von Grund auf ändern würde. Alle Produktionen müssen genau so und mit genau dem Erfolge vor sich gehen, den man voraussah, und alle Produktions- und Konsumtionskombinationen müssen ein für alle Mal fixiert sein. Sie spiegeln sich in den Wertfunktionen wider, auf denen unsere Resultate beruhen, ebenso wie alle Tatsachen der Bedürfnisse, Anlagen, der umgebenden Natur usw.

Fügen wir noch hinzu, daß auch alle Tauschakte vorher gesehen, und das System der Wertfunktionen nach ihnen adjustiert sein muß, so ist alles gesagt.“¹

Wir stimmen schließlich mit Schumpeter insoweit überein, wie er diesen Zustand ohne Veränderung, diese Statik, folgendermaßen als einen Zustand des Gleichgewichts bestimmt:

„Den Gleichgewichtszustand der ökonomischen Quantitäten zu beschreiben – und gewisse Variationen desselben – ist das Problem der Ökonomie. Alle Tauschakte tendieren danach, ihn zu realisieren, in dem keine Veränderung der Quantitäten mehr erfolgt, der sich daher zu erhalten strebt, und deshalb besonders interessant ist. Und in diesem Zustande, in dem die Tauschakte aufhören, müssen uns unsere Funktionen, welche eben die Beschreibung der Veränderungen zum alleinigen Zweck haben, für *weitere* Veränderungen die Größe Null ergeben. Dadurch ist der Gleichgewichtszustand definiert und deshalb heißt es so. Und die Differentialrechnung lehrt uns, daß an dieser Stelle, an der gewisse Differentialquotienten, welche eben das Maß der Veränderungen darstellen, gleich der Null sind, *verschwinden*, gewisse Funktionen – das sind in unserem Falle die Wertfunktionen – einen *Maximalwert* annehmen. Das ist eine Tatsache, die von jeder Interpretation dieser Funktionen unabhängig ist: Das Aufhören weiterer Tauschakte, d. h. Veränderungen in den ökonomischen Quantitäten, und das Maximumwerden der Funktionen ist *gleichbedeutend*, und der Gleichgewichtszustand kann ebenso durch das erstere, wie durch das letztere Moment charakterisiert werden. Im ersteren Falle können wir ihn als den Ruhezustand, im letzteren als den Maximumzustand bezeichnen: beide Ausdrücke besagen dasselbe, sind synonym. *Das ist unser Prinzip*; alles weitere dient nur seiner Erläuterung.

Der exakte Inhalt des Maximumtheorems, der Kern alles dessen, was über dieses viel umstrittene Problem jemals gesagt wurde, ist also nichts anderes als dieser Satz: *Im Gleichgewichtszustande liegt keine Tendenz zu weiteren Veränderungen vor*. Und die Rolle, die dieser Satz spielt in der Theorie, ist lediglich die, den Gleichgewichtszustand, also das, was zu untersuchen unsere Hauptaufgabe ist, *zu definieren* und sodann, uns zur *Feststellung jenes Preises zu helfen*, welcher bestehen muß, wenn Gleichgewicht herrschen soll.“²

So erfreulich nun auch immer diese Übereinstimmung im grundsätzlichen ist: angebrachtermaßen müssen wir starke Bedenken anmelden.

Schumpeter bleibt nämlich bei der genaueren Bestimmung des Gleichgewichtszustandes gänzlich oder doch fast gänzlich im *Personalökonomischen* stecken, in der Betrachtung der Wirtschaft der einzelnen ökonomischen Person. Als Ausgangspunkt ist das ja durchaus richtig. Die alte Theorie hat sich um die Statik der Personalwirtschaft fast gar nicht gekümmert. Sie begnügt sich damit, die personalökonomischen Daten als gegeben hinzunehmen, indem sie sagt, daß „Angebot und Nach-

1 Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 255.

2 Ebenda, S. 198f., vgl. auch S. 203.

frage“ als konstant angenommen seien. Hier hat Hermann Gossen¹ uns in der Tat viel weiter gebracht, indem er uns zeigte, wie jede einzelne ökonomische Person danach strebt, ihre Versorgung mit Wertdingen niedriger Ordnung derart einzurichten, daß, soweit wie das überhaupt möglich ist, also bei allen teilbaren „Vorräten“, alle Grenznutzen gleich groß sind – und andererseits ihre Erwerbsarbeit so weit zu spannen, bis die „disutility“ der letzten Minute so groß geworden ist, wie die „utility“ des letzten Zuwachses.

Damit war die personalökonomische Grundlegung des Problems breit und tief verankert.

Auch hier können wir nichts Besseres tun, als Schumpeters meisterhafte und, wie wir glauben, endgültige Formulierung anzunehmen:

„Ein Gürtel von Gleichungen begrenzt den wirtschaftlichen Machtbereich des Individuums. Man kann sich denselben als einen Kreis vorstellen, in dessen Mitte das letztere steht, und auf dessen Peripherie die Grenzpunkte des Güterwertes liegen. Sie alle stehen dem Individuum gewissermaßen gleich nahe. Psychologisch gesprochen, alle Grenzmengen sind, in demselben Maße ausgedrückt, ihm gleichviel *wert*, so daß er keine derselben für einen gleich großen Zuwachs an einem anderen Gute aufzugeben geneigt wäre, wie immer sich sein wirtschaftliches Handeln sonst gestalten mag. Und das – und nur das – besagt die Redensart, daß das Individuum im Gleichgewichtszustande ein Maximum der Bedürfnisbefriedigung erreiche.“²

Das ist, wie schon zugestanden, bester Gossen und an sich untadelig. Aber der Übergang von hier zum Überindividuellen, zum Marktwirtschaftlichen, zur *Nationalökonomik*, ist keinem Grenznutzentheoretiker geglückt – wie er nach meiner Meinung niemals glücken kann. Auch Schumpeter trägt hier schwer an der Erbschaft der Schule, der er entstammt, und die er doch nicht so weit abgestreift hat, wie er glaubt.

Was als Brücke in das Nationalökonomische hinübergeschlagen werden soll, reicht nicht hin.

„Das soziale Wert- und Preissystem zentriert in einem bestimmten Zustande, in einem bestimmten Mengenverhältnis aller Güter bei den einzelnen Wirtschaftssubjekten. Wie die individuellen Wertsysteme zum sozialen, so verhalten sich die individuellen Gleichgewichtszustände zum sozialen. Dieses soziale Gleichgewicht ist der ideale Zustand, in dem die wesentlichsten Tendenzen der Volkswirtschaft soweit zum reinsten, vollkommsten Ausdruck kommen. Bedürfnisse, in Beziehung gesetzt zu einer bestimmten physischen und sozialen Umwelt, halten sich in ihm die Wa[al]ge.“³

Wie rein personalökonomisch das gemeint ist, geht nicht nur daraus hervor, daß von der entscheidenden Wahrheit, der Tendenz auf die *Gleichheit der Einkommen*, nirgend auch nur eine Andeutung sich findet, nirgend auch nur eine Ahnung besteht, sondern auch aus dem klaren Wortlaut vieler Sätze.

„Das einzelne Wirtschaftssubjekt [...] wird so lange verschiedene Tauschmöglichkeiten erproben, bis es schließlich zu derjenigen sich durchgetastet hat, die von seinem Standpunkt aus das beste Resultat gibt. Im konkreten Fall mag dies anders sein, aber im Prinzip ist es sicher so. Dann wird

- 1 Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854.
- 2 Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 132. Wir haben diese personalökonomische Statik in unserem Lehrbuch (Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. III: Theorie der reinen und politischen Ökonomie, 1. Teilbd., S. 115) entwickelt und in dreifacher Gestalt graphisch dargestellt.
- 3 Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, S. 86.

er seine Wirtschaft danach einrichten und immer dieselben Tauschmöglichkeiten aufzusuchen streben.“¹

Die Statik besteht dann, wenn „sich Arten – und Qualitäten – sowie die Verwendungsarten der Güter *gar nicht ändern*“, und wenn „jene häufigsten Mengen derselben sich tatsächlich immer und genau so herausstellen, daß keine Tendenz zu Änderungen besteht“.² Von hier aus versucht er dann, die Statik der Marktwirtschaft abzuleiten, bleibt aber völlig im Personalökonomischen stecken, wenn er von den in die Marktwirtschaft verflochtenen, in meinem Ausdruck „abhängigen“ Wirtschaftspersonen schreibt:

„Immer hängen die Grenzpunkte des Gütererwerbs eines Individuums von einander ab; nur kommt im zweiten Falle noch hinzu, daß sie auch von den analogen Grenzpunkten des Gütererwerbs aller anderen Individuen abhängen. So kann man denn ohne weiteres weitergehen und auch für die Volkswirtschaft ein eindeutiges bestimmtes Grenznutzenniveau annehmen. Am einfachsten macht man sich das Bestehen eines solchen klar, wenn man die Volkswirtschaft als ein Wirtschaftssubjekt betrachtet – John Bull & Co. z. B. – und sich dieselbe mittels einer repräsentativen Firma versinnlicht nach dem Vorgange A. Marshalls.“³

Daß das nicht ausreicht, fühlt Schumpeter selbst, indem er unmittelbar anschließend fortfährt:

„Allein dieses Bild ist inadäquat und verdeckt die wesentlichen Charakterzüge der Verkehrswirtschaft; nur für die ‚geschlossene‘, verkehrslose Wirtschaft paßt es ganz. Für die erstere kann die Konstruktion nur ein präliminäres Bild geben; [...] aber sonst spricht man besser von einem System von Grenznutzenniveaus in der Volkswirtschaft.“⁴

Dennoch – er kommt eben von hier aus doch nicht weiter, als bis zur Addition der personalökonomischen Daten. Es ist aber gerade die Aufgabe der Nationalökonomik, die Statik der Marktwirtschaft *an sich*, ohne Rücksicht auf die hier als gegebenes Datum in den Voraussetzungen stehende Bedarfsdeckung der Personalwirtschaften zu untersuchen, als einen Mechanismus, der zwar von ihnen aus seine bewegende Kraft erhält und nur ihnen, ihrer Bedarfsdeckung nach dem Grenznutzen, dient, aber diesen Dienst eben nur durch eine Organisation leisten kann, auf deren Beschreibung und Verständnis es gerade ankommt. Wenn ein Bild gestattet ist: es ist natürlich wahr, daß das Licht und die Kraft, die ein von einer Wasserturbine getriebener Dynamo erzeugt, nichts anderes sind als die mechanische Arbeit des fallenden Wassers: aber die Umwandlung der Kraft fordert doch wohl eine genauere Beschreibung der Einrichtung und der Arbeit der Dynamomaschine?

Das hat Schumpeter verfehlt; darum hat er zwar auf die eigentlich nationalökonomischen Fragen keine *grundsätzlich* falsche Antwort gegeben, wie seine klassischen und nachklassischen Vorgänger, die die Statik des Marktes unrichtig oder unvollständig beschreiben und erklären – aber darum hat er auch darauf verzichten müssen, auf sehr viele und sehr bedeutsame Fragen *überhaupt* eine Antwort zu geben. Sein ganzes erstes Hauptwerk ist voll von Resignation, und zum Glück von einer falsch angebrachten Resignation. Man kann sehr viel weiter kommen, wenn man die Statik nicht nur personalökonomisch, sondern eben auch nationalökonomisch so bestimmt, wie es uns gelungen ist.

Ja, man kann bis zum Ende aller wahrhaft interessanten Probleme, bis zur vollen Lösung kommen.

1 Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, S. 62, vgl. auch S. 13.

2 Derselbe, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 128.

3 [Ohne Quellenverweis; A.d.R.]

4 [Ohne Quellenverweis; A.d.R.]

Hier vor allem enthüllt sich der grundsätzliche Mangel der Grenznutzenlehre mit schonungsloser Deutlichkeit. Sie geht immer von einem gegebenen Vorrat oder wenigstens von einer gegebenen „Aufwendungsmöglichkeit“ („Istbudget“) aus. Wenn dieses als gegeben gilt, so ist es leicht, nach Gossens Gesetzen das „Sollbudget“, die „Wertskala des Bedarfs“ aufzustellen. Aber das Istbudget ist nur in Ausnahmefällen gegeben, und die Grenznutzenschule hat mit ihrer kaum schon personalökonomischen, eigentlich noch rein psychologischen Betrachtungsweise keine Möglichkeit, es zu bestimmen. Das ist nur möglich durch die „nationalökonomische“, vom Ganzen der Gesellschaft ausgehende Auffassung. Von ihr aus bestimmt sich das Istbudget jedes Gesellschaftsgliedes in der Statik auf das einfachste derart, wie wir das im ersten Kapitel entwickelt haben: als das für alle *tendenziell gleiche Einkommen*, das nur insofern verschieden ist, wie Unterschiede der Qualifikation und der Stellung zu Monopolverhältnissen die volle Gleichheit verhindern. Damit haben wir den Rahmen gewonnen, innerhalb dessen sich der Wirt nach der Grenzwertschätzung sein Sollbudget aufstellt, und erst damit die Möglichkeit des Verständnisses für den Prozeß als ganzen.

Das führt zu zwei wichtigen Schlüssen. Erstens: es ist nicht nur angebrachtermaßen, sondern grundsätzlich unmöglich, die Statik der Marktwirtschaft aus einer Kombination der sämtlichen Personalwirtschaften zu entwickeln, wie Schumpeter es versucht; und zweitens: auch hier zeigt sich wieder, daß die Probleme der Ökonomik nur mit der *soziologischen* Methode der integralen, vom Ganzen der Gesellschaft ausgehenden Betrachtungsweise angefaßt werden können.

Wenn man derart vorgeht, zeigt sich sofort, daß kein Grund vorhanden ist, gleich Schumpeter so überaus skeptisch in bezug auf die Möglichkeit streng wissenschaftlicher Erklärung der marktwirtschaftlichen Erscheinungen zu sein. Auch die Statik der Marktwirtschaft läßt sich durch einen Gürtel von Gleichungen eindeutig und exakt bestimmen, als ein Gleichgewichtszustand, in dem „keine Tendenz zu weiteren Veränderungen vorliegt“; in dem die Gesellschaft als Ganzes „das Maximum der Bedürfnisbefriedigung erreicht“, wo „gewisse Differentialquotienten verschwinden und gewisse Funktionen einen Maximalwert annehmen“.

Um diesen Gleichgewichtszustand zu finden, dazu gehörte allerdings weniger die Beschäftigung mit methodologischen, psychologischen und höhermathematischen, als mit spezifisch *nationalökonomischen* Dingen – und das war immer die schwache Seite der Grenznutzentheoretiker. Sie sind individualistisch-atomistisch: den marktwirtschaftlichen Prozeß als *Ganzes*, integral, aufzufassen, war von ihrem Ausgangspunkt aus wohl sehr schwierig, fast unmöglich.¹

b. Die objektivistische Lösung

1. Die Daten

Geht man aber vom Ganzen statt vom Individuum aus, so erkennt man ohne weiteres, daß die Marktwirtschaft gerade so auf einen eindeutig bestimmten Gleichgewichtszustand hin tendiert, wie die Personalwirtschaft auf den ihren. Aus dieser Erkenntnis ergeben sich eine große Anzahl neuer

¹ Carl Menger (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1872, S. 240) begnügt sich mit der ganz leeren Formel von „dem der *allgemeinen* ökonomischen Sachlage entsprechenden Preise“. Was das für ein Preis ist, dafür fehlt jede Andeutung, die M. auch nicht geben konnte, weil er die Brücke zur Kostenwerttheorie nicht geschlagen hatte. Das taten erst seine Schüler, freilich auf Kosten der Logik, wie wir nachgewiesen haben; aber sie machten doch dadurch eine Theorie *möglich*. Vgl. auch v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, S. 272, wo er ohne weitere Bestimmung von einem „im Ruhezustand befindlichen Markt“ spricht. Auf Seite 164f. entwickelt v. Wieser Anschauungen über die statische Betrachtung seiner Vorgänger, die nichts als Mißverständnisse sind.

Gleichungen, genau soviele Gleichungen, wie wir Unbekannte haben,¹ und zwar Gleichungen, die das Problem des statischen Preises vollkommen lösen, ohne daß es nötig wäre, noch wieder auf psychologische, subjektive Wertempfindungen und -schätzungen zurückzugreifen. Sie ergeben einen Gleichgewichtszustand, der *durchaus von objektiven Kräften beherrscht wird und zu einer rein objektiven nationalökonomischen Wertlehre führt*.

Wenn wir nun unsererseits den Zustand der Statik genau darstellen sollen, so dürfen wir uns bei der *Statik der Personalökonomie* kurz fassen, da wir uns in allem wesentlichen Schumpeters erschöpfende Darstellung zu eigen machen können. Nur einige Zufügungen, die aber durchaus im Geiste seiner eigenen Auffassung sind.

Wir sind durchaus nicht darauf angewiesen, „bloß die streng wirtschaftlichen Erscheinungen zu erklären, in unseren besonderen Fällen diejenige Preisbildung, wo beide Teile den größten möglichen Tauschvorteil erstreben“²: „Unsere Theorie ist“ durchaus *nicht* „nur unter der Voraussetzung richtig, daß Käufer und Verkäufer bloß von wirtschaftlichen Erwägungen geleitet werden“; gilt also *nicht* „nur für große, wohlorganisierte Märkte, auf denen Kaufen und Verkaufen als Geschäft betrieben wird“³. Es stört uns nicht, daß „in den meisten Tauschfällen die Käufer, wenn auch nicht den größten möglichen, so doch einen Tauschvorteil zu machen beabsichtigen und von der striktesten Verfolgung ihres Interesses absehen, weil sie dazu entweder keine Zeit finden, oder weil es ihnen nicht der Mühe wert erscheint, oder weil es nicht für richtig gehalten wird, zu feilschen usw.“⁴ Das alles läßt sich „in die Nachfragefunktion aufnehmen“, wie Schumpeter einmal richtig bemerkt,⁵ und unter der Rubrik „Qualifikation“ ohne Fehler verbuchen. Wer im Preiskampf als Käufer von Verwendungsgütern aus irgendwelchen Gründen vor Erreichung des höchsten Vorteils kapituliert, ist in diesem Betracht eben minder qualifiziert und büßt es an seinem Realeinkommen, da sein Geldeinkommen sich in weniger Gütern realisiert.

Und so stören uns auch nicht solche Preise, die nicht durch die Konkurrenz, sondern durch Festsetzung, als Tax- oder Tarifpreise zustande kommen, wie z. B. Steuern und Gebühren, die der Staat erhebt, Monopolpreise, die wieder der Staat als Inhaber eines Verkaufsmonopols (Salz, Tabak, Eisenbahntarife usw.) oder eines Ankaufmonopols (Sold der Soldaten, Schöffen, Abgeordneten usw.) bestimmt; oder die Preise, die ein Privatmonopolist, z. B. ein Trust, festsetzt. Wir haben sie nicht zu erklären, sondern sie nur als Daten in unser System aufzunehmen, und zwar als, solange die Beobachtung dauert, *konstante* Daten. Der Staat darf der Voraussetzung nach seine Steuer- und Preispolitik nicht ändern, ebensowenig der Trust, dessen Preispolitik so beschaffen sein muß, daß ihm kein Outsider Konkurrenz machen will; Taxen und Gebühren sind gleichfalls als konstant anzusetzen. Unter diesen Voraussetzungen sind Angebot und Nachfrage ebenfalls konstantes Datum der Untersuchung, und mehr brauchen wir nicht.

Was nun die *Statik der Marktwirtschaft* anlangt, so verstehen wir darunter die Wirtschaft einer entfalteten, d. h. um ihren Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft, *die in ihrem Gleichgewichtszustande funktioniert*. Also nicht einen Zustand der Ruhe, sondern einen Zustand der Bewegung, der vollen Funktion, den aber während der Beobachtungszeit keine einzige „Störung“ durch Veränderung der gegebenen Daten trifft. Man hat die Statik unzählige Male mit einer im dynamischen Gleichgewicht ruhenden Wassermasse verglichen, deren Oberfläche daher einen vollkommenen

1 Damit ist dann das Problem „eindeutig bestimmt“. Vgl. Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 261f. Bisher aber scheiterte jeder Versuch der Lösung des Problems daran, daß immer eine Unbekannte mehr vorhanden war als Gleichungen.

2 Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, S. 2, vgl. auch S. 297.

3 Ebenda, S. 43.

4 Ebenda, S. 308.

5 Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, S. 271.

Spiegel, eine vollkommene Kugelfläche darstellt. Clark, der das Bild akzeptiert, paßt es mit einer sehr geschickten Wendung besser dem an, was die Ökonomik braucht, indem er sagt, die Masse sei nicht gefroren, sondern durchaus flüssig. Das Bild hinkt noch immer, weil eine Wasserfläche im dynamischen Gleichgewicht eben *ruht*: ein besseres Bild wäre das dynamische Gleichgewicht der Himmelskörper, die sich zwar regelmäßig bewegen, aber dennoch, solange unsere Beobachtung reicht, keine Veränderung der gegenseitigen Lage erlitten haben, die nicht im voraus zu berechnen gewesen wäre. Ein noch besseres Bild bietet das Eisenbahnsystem eines Landes. Die Statik ist der dem Fahrplan entsprechende Verkehr der Züge, jede Abweichung von ihm gehört als „Störung“ unter Kinetik. Wenn man zwei Fahrpläne aus verschiedenen Zeiten miteinander vergleicht, hat man die „komparative Statik“, bei der gleichfalls von allen Störungen abgesehen wird.

Dieser Gleichgewichtszustand, die „Statik“ des Marktes, ist selbstverständlich in der Realität unmöglich. Hier, selbst in einer von den Störungen durch das politische Mittel frei gedachten Gesellschaft, sind Störungen anderer Art unausbleiblich. Das Land trägt nicht alle Jahre exakt die gleiche Masse von Nahrungsmitteln; dadurch treten Verschiebungen aller Preisrelationen ein. Und ferner können wir uns eine gesunde Wirtschaftsgesellschaft nur schwer ohne wachsende Bevölkerung denken. Wo aber die Bevölkerung wächst, wächst auch der Grad der Kooperation, und verschieben sich ebenfalls alle Preisrelationen gegeneinander. Aus diesen und anderen Gründen kann in einer realen Wirtschaftsgesellschaft nur zufällig einmal für kurze Zeit der Marktpreis einer Ware mit ihrem statischen Preis zusammenfallen. Die Regel ist im Gegenteil, daß sie voneinander abweichen.

So ist also auch unsere Statik der Marktwirtschaft, wie jede andere Statik, eine irrealer Konstruktion; aber sie ist, wie gezeigt, für alle wissenschaftlichen Zwecke unentbehrlich. Jede Erklärung irgendeines Prozesses muß von der „Fiktion“ im Sinne der Vaihingerschen „Philosophie des Als-Ob“ ausgehen, daß der Prozeß, der als solcher immer nur die *Tendenz* hat, sich in den Zustand des Kräftegleichgewichts zu stellen, diesen Zustand wirklich erreicht habe. Nur darf man nie vergessen, daß eine solche Fiktion ihrem Wesen nach niemals „verifiziert“, sondern nur als „heuristisches Prinzip“ durch ihren theoretischen Erfolg „justifiziert“ werden kann.

Die „gegebenen Daten“ sind: die Anzahl, die ethische Haltung, die Geschmacksrichtung und die soziale Lage der Bevölkerung, daher der Kollektivbedarf, daher die Staffel der gesellschaftlichen Arbeitsteilung und -verteilung, daher die Konstanz der Produktion von Wertdingen niedriger Ordnung und ihrer Verteilung. In jeder statischen Gesellschaft muß Geburt und Tod sich im ganzen und zwar derart ausgleichen, daß der Altersaufbau und die Geschlechtszusammensetzung der Bevölkerung exakt die gleichen bleiben. In einer kapitalistischen Verkehrsgesellschaft muß außerdem noch jeder durch Tod oder Alter oder Krankheit usw. ausscheidende Kapitalist, Grundrentner und Arbeiter momentan durch einen anderen seiner Klasse ersetzt werden: nur unter dieser Bedingung kann Produktion und Distribution als unveränderlich gedacht werden. Neues Land wird nicht geurbar, neues privatwirtschaftliches Kapital wird nicht akkumuliert, sondern wechselt nur allenfalls seinen Besitzer; neue Werkzeuge („volkswirtschaftliches Kapital“) werden nur in genau dem Maße ihres „faktischen“ Verschleißes erzeugt: von „moralischem Verschleiß“ kann hier keine Rede sein, da neue Erfindungen nicht gemacht und jedenfalls nicht in neuen technischen Veranstaltungen ausgenutzt werden.

Unter diesen Voraussetzungen gibt es nur „gesellschaftlich notwendige Arbeit“ und ebenfalls nur „gesellschaftlich durchschnittliche Arbeit“; all das ist in der – als Datum eingesetzten! – Qualifikation einbegriffen. Und daher steht hier der Preis aller „beliebig reproduzierbaren Produkte“ durchaus auf dem statischen Satze, den der *Grenzproduzent* erhalten muß, um das ihm zustehende Einkommen zu erlangen; und zwar ist hier der „Reproduktionspreis“ exakt gleich dem „Produktionspreis“. Er ist Grenzbeschaffungspreis, bestimmt durch den unter den ungünstigsten Verhältnissen produzierenden Produzenten, dessen Produkt der Markt noch braucht. Unter „ungünstigsten Ver-

hältnissen“ ist zu verstehen erstens: der Grenzproduzent besitzt kein „Produktionsmonopol“ gegenüber seinen Konkurrenten; und zweitens: der Grenzproduzent ist der Anlage nach durchschnittlich qualifiziert, nur daß diese Anlage durch Ausbildung erhöht worden sein mag.

Und zwar gilt das für *alle* Produkte, landwirtschaftliche und industrielle. Für die Landwirtschaft hat Ricardo es meisterhaft bewiesen: der Preis des Urproduktes bestimmt sich nach den Gesteungskosten des Grenzproduktes auf dem Grenzboden resp. durch das Grenzkapital, und zwar, wie ohne weiteres ersichtlich, für den durchschnittlich qualifizierten Landwirt. Und genau so steht es um alle Produkte, die der Industrielle oder Händler zu Markte bringt.

Stellen wir uns dieses Niveau als erreicht vor, so kennzeichnet es sich als diejenige Relation aller Preise, bei der die Konkurrenz ihren Ruhezustand erreicht hat, weil der bestehende Preis der Produkte keinem der Produzenten Anlaß gibt, seine Produktion entweder einzuschränken oder auszuweiten, und keinem der Konsumenten, seine Nachfrage zu ändern. Eben diesen Preis des einzelnen Produktes, bei dem die Konkurrenz ruht, nennt die alte Theoretik seinen Wert oder Tauschwert, und nennen wir seinen *statischen* Preis, und darum nennen wir das Verhältnis aller dieser Preise im Ruhezustande der Konkurrenz die *statische Preisrelation*.

Bisher haben wir nicht mehr als eine *Beschreibung* davon, *wie* die statische Preisrelation sich einstellt. Aber das Problem stellt höhere Aufgaben. Erstens: *wo* stellt sich die Preisrelation ein? Mit anderen Worten: Warum tauschen sich im Ruhezustand x Einheiten der Ware a gegen y Einheiten der Ware b ? Das ist das Problem des *relativen* Wertes. Und zweitens: *warum* stellt sich jede Ware, für sich betrachtet, gerade auf diesen Wertpunkt ein? Das ist das Problem des *absoluten* Wertes.

Man hat oft gesagt, die Konkurrenz tendiere auf *Ausgleichung der Preise*. Das ist nur eine Teilwahrheit, und eine recht gleichgültige. Die Konkurrenz tendiert auf Ausgleichung der Preise nur zwischen Produzenten der gleichen Waren, die auf gleichem Markte natürlich den gleichen Preis erhalten. Aber das Problem des statischen Preises ist ja die Frage nach dem Preise eines Produktes, ausgedrückt in *anderen* Produkten.

Hier ist eine wichtige Zufügung zu machen. Wir sind bisher immer so vorgegangen, als wäre der „Markt“ ein einheitliches Gebilde. Wir wissen aber, daß er aus unzähligen, räumlich und zeitlich durch die uns bekannte Kinetik der Konkurrenz verknüpften, Einzelmärkten, Lokalmärkten, besteht, d. h. Örtlichkeiten, wo die Käufer und Verkäufer zusammentreffen.

Die zeitliche Trennung hat uns hier, wo wir noch mit dem Gedankenbilde der statischen Wirtschaft rechnen, nicht zu kümmern. Denn in ihr ist der gesamte Beschaffungswert einer Ware an jedem gegebenen Orte zu allen Zeiten gleich.

Dagegen bedingt die räumliche Trennung der einzelnen Lokalmärkte auch in der statischen Gesellschaft Unterschiede der Beschaffungskosten, und zwar durch die verschiedene Höhe der Transportwiderstände, die zu überwinden sind, um die erzeugten Waren vom Orte ihrer Erzeugung auf die verschiedenen Lokalmärkte zu transportieren. Je größer der Transportwiderstand, d. h. *ceteris paribus* die Entfernung, ein um so höherer Gesamtwert der Ware muß in ihrem Preise Ersatz finden. Getreide hat in Berlin den statischen Preis des Getreides in Colorado zuzüglich Fracht und Zoll. Der slawische Erntearbeiter, den wir in Deutschland brauchten, kostete uns den „natürlichen“ Preis seines Lohnes in Ruthenien zuzüglich Agentengebühren, Reisekosten, Impfung usw.

Es ist daher ungenau, zu sagen, daß alle Einheiten des gleichen Produkts auf dem Markte denselben Wert haben. Man muß vielmehr sagen, daß sich der Wert jedes Produkts räumlich abstuft nach der „ökonomischen Entfernung“, die es zu überwinden hat.

Unter „ökonomischer Entfernung“ wollen wir verstehen nicht die räumliche Distanz, sondern die Transportwiderstände, ausgedrückt in der Menge von Zeit- und Geldeinheiten, die zu ihrer Überwindung erforderlich sind, etwa in Minuten und Pfennigen oder in Tagen und Mark. Da für den Wirt Zeit Geld ist, weil jede Stunde ein bestimmtes Einkommen bringen muß, sind beide Größen sehr leicht auf einen Generalnenner zu bringen.

Wenn also von zwei Produzenten der gleichen Ware der eine fünfzig Kilometer vom Markt entfernt wohnt, der andere nur fünfzehn; wenn aber dieser mitten im Kreise, fern von Chaussee, Wasserverbindung und Bahn sitzt, jener aber am Kanal oder an der Bahnstation oder beiden – so kann für die Produktion bestimmter, namentlich schwerer und billiger Waren (z. B. Kies) die *ökonomische* Entfernung des *räumlich* Entfernteren dennoch bedeutend geringer sein.

Die Bestimmung, wie sich der Tauschwert eines Produktes auf den verschiedenen räumlich getrennten Lokalmärkten einstellt, ist sehr einfach in dem Falle, wo es sich um ein Produkt handelt, das nur an einem Orte erzeugt wird. Dann ist sein „Herstellungswert“ an jedem Orte gleich seinem „Erzeugungswert“ am Orte der Erzeugung (*loco*) zuzüglich der Transportaufwände, die zur Überwindung der ökonomischen Entfernung erforderlich sind.

Wenn aber das Produkt an verschiedenen Orten erzeugt wird, so kompliziert sich das Bild. Dann konkurrieren die Erzeuger der verschiedenen Orte um den Absatz, und jeder Ort beherrscht das Gebiet, innerhalb dessen er billiger sein kann als der andere. Diese Gebiete haben ihre Grenzen dort, wo die Gesamtkosten für die Produzenten zweier Erzeugungsorte gleich hoch sind.

Innerhalb eines jeden solchen durch die ökonomische Entfernung bestimmten Herrschaftsgebietes eines Ortes in bezug auf ein bestimmtes Erzeugnis gilt der oben formulierte Satz, daß dessen Wert an jedem Ort des Gebietes gleich ist seinem Erzeugungswerte zuzüglich der besonderen Transportaufwände. Er steigt vom Erzeugungsorte bis zur Grenze des Gebietes regelmäßig mit der ökonomischen Entfernung.

Diese Bestimmung ist namentlich für eine Ware von großer Wichtigkeit, für das Urprodukt. Es ist am billigsten am Orte desjenigen Grenzproduzenten, der auf dem Boden ungünstigster *verkehrsgebener* Rentierung das Grenzprodukt erzeugt, das den Grenzbedarf des Marktes bedeckt, und steigt im Preise von Meile zu Meile mit der ökonomischen Entfernung bis an die Grenze des Herrschaftsgebietes dieses Grenzortes. Diese Grenze, wo sich im Durchschnitt das amerikanische und russische Getreide begegneten, lag vor dem Weltkriege in Westeuropa ungefähr auf einer Linie, die zwischen Weser und Rhein südwärts über Thüringen führt. Hier war es am teuersten, weil mit den höchsten Transportkosten beladen; am billigsten war es in den seefernsten Provinzen Argentiniens, Nordwestamerikas und Rußlands, die den westeuropäischen Markt mit ihren Zufuhren noch erreichen konnten, weil der Preis ihren Erzeugungswert *loco* samt den Transportkosten deckte.

Wo aber das Urprodukt billiger ist, da ist unter sonst gleichen Umständen auch jedes gewerbliche Produkt billiger. Denn die Konkurrenz kommt nicht eher zur Ruhe, als bis alle Produzenten das gleiche *reale* Einkommen genießen, d. h. das gleiche Einkommen, ausgedrückt in Befriedigungsmitteln, und das kann nur der Fall sein, wenn dort, wo die Nahrung billiger ist, das *Nominaleinkommen*, ausgedrückt in Geld, entsprechend geringer ist als dort, wo die Nahrung teurer ist. Jeder Produzent von gewerblichen Erzeugnissen wird daher an solchen Orten, die dem Grenzbezirk der Urproduktion näher liegen, gezwungen, einen entsprechend geringeren Gewinn in Geld auf seine Produkte aufzuschlagen, und darum sind auch diese entsprechend billiger. Diese genauere Bestimmung setzen wir in Zukunft immer stillschweigend voraus, wenn wir von dem „Markte“ reden.

Um nun zur Relation der statischen Preise *aller* Waren zurückzukehren, so ist es nichts Besseres als eine Redensart, zu sagen, daß hier die Konkurrenz auf Ausgleichung der Preise tendiert. Welches Gleichgewicht ist denn erreicht, wenn z. B. 6 Gramm Gold (etwa 20 Mark) sage 100 Liter Benzin oder 60 Meter Kaliko oder 1.000 Kilowatt elektrischer Energie oder 20 Maurerarbeitsstunden oder 100 Kilo Roggen „gleichwertig“ sind?

Nein, nicht auf Ausgleichung der *Preise*, sondern der *Einkommen* tendiert die Konkurrenz.

Ein Knabe bei der Berufswahl, der entweder Bäcker oder Schmied werden kann, entscheidet sich nicht für den Schmied, weil dieser für ein Hufeisen 1 Mark, der Bäcker für ein Brot nur ½ Mark erhält, sondern weil er erkennt, daß der Schmied seines Städtchens besser lebt als der Bäcker. Und

ein Kapitalist, der sich mit einer Million etablieren will, wird die Produktion eines Pfennigartikels wählen, wenn er glaubt, daß er daraus ein größeres Einkommen ziehen wird, als aus der Herstellung kostbarer Produkte, wie z. B. Automobile oder Konzertflügel.

Unsere Darstellung der *marktwirtschaftlichen Statik* bedeutet, wie sich zeigen wird, einen entscheidenden Fortschritt. Bis dahin kam die Theorie über die *rein definitivische* Formel nicht hinaus, daß die Statik den „Gleichgewichtszustand der Konkurrenz“ bedeutet. Worin aber dieses Gleichgewicht besteht, wie der *Zustand* beschaffen ist, auf den die Konkurrenz als auf ihren Ruhezustand hin tendiert, das haben, so weit wir zu sehen vermögen, vor uns nur Adam Smith und Johann Heinrich von Thünen klar erkannt. Wir haben die Formeln oben¹ bereits angeführt; sie seien hier wiederholt. Bei Smith heißt es: „Die gesamten Vor- und Nachteile der verschiedenen Beschäftigungen von Arbeit und Kapital müssen in derselben Gegend entweder *völlig gleich sein oder beständig auf Gleichheit tendieren*.“² Und Thünen sagt noch präziser: „*Wenn durch den Preis der Ware die Arbeit von gleicher Qualität in allen Gewerben gleich hoch gelohnt wird, so findet das Gleichgewicht statt*.“³ Leider hat auch er die notwendigen Folgerungen auf das Wertproblem und die Verteilung überhaupt nicht gezogen. Die Nachfolger aber hatten nicht einmal mehr die vage Annäherung. Bei ihnen kommt die Erklärung immer wieder darauf hinaus, daß die Konkurrenz ruht, wenn Angebot und Nachfrage einander aufwiegen. Und das ist entweder ein rein analytischer Satz, weil man den Ruhezustand gar nicht anders definieren kann, oder gar eine *petitio principii*, wenn man glaubt, damit etwas erklären zu können. Das ist der tiefste Grund, warum alle Erklärung aus Angebot und Nachfrage nur „Schalen, aber nicht den Kern“ (Böhm-Bawerk) gibt.

2. Die Wertformel

Wir haben jetzt alle Mittel in der Hand, um die so lange vergeblich gesuchte Formel des „Wertes“, d. h. des statischen Preises (auf die Dauer und im Durchschnitt), mit vollkommener Genauigkeit aufzustellen.

Wir nennen das statische Einkommen einer Wirtschaftsperson von durchschnittlicher Qualifikation wieder *E*. Es setzt sich zusammen aus $n \cdot (v - s)$, wenn *n* die Zahl der verkauften Produkte, *v* ihren statischen Preis, und *s* die Selbstkosten je Stück bezeichnen. Dann ist

$$v = \frac{E}{n} + s$$

Hieraus läßt sich die Wertformel auch für die Produkte derjenigen Produzenten aufstellen, deren Qualifikation über oder unter dem Durchschnitt steht, und ebenso derjenigen, die unter einem Monopolverhältnis, sei es als Monopolisten, sei es als ihre Kontrahenten, tauschen:

$$v = \frac{E \pm q \pm m}{n} + s$$

Diese Formel gilt sogar für alle *laufenden* Preise. Man ist ja berechtigt, die Situation von Verkäufern auf einem Markte mit ungenügendem Angebot, und von Käufern auf einem Markte mit ungenügender Nachfrage als eine schwache und schnell sich umkehrende Monopolstellung aufzufassen.

Die Formel enthält nicht ein Atom „subjektiver“ Wertschätzung. Alles ist objektiv, gesellschaftlich bestimmt, nicht nur *E*, *n* und *s*, sondern auch *q* und *m*. Die Formel gilt für alle Dienste und

1 [Siehe oben, S. 470f. (im Original S. 9)]

2 Smith, *Wealth of Nations*, 1. Buch, 10. Kap., Anfangsworte.

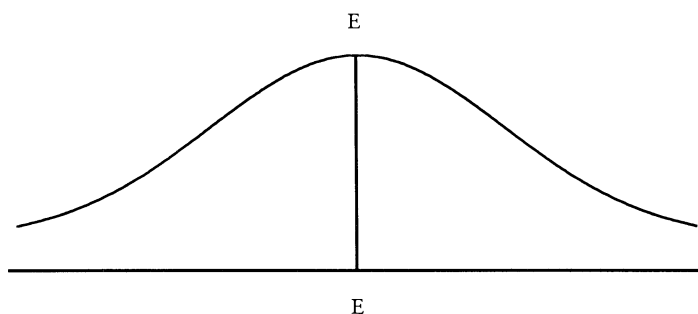
3 Thünen, *Der isolierte Staat*, S. 529.

Güter, nicht nur für alle Verwendungs-, sondern auch für alle Beschaffungsgüter und für vollwertiges Metallgeld.

Diese Formel macht mithin bereits die sehr komplizierten und darum an sich logisch verdächtigen Deduktionen des Preises seitens der „subjektivistischen Schulen“ gegenstandslos.

Wir können nun diese schon sehr einfache Grundformel noch viel mehr vereinfachen, indem wir die Größe E näher bestimmen und die Größen q , m und s eliminieren.

Wir bestimmen E , indem wir auf der Abszisse eines Koordinatenkreuzes die verschiedenen Stufen des Einkommens, und auf der Koordinate die Zahl der Empfänger dieser verschiedenen Stufen eintragen. Dann erhalten wir eine binomiale Kurve, deren Medianwert die gesuchte Größe E ist.



Um q und m zu eliminieren, müssen wir uns daran erinnern, daß die einzige, der Wissenschaft gestellte Aufgabe darin besteht, *den statischen Preis der beliebig reproduzierbaren Güter zu deduzieren*. Nun wissen wir bereits, daß in der Statik bei der Produktion dieser Güter der Preis immer bestimmt wird durch den Grenzproduzenten, der per definitionem durchschnittlich qualifiziert ist. Die Qualifikation hat also keinen Einfluß auf den Preis, und q kann eliminiert werden. Was aber die Größe m anlangt, so ist unsere Aufgabe nicht, den Monopolpreis zu deduzieren; sie ist unmöglich lösbar, und es genügt für alle unsere Zwecke, ihn zwischen die uns bekannten Grenzen des statischen Konkurrenzpreises unten und des Konkurrenzpreises nicht monopolisierter Ersatzgüter oben eingeschlossen zu haben. Es bleibt uns also als die gesuchte Schlußformel des absoluten Wertes:

$$v = \frac{E}{n} + s$$

Folglich ist die Formel des *relativen* Wertes:

$$\frac{v_1}{v_2} = \frac{\frac{E}{n_1} + s_1}{\frac{E}{n_2} + s_2}$$

Bleibt noch die Größe s zu eliminieren. Das ist sehr einfach, sobald man sich klar macht, daß alle s aus v bestehen, nämlich den statischen Preisen für eingekaufte Dienste und Güter. Die Rechnung, die sich in „Wert und Kapitalprofit“¹ befindet, ergibt:

$$\frac{v_1}{v_2} = \frac{\sum \frac{1}{n_1}}{\sum \frac{1}{n_2}}$$

1 [Siehe im vorliegenden Band, S. 231–286; A.d.R.]

In Worten: Die statischen Preise der beliebig reproduzierbaren Güter verhalten sich umgekehrt wie die Gesamtsumme der an ihrer Produktion beteiligten Produktivitätsziffern.

Nun verhält sich die Produktivitätsziffer ihrerseits umgekehrt wie die für das Produkt aufgewendete Arbeitszeit, die wir t nennen. Je mehr Produkte in der Zeiteinheit hergestellt werden, um so kleiner, je weniger, um so größer ist die in ihnen „vergegenständlichte“ Arbeitszeit. Also ist:

$$\frac{v_i}{v_k} = \frac{\sum t_i}{\sum t_k}$$

Wir drücken diese Summe der im Produkt selbst und seinen Kostengütern verbrauchten Arbeitszeit durch T aus.

$$\frac{v_i}{v_k} = \frac{T_i}{T_k}$$

Damit haben wir die uralte, bisher aber nicht deduzierte sondern „gegriffene“ Wertformel streng abgeleitet.¹

II. Die statische Preisrelation (Die Gesetze der Distribution)

Wir haben uns mit der genauen Bestimmung der Statik der Marktwirtschaft die Voraussetzungen geschaffen, deren wir bedürfen, um das strenggestellte Problem der Distribution zu lösen: zu zeigen, wie die drei Einkommen Grundrente, Arbeitslohn und Kapitalprofit sich zusammensetzen aus den Gewinnen, die die einzelnen Produzenten am statischen Preise der von ihnen verkauften Nutzungen ihres Vermögens erlangen, des Grund-, des Kapital-, des Arbeitsvermögens.

Um einen handlichen Ausdruck zu haben, wollen wir das Verhältnis der Preise in der Statik der Preisrelation, wie wir es soeben bestimmt haben, als die „ökonomische Seltenheit“ bezeichnen.

Wir wollen kurz wiederholen, wovon sie abhängt:

Zunächst von der sog. „natürlichen Seltenheit“. Diese bestimmt sich bei den beliebig produzierbaren Wertdingen nach der Menge der gesellschaftlich notwendigen Grenzbeschaffungsarbeit, die zu ihrer „Herstellung zum Markte“ aufgewendet werden muß; und bei den sogenannten „natürlichen Monopolgütern“, nach den von uns entwickelten Gesetzen. (Übrigens interessieren uns Singularitäten und Novitäten nicht, wie wir ausgeführt haben, weil sie für das große Problem der Verteilung, das wir jetzt zu behandeln haben, völlig belanglos sind. Ob ein reicher Mann für eine Flasche Edelwein oder eine Meistergeige eine größere oder kleinere Summe ausgibt: er gibt sie immer aus seinem *Einkommen* aus: und das allein haben wir jetzt näher zu bestimmen.)

Weil sie keine Herstellungsarbeit erfordern, haben die freien Güter, auch wenn sie, wie die Luft, die höchste Dignität haben, keine ökonomische Seltenheit und daher keinen Preis.

Weil die Herstellungsarbeit, die für die Produktion von Gold oder Perlen oder Diamanten aufgewendet werden muß, für die Gewichtseinheit um ein in der Statik genau bestimmtes Vielfaches größer ist als die für die Produktion von Brotkorn, Steinkohlen oder Eisen erforderte Herstellungsarbeit, ist der statische Preis von Gold, Perlen und Diamanten, obgleich sie ein Bedürfnis sehr niederer Dignität sättigen, um genau das gleiche Vielfache höher als der statische Preis jener wichtigsten aller Befriedigungsmittel. Daß nach solchen vital wenig bedeutsamen Dingen eine Nachfrage

¹ Für die kapitalistisch hergestellten Waren gilt die Arbeitszeitformel nicht in voller Strenge. Näheres in: Oppenheimer, Wert und Kapitalprofit [im vorliegenden Band, S. 231–286; A.d.R.].

besteht, groß genug, um jenen Teil der gesellschaftlichen Arbeitskraft auf ihre Produktion zu lenken, ist eines der uns „gegebenen Daten“ unserer Rechnung, die wir weder abzuleiten noch zu bewerten haben.

Bis hierher stimmte unsere Auffassung mit der der Klassiker und ihres großen Schülers Marx völlig überein. Wir wichen aber von ihnen ab, indem wir auch die *rechtlich*, durch die drei anderen, uns bekannten Arten des Monopols bedingte, ökonomische Seltenheit in unsere Rechnung einführen. Hier vor allem hat Marx gefehlt: seine Auffassung war die grundsätzlich richtige, soziologische, die vom Ganzen der Gesellschaft ausging; aber er irrte, als er die Gesellschaft lediglich als Wirtschaftsgesellschaft, und daher die Ware nur als Produkt der gesellschaftlichen *Arbeit* auffaßte; es gehört zu den essentiellen Kennzeichen des Begriffs „Gesellschaft“, daß sie auch Rechts- und Eigentumsverband ist: und so muß man die Ware auch als *Rechtsobjekt* aufzufassen verstehen.

Wir haben die Aufschläge, die das Tauschmonopol auf den statischen Konkurrenzpreis zu machen imstande ist, so genau wie *möglich*, und, wie wir glauben gezeigt zu haben, so genau wie *erforderlich* bestimmt. Damit ist denn auch die ökonomische, über ihrer natürlichen stehende, Seltenheit der monopolisierten Wertdinge festgelegt.

Erster Teil:

Der statische Preis der Wertdinge niederer Ordnung: Der autogene Wert

Es ist klar, daß wir uns in den zunächst zu machenden Erörterungen auf die von uns so genannten Wertdinge niederer Ordnung, Güter und Dienste, zu beschränken haben. Denn die uns gestellte Aufgabe besteht darin, zu zeigen, wie aus dem Tausche solcher Wertdinge auf dem Markte der Preis der drei „Nutzungen“: Lohn, Profit und Grundrente, hervorgeht. Der Lohn realisiert sich beim Verkauf des Dienstes gegen Lohngeld oder Lohngüter, der Kapitalprofit beim Verkauf der kapitalistisch hergestellten Waren, die Grundrente, wie wir wissen, als Differentialgewinn von Produktionsmonopolen beim Verkauf der Uerzeugnisse.

a. Die Bestandteile des statischen Preises

Wir haben in der Lehre vom Einkommen festgestellt, daß der statische Preis dem Produzenten zwei deutlich verschiedene Kostenelemente vergüten muß: erstens seine sachlichen „Selbstkosten“ an Beschaffungsgütern, z. B. an Geld, d. h. den „Gestehungspreis“ seiner „Herstellung“ samt seinen Generalunkosten usw.; und zweitens denjenigen „Gewinn“, der als Entgelt für seinen Energieaufwand auf die Wareneinheit zu entfallen hat, damit sein Einkommen je nach persönlicher Qualifikation und sozialer Stellung zu Monopolverhältnissen auf dem statischen Satze stehe. Ehe diese Gesamtpreisrelation nicht erreicht ist, kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Diese beiden Komponenten vergüten, wie wir festgestellt haben, ganz verschiedene Dinge. Die erste vergütet die statischen Preise der *eingekauften Wertdinge*, die zweite stellt den statischen Preis des mit ihnen zusammen *verkauften Wertdinges* dar, der persönlichen Arbeitskraft des Produzenten, soweit sie in dem Produkt „kristallisiert“, objektiviert ist.

1. Die Selbstkosten

Die erste Komponente des statischen Preises eines beliebigen Produkts (Dienst oder Gut) vergütet also nichts anderes als die sachlichen Aufwände des Produzenten für diejenigen Beschaffungswerte, die zur Herstellung des Produktes aufgewendet werden mußten.

A. Der Produzenten von Diensten

Der Produzent von Diensten erhält außer dem ihm zukommenden Gewinn nur die Aufwände ersetzt, die er braucht, um seine Produkte, die Dienste, auf den Markt zu bringen. Das ist erstens der Transportaufwand für die Überwindung größerer Entfernungen, die nicht mehr regelmäßig zu Fuß zurückgelegt werden können. Der im Vorort wohnende Arbeiter nimmt in der City nur dann Arbeit an, wenn ihm im Lohne über den Lohn seines Wohnsitzes hinaus das Fahrgeld vergütet wird. Ebenso muß der Lohn solchen Arbeitern, die längere Zeit von ihrem Wohnsitz entfernt bleiben müssen, ihre Selbstkosten an Transportaufwänden vergüten: Wer „Sachse ngänger“ mieten will, muß ihnen über den Lohn ihrer Heimat hinaus den gesamten Transportaufwand für Hin- und Rückreise einschließlich der Kosten für ärztliche Untersuchung, Impfung usw. bezahlen. Wir wissen, daß diese Transportkosten den *örtlichen* Arbeitslohn entscheidend beeinflussen.

Ferner muß der Produzent von Diensten alle diejenigen sachlichen Aufwände ersetzt erhalten, die er zur Produktion des Dienstes beisteuert. Dahin gehört das eigene Werkzeug des Handarbeiters (Gezähe und Öl der Bergleute), dessen Amortisationsatz mit in den Lohn eingeht, und Kleidungsstücke, die *nur* für den Dienst gebraucht werden, z. B. das Ölzeug der Fischer und Schiffer. Selbständigen Produzenten von Diensten müssen außer dem Gewinn ihrer zumeist qualifizierten Arbeitskraft die Generalaufwände für ihre Geschäftsspesen pro rata ersetzt werden: Miete des Büros, seine Beleuchtung, Heizung, Reinigung, Versicherung gegen Feuer und Diebstahl usw., Gewerbe- und Mietsteuer für das Büro, Gehalt der Angestellten, eventuell Reisekosten, Insertionskosten, Abschreibungen und Rückstellungen usw. usw.

B. Der Produzenten von Gütern

All diese „allgemeinen Spesen“ müssen auch dem Produzenten von Gütern ersetzt werden und außerdem die für die Erzeugung und den Transport bis zum Markte erforderlichen sachlichen Kosten für die Werkzeuge, Rohstoffe und Hilfsstoffe und für die sämtlichen dabei erforderlichen Dienste selbständiger und unselbständiger Dienstleistender, also alle Löhne und Gehälter, Provisionen und Kommissionen usw. für Beschaffung und Zwischenverwaltung.

Hierbei mag bemerkt sein, daß auch der Betrag, den irgendein Produzent auf allgemeine und besondere Spesen aufwenden darf, durch die Konkurrenz genau festgestellt ist. Verausgibt jemand mehr als seine Konkurrenten, so leidet er an seinem Arbeitsgewinn, und mit Recht, denn er zeigt sich eben durch den Mehrverbrauch als minder qualifiziert: kommt er mit weniger aus, so bezieht er eben den höheren Arbeitsgewinn einer höher qualifizierten Kraft. Ein Zimmermann, der mit seinem Werkzeug liederlich umgeht, verdient einen geringeren Reallohn als sein ihm in allen anderen Beziehungen gleich qualifizierter Wettbewerber; und eine Bank kann in allen anderen Beziehungen so gut geleitet sein wie eine andere: wenn ihr Geschäftsunkostenkonto höher ist, wirft sie *ceteris paribus* dem Eigentümer doch nur eine geringere Dividende ab. Hier liegt eine der Ursachen, warum öffentliche Betriebe im allgemeinen schlechter rentieren als private; das Geschäftsunkostenkonto ist aus zwiefachen Gründen höher: erstens arbeiten Beamte mit fester Besoldung entfernt

nicht so gut wie interessierte Privatleute, der Lohnetat ist darum höher, und zweitens sind die sachlichen Aufwände aus gleicher Ursache weit größer, das Material und Inventar wird viel weniger geschont, d. h. pfleglich verwaltet. Aus gleicher Ursache rentiert *ceteris paribus* der Kleingutsbetrieb des Bauern viel höher als der Großgutsbetrieb des Rittergutsbesitzers: eine Tatsache, die sich trotz manchen großen Vorteilen, die der letztere voraus hat, immer mehr durchsetzt, je intelligenter der Bauer, und je interesseloser und im Durchschnitt (dank der Abwanderung aller besseren Elemente) geringer qualifiziert der Landarbeiter wird.

Es gibt also für alle Produktionen von Gütern und Diensten je nach der Art und dem Umfang des Betriebes einen durch die Konkurrenz festgestellten Selbstkostenwert der Wareneinheit, den wir unter Festhaltung der allgemeinen Terminologie als den „*natürlichen* oder *statischen Spesensatz*“ bezeichnen wollen. Er ist die erste Komponente des statischen Preises. Die zweite wird gebildet durch den Gewinn des Produzenten.

2. Die Gewinne

Wir waren bis jetzt imstande, die Gesetze des statischen Preises für alle Produkte niederer Ordnung gemeinsam zu entwickeln. Damit ist der Forderung nach gehöriger Generalisation der Begriffe genügt: es hat jetzt die ausreichende Spezifikation zu folgen.

Das Genus: „Produkte“ oder „Waren niederer Ordnung“, das die zwei Klassen der Dienste und der Güter umfaßt, ist eine wohlcharakterisierte Einheit. Beide sind nichts anderes als bestimmte zu Markt gebrachte Aufwände einer Energie von bestimmter Qualifikation: die Menschen tauschen, scharf gesehen, nichts anderes als solche Aufwände, entweder unmittelbar, als Dienste, oder mittelbar, als in Gütern objektivierte, „kristallisierte“ (Marx sagt „geronnene“) Energie.

Aber, so gewiß die allgemeinen Kennzeichen des Genus auf die beiden, ihm untergeordneten Klassen zutreffen, so gewiß sind diese doch auch unter sich durch gute Kennzeichen geschieden. Sie verlangen daher nunmehr eine gesonderte Betrachtung.

Wir werden innerhalb jeder Abteilung den statischen Preis der unter freier Konkurrenz stehenden Produkte gesondert von dem der unter einem Monopolverhältnis stehenden Produkte untersuchen und selbst hier noch einmal untergliedern müssen.

Denn es kann auch in der reinen Ökonomie (personale) Monopolverhältnisse natürlicher Art (Schloßabzüge) und sogar rechtlicher Art geben: auf die Aufstachelung des Erfindergeistes durch Patente dürfte keine Freibürgerschaft der Zukunft Verzicht leisten wollen.

Darum werden wir in jeder Unterabteilung noch einmal die Untersuchung zu sondern haben in die Untersuchung des Tauschwertes sowohl in der reinen, wie in der politischen Ökonomie.

A. Der Gewinn an Diensten (Der Arbeitslohn)

α. Bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Dienste (Der „natürliche Arbeitslohn“)

Der statische Preis der Dienste im Verhältnis zu dem Tauschwert anderer Waren heißt in der Sprache der Klassiker der „*natürliche Arbeitslohn*“. Er stuft sich ab lediglich nach der ökonomischen Seltenheit des Produkts, und hängt hier von nichts anderem ab als von der Qualifikation der Arbeitskraft. *Der natürliche Lohn bestimmt sich somit nach der ökonomischen Seltenheit der für eine bestimmte Dienstleistung erforderlichen Vorbedingungen.*

In jeder statischen Wirtschaft staffeln sich die Löhne im weitesten Sinne, d. h. alle für Dienste aller, auch der höchsten Art, gezahlten Arbeitseinkommen, in einer Pyramide auf, deren Basis

durch das Lohnniveau der zahlreichsten Klasse, und das ist die der ökonomisch unseltensten Qualifikation, gebildet wird. Darüber staffeln sich in immer kleineren Schichten die Lohnniveaus der selteneren Qualifikationen in der durch die Relation der Seltenheit bestimmten Distanz, bis ganz oben das Lohnniveau der allerhöchsten Qualifikation, der upper ten des technischen, kaufmännischen, wissenschaftlichen, organisatorischen Genies, soweit es starker Nachfrage begegnet, die Spitze bildet.

Dieses Bild ist genau, wenn man nur die *normalen* Qualifikationen ins Auge faßt, diejenigen Personen, die an Körper, Geist und Willen gesund sind. Wenn man aber die „Minderwertigen“ mit einbegreifen will (zu denen auch solche frisch Eingewanderte niederer Qualifikation gehören, die der Sprache und Sitten ihrer neuen Heimat noch nicht kundig sind), so erhält man das Bild einer Doppelpyramide, deren unterer Teil von viel geringerer Höhe ist als der obere. Dann wird das Lohnniveau der normalen geringsten Qualifikation zur gemeinsamen Grundfläche, auf der sich nach oben die schon geschilderte Staffelung, nach unten eine ähnliche nach dem Grade der gesamten Minderwertigkeit aufbaut, die bei dem Lohnniveau Null oder fast Null der Krüppel, Siechen, Imbezillen usw. ihre Spitze hat.

Diese Schichten tauchen bei um so höherem Niveau unter den Spiegel des Pauperismus, je näher die Normalschicht der größten Unseltenheit ihm steht. Diese untere Pyramide ist der „fünfte Stand“ der Boothschen Skala.

Wenn wir in Zukunft vom „Lohn“ schlechthin sprechen werden, so haben wir nicht einen „Durchschnittslohn“, sondern dieses pyramidenförmige System der Löhne im Auge, das sich in der

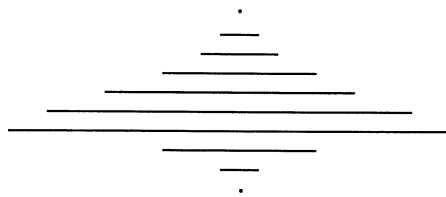


Fig. 2: Pyramide der Löhne

Dynamik der realen Wirtschaft, dank dem Prozesse der Konkurrenz, immer wieder diesem Zustand seiner Statik anzunähern tendiert, in dem alle Lohnniveaus in ihrer „*natürlichen Distanz*“ stehen. Denn jede Veränderung in einem Niveau wirkt sofort durch Wanderungen auf die anderen zurück, je nachdem der Lohn eines Niveaus steigt oder sinkt, findet entweder in *schneller* Anpassung Zu- oder Abstrom aus benachbarten Berufen statt, oder es vollzieht die Berufswahl des Nachwuchses die *langsame* Anpassung.

Diese Staffelung der Löhne nach der Qualifikation schlägt in jeder denkbaren Wirtschaft durch, die das Konkurrenzsystem nicht radikal ausgerottet hat – und solche Wirtschaft ist undenkbar: ihr fehlt der Maßstab der Produktion und der Distribution, der *statische Preis*, der sich ausreichend nur im Konkurrenzkampf herausbilden kann. So ist denn auch jeder Versuch, eine marktlose Wirtschaft gedanklich aufzubauen, auch der von Kautsky¹ unternommene, glänzend mißglückt: der vorn grundsätzlich hinausgeworfene Konkurrenzkampf und die Staffelung der Löhne nach der ökonomischen Seltenheit der Qualifikation kommen, wie zudringliche Hausierer, durch die Hintertür wieder herein. Es ist ein Jammer, daß Männer von solcher Geisteskraft und solchem Wissen, wie Kautsky und neben ihm Heinrich Dietzel in seiner „Sozialökonomik“² und Anton Menger in seiner

1 Kautsky, Die soziale Revolution, Berlin 1907.

2 [Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, Leipzig 1895; A.d.R.]

„Neuen Staatslehre“¹, ihren Scharfsinn darauf verschwenden, die Organisation dieses Homunkulus herauszuklügeln, der nicht lebensfähig ist noch jemals sein kann.

Die Differenz der Löhne wird auch in der „reinen“ Ökonomie der Zukunft bestehen bleiben – zum Glück! Denn nicht das ist das soziale Problem, daß einer mehr hat als der andere, sondern daß einer den anderen *ausbeutet*. Diese Ausbeutung hieße es verewigen, wenn alle Arbeitslöhne gleichgestellt würden: dann würde der Minderqualifizierte den Höherqualifizierten ausbeuten! In allen *kommunistischen* Siedlungen, die wir kennen, wo der Gesamtertrag nicht nach der Leistung, sondern nach den Bedürfnissen oder mechanisch gleich verteilt wurde, war das der Fall; überall gilt, was ein Mitglied einer verkrachten kommunistischen Kolonie in Nordamerika berichtet: „Wir hatten eine Masse Philosophen, aber fast keinen, der Kartoffeln graben wollte.“²

Vor allem aber würde unter solchen Umständen die höhere Qualifikation bald aufhören, Produkte höherer Qualität hervorzubringen: fehlte doch der Sporn des *berechtigten Selbstinteresses* ganz, der den Menschen zur höchsten Leistung anfeuert. Die Anhänger des kollektivistischen „Zukunftsstaates“ sind schlechte Psychologen, wenn sie glauben, daß dieser Sporn jemals durch den Bürger Ehrgeiz ersetzt werden könnte: in einer Gesellschaft, wo höher qualifizierte Arbeit weder größeren Lebensgenuß noch höhere soziale Geltung bringt, wissen die Ehrgeizigen ein bequemeres Mittel zum Ziele, als die harte Arbeit an sich und den Dingen, nämlich die Rednertribüne. Eine kollektivistische Gesellschaft würde die Kleons züchten, sie würde die großen Mäuler, die „schwülen Köpfe mit den kalten Herzen“ Nietzsches, an die Spitze bringen, während in der reinen Ökonomie „the brains to the top“ kommen müssen, wie in den *genossenschaftlichen* Kolonien überall.

Die Kollektivisten betrachten die Konkurrenz als das „böse Tier“, wie die Anarchisten den Staat. Beide sind im Unrecht: nicht der Staat als Organisation des Gemeinen Nutzens, sondern als Organisation des Klassennutzens ist der Feind; und nicht die Konkurrenz an sich, sondern die *beschränkte* Konkurrenz unter den Bedingungen des Klassenmonopolverhältnisses der politischen Ökonomie ist der Feind. Wir sprechen einen Satz aus, dessen allgemeine Annahme die Not unserer Zeit heilen würde: *Es hat noch niemals freie Konkurrenz gegeben, sondern nur immer die beschränkte Konkurrenz unter dem Klassenmonopol.*

1.1. In der reinen Ökonomie: Der „volle Arbeitsertrag“

Nicht dadurch wird sich daher die statische reine Wirtschaft der Zukunft von unseren politischen Ökonomien unterscheiden, daß alle Differenzen der Arbeitseinkommen ausgeglichen sind, sondern dadurch, *daß es keine anderen als Arbeitseinkommen mehr gibt*, abgesehen von einigen Splittren Grundrente und Profit, die übrig bleiben, aber viel zu winzig sind, um auch nur im entferntesten klassenbildend wirken zu können. In der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters gab es tatsächlich, abgesehen von der „Herrenrente“, die als Steuer aufgefaßt werden kann und relativ immer bedeutungsloser wurde, keine anderen als Arbeitseinkommen.

Vor allem aber wird sich die Lohnpyramide der reinen Wirtschaft dadurch von unserer heutigen unterscheiden, daß gewisse, heute relativ hoch bezahlte „Qualifikationen“ nur noch einer sehr geringen oder gar keiner Nachfrage mehr begegnen und daher geringe ökonomische Seltenheit und geringen relativen Wert haben. Die Dienste, die heute der blasierte Snob oder der perverse Millionär mit hohen Gegenwerten nachfragt, werden sehr unselten werden; wo niemand mehr Menschen kaufen kann, und wo niemand sich zu verkaufen nötig hat, wird die wirksame Nachfrage nach Lakaien, Prostituierten, Lockspitzeln und ähnlichen Dienstleistern noch stärker sinken als ihr Angebot, und ihre besondere Qualifikation wird sehr tief im Wert sinken.

1 [Menger, Neue Staatslehre, Jena 1903; A.d.R.]

2 Vgl. unsere ausführliche Darstellung der Unmöglichkeit allen konsequenten Kommunismus in: Oppenheimer, Weder Kapitalismus noch Sozialismus, Jena 1932, S. 45ff.

Im allgemeinen wird sich daher die Pyramide der Löhne aufstaffeln nach der ökonomischen Seltenheit *der der Allgemeinheit nützlichen Qualifikation*; und ferner wird die untere Pyramide der Minderwertigen im Verhältnis zur oberen viel kleiner und niedriger sein, da hier kein Monopolverhältnis die Rassenmißhygiene erzwingt, die im Pauperismus und der sozialen Entwürdigung wurzelt. Und selbst die Spitze dieser unteren Pyramide wird noch über dem Spiegel des Pauperismus stehen, da die Gesellschaft reich genug ist, um karitativ zu ergänzen, was der Einzelne nicht durch eigene Arbeit zu beschaffen vermag.¹

Wie hoch aber auch das Lohnniveau jeder einzelnen Schicht, der Wert ihrer besonderen Art von Diensten, immer sein möge: unter allen Umständen fällt der Lohn in der reinen Ökonomie bei freier Konkurrenz mit dem „vollen Arbeitsertrage“ zusammen, wie die berühmte Formel lautet. Denn hier ist er durch keinen Abzug zugunsten eines Monopolisten gekürzt.

Hier bildet das Einkommen eines Bauern von normaler Körperkraft, Intelligenz und Willensstärke das Normalniveau der geringsten ökonomischen Seltenheit, und zwar eines Bauern auf unverschuldetem ausreichendem Grundstück, das er mit den zurzeit durchschnittlichen Methoden und Werkzeugen bearbeitet. Denn, wie wir wissen, in der reinen Wirtschaft, wo das Klassenmonopolverhältnis der Bodensperrung nicht besteht, ist nichtbegünstigter Boden „freies Gut“. Jeder mag sich nehmen, so viel er will und bebauen kann: aber eben deshalb borgt niemand auf dieses Unterpfand, denn freies Gut ist wertlos, und das Wertlose kann kein Pfand bilden.

Über diesem Normalniveau staffelt sich hier die Pyramide der Lohnniveaus nach ihrer „natürlichen Distanz“. Und jedes Lohnniveau stellt auf die Dauer in der reinen Wirtschaft den „vollen Arbeitsertrag“ dar: denn jede Verschiebung in der natürlichen Distanz ruft sofort den Konkurrenzkampf hervor, der sie wieder herstellt.

In diesem Sinne beginnt Altmeister Adam Smith das achte Kapitel „vom Arbeitslohn“ des ersten Buches seines „Völkerwohlstandes“ mit folgenden Worten:

„Das Erzeugnis der Arbeit bildet ihre natürliche Belohnung oder den Arbeitslohn². In jenem ursprünglichen Zustande der Dinge, der weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Erzeugnis der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder Gutsbesitzer noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen hatte.“³

2.2. In der politischen Ökonomie: Der Monopollohn der kapitalistischen Wirtschaft

Aber Smith fährt unmittelbar anschließend fort:

„Aber dieser ursprüngliche Zustand der Dinge, in welchem der Arbeiter das gesamte Erzeugnis seiner Arbeit allein genoß, konnte nicht über das erste Auftauchen des Grunderwerbes und der Kapitalansammlung hinaus andauern. Er war deshalb lange Zeit vor dem Auftreten der bedeutendsten Verbesserungen in den erzeugenden Kräften der Arbeit bereits zu Ende, und es würde zwecklos sein, die Wirkungen, die er auf den Arbeitslohn gehabt hätte, noch weiter auszuführen.“

Wir kennen den Grund, aus dem heraus Smith es für zwecklos hielt, diesen naheliegenden Gedanken weiter auszuführen. Er ist in der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“ befan-

1 Henry Ford (in: Mein Leben und mein Werk, Leipzig 1923) teilt mit, daß in seinem Betriebe mehr Blinde, Einarmige usw. vollen Lohn nicht nur erhalten, sondern *verdienen*, als dem statistischen Durchschnitt entspricht.

2 Hier wird als „natürlicher Arbeitslohn“ das ungekürzte Arbeitseinkommen verstanden. Die Späteren verstanden darunter den statischen Lohn der kapitalistischen Gesellschaft.

3 [Smith, Volkswohlstand, 1. Buch; A.d.R.]

gen, glaubt an die „volle Okkupation“ des gesamten Bodens durch rein ökonomische Besiedlung und hält daher die Bildung einer Klasse von hablosen „Arbeitnehmern“ für unvermeidlich!

Wir hüten uns vor dieser falschen Annahme; aber wir wissen bereits, daß seine Schlüsse daraus unanfechtbar sind: sobald die volle Okkupation einmal gegeben ist, gleichviel ob ökonomische Vollbesiedlung oder politische Sperrung, kann „das ganze Erzeugnis seiner Arbeit dem Arbeiter nicht mehr gehören“. Er hat mit dem Gutsbesitzer und dem Arbeitgeber zu teilen, hat ihnen unter dem Zwange des „Klassenmonopolverhältnisses“, den Monopolgewinn des Kapitalprofits abzutreten.

Was ihm bleibt, ist der „*Monopollohn*“.

Der Monopollohn ist der „*volle Arbeitsertrag*“ vermindert um den Monopolgewinn.

Dieser Lohn läßt sich auf doppelte Weise bestimmen; und damit werden wir die Größe erhalten haben, die wir brauchen, um den Profit, und damit wieder die Größe, die wir brauchen, um auch die Grundrente der kapitalistischen Gesellschaft zu bestimmen.

Wir können bei der Bestimmung des Lohnes den Markt der Dienste entweder als lokalen Arbeitsmarkt oder als einen Teil des großen Arbeitsmarktes der internationalen Wirtschaftsgesellschaft ins Auge fassen.

Um zunächst die erste Methode durchzuführen, so gehen wir von unserer grundlegenden Erkenntnis aus, daß alle Produzenten von derselben Qualifikation und der gleichen Stellung zu Monopolverhältnissen in der Statik das gleiche Einkommen haben.

Daraus geht hervor, daß ein ungelernter, mit eigenen Produktionsmitteln nicht ausgestatteter Mensch in der Statik das gleiche Einkommen hat, gleichgültig, ob er als Unselbständiger oder als Selbständiger tätig ist.

Nun können wir das Einkommen dieses „Grenz-Selbständigen“, nämlich des durchschnittlich Qualifizierten vermögenslosen selbständigen Produzenten von Gütern, in der kapitalistischen Gesellschaft exakt berechnen, und zwar folgendermaßen:

Wir stellen zunächst fest, was unter der hier geltenden Bedingung der politischen Okkupation allen verfügbaren Landes der vermögenslose Mensch hier noch in selbständiger Produktion erwerben kann.

In der Urproduktion bieten sich ihm, wo auch das nicht bereits verboten ist, die Berufe des „Sammlers“ von Beeren, Reisig, Besenginster, Arzneipflanzen, Kristallen usw. In den Städten kann er als „Dienstmann“ selbständige Botendienste und andere Dienste tun, Lumpen und Abfälle sammeln oder als Händler einkaufen, kann als Straßensänger oder Hofmusikant niedere künstlerische Dienste verkaufen oder im Dienste der Reklame als Zettelverteiler oder „Sandwichman“ tätig sein oder niedere Agenten- und Kommissionärdienste leisten, z. B. als Versicherungsagent und Kolportagebuchhändler auf Hintertreppen, als Stadtreisender überhaupt, usw. junge Frauen können¹ ferner, soweit sittliche Bedenken sie nicht hindern, als Prostituierte Geschlechtsdienste leisten. Das ist ungefähr alles, was an selbständigen Produktionen erlaubt, d. h. möglich ist.

Alle diese selbständigen Berufe, vielleicht mit einziger Ausnahme des letztgenannten, der für die Frage des normalen *Arbeitslohnes* nicht in Betracht kommt, können von Personen stark unterdurchschnittlicher Qualifikation ausgeübt werden, deren Arbeitswert gering ist. Und zwar bestimmt den Wert des Produktes auch hier der „Grenzbeschaffungswert“ desjenigen Produktes, das unter den ungünstigsten Umständen hergestellt worden ist, und das der Markt gerade noch aufnimmt. Der Grenzproduzent, dessen originärer Arbeitswert z. B. den statischen Preis gesammelter

1 Das Wort „kann“ umschließt nicht nur physische, sondern auch moralische Bedingungen. Es gibt auch Berufe, die man nicht ausüben kann, weil man es nicht *wollen* kann. So z. B. *kann* nicht jede Frau Prostituierte werden. Hier geht das Wort „kann“ in das Wort „darf“ über: nicht nur das gesetzlich, auch das sittlich Unzulässige ist zum Glück vielen unmöglich.

wilder Beeren bestimmt, ist das jüngste Kind oder die älteste Frau, deren Zufuhr der Markt noch aufnimmt.

Es ist klar, daß unter solchen Umständen der Lohn des Grenzproduzenten nicht höher sein kann als das Existenzminimum, oder sogar weniger, wenn er „chronisch verhungert“ oder aus anderen Quellen Zuschüsse erhält. Jedenfalls läßt er sich in Geld berechnen. Er besteht realiter aus x Kilo Roggen, y Kilo Kartoffeln, z Liter Milch, m Meter Gewebe, n Kilo Torf oder Holz usw. und aus dem Verschleiß einer Hütte, die j Jahre ausdauert. Alle diese Gebrauchsgüter lassen sich nach unserer Formel für den statischen Preis exakt dem Geldpreise nach berechnen. Alle Geldpreise zusammen ergeben das Einkommen dieses Grenzproduzenten.

Daraus läßt sich nun das Einkommen eines durchschnittlich Qualifizierten wieder exakt berechnen. Er ist dem unterdurchschnittlich qualifizierten selbständigen Grenzproduzenten gegenüber höher qualifiziert, und daher gelten hier die Formeln, die wir oben gefunden haben. Und zwar kommt praktisch hier nur der erste Fall in Betracht, der der Mehrproduktivität, nicht aber der Kostenersparnis. Denn von „Selbstkosten“ ist bei diesen jämmerlichen kleinen Produktionen kaum die Rede.

Wenn wir davon absehen, daß der Lohn des Unselbständigen um etwas höher sein wird, weil ihm der Verzicht auf die Freiheit, die etwas seltenere Qualifikation des Willens zur Unterwerfung unter eine fremde Botmäßigkeit während der Arbeitszeit, vergütet werden muß, so ist damit auch das Einkommen des unselbständigen ungelerten Arbeiters gefunden.

Dieses Einkommen muß immer noch absolut sehr niedrig sein. Denn der durchschnittlich qualifizierte Arbeiter, der sich jenen Berufen zuwendet, wird in der Regel erwachsen und Familienvater sein, hat mithin für seine Angehörigen die Versorgungslast, so daß sein höheres „Einkommen“ doch kaum ein besseres „Auskommen“ bedeuten wird. Vielleicht erhebt es sich ein wenig über das physiologische, aber kaum jemals über das „soziale“ Existenzminimum, d. h. jene Versorgung mit Verwendungsgütern, die nach Maßgabe der zur Zeit herrschenden gesellschaftlichen Gewohnheiten nicht unterschritten werden kann, um nicht mehr als „Dürftigkeit“, sondern als „Armut“ oder gar „Elend“ zu gelten.

Und zwar ist in der Statik das *Realeinkommen* aller durchschnittlich Qualifizierten selbstverständlich gleich: nicht eher kann die Konkurrenz zur Ruhe kommen, ehe nicht alle freien Arbeiter, in Stadt und Land, Ackerproletarier und Industrieproletarier, das gleiche Realeinkommen haben. Dagegen wird in größeren Wirtschaftsgesellschaften ihr *Nominaleinkommen* an der Peripherie am geringsten, im Zentrum am höchsten sein, weil alle Urprodukte dort den geringsten, hier den höchsten statischen Geldpreis haben, entsprechend der ökonomischen Entfernung vom Marke.¹

Die zuletzt angestellten Erwägungen führen uns zu der zweiten Methode der Bestimmung des Monopollohnes der kapitalistischen Gesellschaft.

Auch hier gehen wir von dem am ungünstigsten gelagerten Grenzproduzenten aus, aber dieses Mal ist es ein Arbeiter von normaler Kraft des Körpers und Geistes. Es ist, wenn wir zunächst das eine, politisch abgegrenzte Land unserer Beobachtung allein ins Auge fassen, der normale Landarbeiter auf dem Grenzboden, dessen Lohn die Basis der Pyramide der normalen Löhne darstellt: denn es ist die Zuwanderung dieser Landarbeiter in die Industriebezirke, die durch Verdünnung der Landarbeiterschaft, d. h. durch Verminderung ihres Angebots, und Vermehrung der Stadtproletarier und ihres Angebots den Mechanismus des Ausgleichs der Löhne in Bewegung setzt und hält.

Damit ist der wichtigste ökonomische Unterschied zwischen der reinen und der politischen Ökonomie bestimmt, daß dort das Einkommen des unverschuldeten vollkräftigen *Bauern* auf aus-

1 In der Kinetik steht auch der *Reallohn* um so höher, je näher dem Zentrum der Ort liegt, und zwar, weil fortwährend Arbeiter aus den Grenzbezirken nach dem Zentrum angesaugt werden.

reichendem Acker die Basis der Lohnpyramide bildet, aber in der politischen Ökonomie das Einkommen des durch die Bodensperre der eigenen Produktionsmittel beraubten *Landarbeiters* der „Monopollohn“.

Was aber bestimmt den Landarbeiterlohn? Dazu muß man den ganzen (internationalen) Markt der Dienste ins Auge fassen. Die tiefste Basis der Lohnpyramide bildet der Lohn der Landarbeiter, aber der „Grenzkulis“, wie wir sie genannt haben: der Landarbeiter in den „Grenzgebieten des höchsten sozialen Druckes“. Das sind diejenigen Gebiete des autochthonen primären Gewalteigentums, des „feudalkapitalistischen“ Großgrundeigentums, die gerade eben von der Nachfrage nach Diensten seitens der mehr zentralwärts gelegenen Märkte der Dienste ergriffen werden. Hier, wo noch keine Fortwanderung die Reihen der Landarbeiter gelichtet und ihren Lohn erhöht hat, ist das Klassenmonopol noch allmächtig, so daß der Lohn dem physiologischen Existenzminimum sehr nahe steht; hier ist das eherne Lohngesetz schreckliche Wahrheit. Im gegenwärtigen Zeitpunkt unserer westeuropäisch-amerikanischen Internationalwirtschaft liegen diese Grenzgebiete des höchsten sozialen Druckes im fernen slavischen Osten. Polen, Ruthenien, Ungarn, den Donauländern und dem immer noch unter dem mörderischen Latifundiensystem seufzenden Südeuropa: von hier wandern die Grenzkulis aus.

Ihr Lohn, zuzüglich der Transportkosten einschließlich Impfung, Grenzschein usw. und einem kleinen Mehr, das das „Gefälle“ unterhält, bestimmt den Lohn jedes gleich qualifizierten Landarbeiters weiter nach dem Mittelpunkt hin – und dieser Lohn ist wieder die Basis jeder örtlichen Lohnskala, die sich aufstaffelt nach der Qualifikation, d. h. der „relativen Seltenheit der Vorbedingungen“: dadurch bestimmt sich in der Statik der Lohn jedes einzelnen Produzenten, nicht nur der Arbeiter im engeren Sinne, sondern auch aller höheren Unselbständigen, aller Selbständigen, z. B. der freien Berufe, und auch der „*Unternehmerlohn*“.

Die Klasse der Arbeiter insgesamt ist gezwungen, einen derart bestimmten Teil ihres Gesamterzeugnisses der Klasse der Besitzer der Produktionsmittel insgesamt abzutreten. Den ihnen verbleibenden Rest teilen die Arbeiter unter sich nach der Staffellung der Qualifikation, nach der „Seltenheit der Vorbedingungen“. Das heißt in der kapitalistischen Gesellschaft ihr „*natürlicher*“, d. h. ihr bei freier Konkurrenz auf dem Markt der Dienste sich ergebender Lohn.

β. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Dienste

1.1. In der reinen Ökonomie: Der Monopolistenlohn

Auch in der reinen Wirtschaft sind, wie bereits dargestellt, Fälle denkbar, wo ein Dienstleistender ein Monopol besitzt, weil die Konkurrenz nicht eingreifen kann.

Hier sind sogar rechtliche Monopole denkbar. Wenn die Freibürgerschaft z. B. einem verdienten Arbeitsveteranen das ausschließliche Recht verleiht, eine Sehenswürdigkeit, z. B. ein Museum, gegen bestimmtes Eintrittsgeld zu zeigen, so kann sein Einkommen daraus hoch über dem bei freier Konkurrenz von ihm zu erzielenden vollen Ertrage seiner geminderten Arbeitskraft stehen. Ebenso könnte eine Gemeinschaft gewisse einträgliche Ämter ein für allemal den Nachkommen eines besonders hochgeehrten Mannes, etwa ihres Propheten, vorbehalten. Selbst das wäre harmlos für den sozialen Verband, so harmlos, wie etwa eine aus öffentlichen Mitteln gezahlte Dotation oder Pension. Es wäre „Steuer“, die immer Abzug vom Einkommen der Einzelnen für öffentliche Zwecke ist. Das soziale Gleichgewicht könnte sie unter solchen Umständen so wenig stören wie Aufwände für andere öffentliche Luxuszwecke.

Andere *statische* Monopole eines Dienstleisters sind in der reinen Ökonomie nicht denkbar, sondern nur schnell vorübergehende *kinetische* Monopole, deren Gewinn dann aber Erpressung ist oder dicht daran streift. Wenn der einzige Lotse, der draußen ist, von dem Kapitän eines Schiffes in

Seenot einen Betrag verlangt, der den gewöhnlichen Preis um viel mehr übersteigt, als der Qualifikation so hohen Mutes entspricht, so erpreßt er einen Monopolpreis. Solche und ähnliche Fälle fallen aber im Grunde aus dem Rahmen unserer Erörterung, weil sie den laufenden Preis eines einmaligen Dienstes, nicht den Tauschwert des Dienstes, seinen statischen Preis, beeinflussen.

2.2. In der politischen Ökonomie: Der Monopollohn

a.a. Der vorkapitalistischen Wirtschaft

Vor Erlangung der vollen Freizügigkeit ist die Konkurrenz auf dem Markte der Dienste mehr oder weniger beschränkt. Je nach dem Grade, in dem die Konkurrenz beschränkt ist, stellt sich der Monopollohn hier ein.

Den stärksten Grad der Einschränkung hat die Freizügigkeit im historischen Verlaufe erlangt in der Sklavenwirtschaft der Antike und der neuzeitlichen Plantagenkolonien einerseits und in der feudalen Großgutswirtschaft der Neuzeit andererseits. Hier war der Arbeiter entweder völlig „Sache“, „Gut“, oder doch an die Scholle gebunden, aller Freizügigkeit beraubt.

Unter diesen Umständen gleicht er dem Käufer, dem ein einziger Monopolist im Besitze seines unentbehrlichen Existenzmittels gegenübersteht. Hier kann der „Lohn“, d. h. das Entgelt für den unfreien Dienst, wenn den „Herrn“ nicht besondere Motive milde stimmen, bis unter das physiologische Minimum gepreßt werden, d. h. unter dasjenige Quantum, das hinreicht, um die Bilanz der Substanz und Energie des Körpers zu erhalten und die Aufzucht von so vielen Kindern zu gestatten, daß die „Rasse“ sich in ihrem Bestande erhält.

Namentlich in der kapitalistischen Sklavenwirtschaft, d. h. derjenigen auf Sklavenarbeit aufgebauten Gesellschaftswirtschaft, die, bereits geldwirtschaftlich entfaltet, das Sklavenprodukt auf einem Markte verwertet, ist es Folge einer ganz üblichen und als durchaus kaufmännisch-solide betrachteten privatwirtschaftlichen Kalkulation, unter bestimmten Verhältnissen den Sklaven bei härtester Arbeit und dürftigster Ernährung in einer bestimmten Zeit im wahrsten Sinne des Wortes zu „amortisieren“, d. h. zu Tode zu arbeiten.¹ Nämlich immer dann, wenn dank starken Zufuhren der Markt des menschlichen Arbeitsviehs überfüllt, und daher sein Preis niedrig ist. Wo aber der Preis hoch ist, da gebietet das Prinzip der privatwirtschaftlichen Rentabilität, den Sklaven gut zu füttern, damit er seine Arbeitsenergie möglichst lange für die Zwecke seines Herren einsetzen kann. Man kalkuliert hier also Gebrauchswert und Abnutzung genau so wie bei einem Arbeitspferde oder einer toten Maschinerie. Diese unmenschliche Rechnung findet sich ebenso in der antiken Sklavenwirtschaft Roms, wie in der modernen der amerikanischen Plantagenstaaten.

Auch aus der feudal-kapitalistischen Hörigenwirtschaft der Getreideproduktion Osteuropas sind solche Beispiele bekannt. Wenn auch hier die Ernährung der Arbeiter selbst selten bis unter das Minimum am ordinärsten Futter gepreßt worden sein wird, so ist doch oft genug das Minimum unterschritten worden, das zur Reproduktion der Rasse hinreicht. Hanssen berichtet z. B. aus Schleswig-Holstein, daß die leibeigene Bevölkerung bei nur geringer ehelicher Fruchtbarkeit eine enorme Kindersterblichkeit aufwies: „So bewirkte die Leibeigenschaft gerade das, was sie verhindern sollte, einen Mangel an Arbeitskräften.“ Indessen kann dieses Minimum hier, wo die Zufuhr frisch gefangenen Menschenviehs unmöglich ist, auf die Dauer nicht unterschritten werden, weil dann der Feudalherr selbst unter dem Mangel an Arbeitern leiden würde.

Wir sehen, daß auch in diesen sämtlichen Fällen sich das Gesetz des Tauschwertes durchsetzt, das wir kennen: immer bestimmt das Optimum des Gesamtprofites den Wert, und das ist immer, auch hier, gegenüber der unfreien Arbeit, eine Abhängige der relativen, ökonomischen Seltenheit.

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 975.

Im übrigen mag hier angemerkt werden, daß sowohl die kapitalistische Sklavenwirtschaft der Antike wie die Hörigenwirtschaft der Neuzeit in das System der freien Arbeit übergeführt worden sind viel weniger, als man glaubt, aus idealistischen naturrechtlichen Motiven, als deshalb, weil die Monopolisten selbst erkannten, daß das Optimum des Gesamtprofits in der Konkurrenzwirtschaft wesentlich höher liegt als in der gebundenen Wirtschaft. In der Sklavenwirtschaft des Altertums stieg, nachdem das Mittelmeergebiet erst einmal gründlich ausgeleert war, die ökonomische Seltenheit und damit der Preis der Sklaven auf eine Höhe, die pflegliche Verwaltung dieses Eigentums erzwang, d. h. einen Lohn, der die Reproduktion der Rasse ermöglichte. So wurde der Sklave auf den großen Optimatenvillen zum *mancipium casatum*, dem verheirateten Hörigen auf eigener Scholle. Ganz dasselbe geschah in den Südstaaten der amerikanischen Union, seit mit Unterdrückung der Sklavensjagd in Afrika der Preis der Schwarzen stark gestiegen war. – Und in der Hörigenwirtschaft verfiel die Qualifikation der Leibeigenen, namentlich ihr *Arbeitswille*, ihre „Anspannung“ derart, daß ihr „Lohn“, so karg er war, dennoch ihren „vollen Arbeitsertrag“ oft erreichte und sogar überschritt, zumal der Herr die Versorgungslast auf Lebenszeit zu tragen hatte. Das Monopol hatte sich hier wie dort selbst aufgehoben: der Mensch ist eben kein Arbeitsvieh. Einzelne Versuche zeigten, daß die Leistung freier Arbeiter ein viel höheres Optimum des Gesamtprofites abwarf,¹ und so wurde denn allmählich die Emanzipation, natürlich unter der üblichen Plasmachelei, durchgeführt. Das ist das Geheimnis z. B. der Stein-Hardenbergschen Gesetze.

Wo in vorkapitalistischen politischen Ökonomien kleinere abgeschlossene Kreise mit freier Konkurrenz bestehen, da gibt es soviel Lohnpyramiden wie getrennte Verkehrskreise², und in jeder bildet die örtlich unseltenste Qualifikation die Grundlage und den Bestimmgrund aller höheren Löhne. In den Städten stellen die Unqualifizierten dieses Normalniveau, den Nullpunkt der Skala dar. Ihr Lohnniveau steht natürlich, da die Konkurrenz hier nicht eingreifen kann, in gar keiner unmittelbaren Abhängigkeit von dem Lohn der unfreien Landarbeiter. (Eine mittelbare Abhängigkeit besteht nämlich meistens, weil hier die Kaufkraft der Landbevölkerung sehr gering ist, eine Tatsache, die nach dem „Gesetz der Beschaffung“ auf die Einkommen der städtischen Produzenten stark zurückwirken muß, wo kein Massenexport stattfindet.)

b.b. Der Übergangsperiode (der frühkapitalistischen Wirtschaft)

Diese Betrachtung gestattet eine überaus elegante Ableitung der schweren Erscheinungen, die der Kapitalismus in seinen ersten Anfängen, namentlich in Großbritannien, über die Arbeiterschaft verhängte; eine Ableitung, die gleichzeitig beweist, daß die Konkurrenz nicht an sich, sondern nur unter dem gesellschaftlichen Klassenmonopolverhältnis der politischen Ökonomie für *einzelne Teile* der arbeitenden Klasse eine Macht des Fluches war. *Die Konkurrenz und der viel verschrieene Liberalismus, der sie entfesselt hat, waren im Gegenteil die Kräfte des Segens*, die ganz allein das durch die feudale Gewaltpolitik geschaffene Massenelend bereits unmeßbar gemildert haben; und es erscheint mir zweifellos, daß sie in absehbarer Zeit dahin gelangen werden, es ganz aufzuheben.

Das klingt bis ins Ungeheuerliche paradox. Und doch werden wir sofort erkennen, daß es buchstäbliche Wahrheit ist, wenn wir uns nur erinnern wollen, was wir über die Zusammenhänge der einzelnen Lohnklassen festgestellt haben. Wir sahen dort, daß durch die Konkurrenz der Arbeiter untereinander ein Prozeß der Ausgleichung sich vollzieht derart, daß der Lohn der oberen Schichten herabgezogen, der der unteren aber gehoben wird. Wenden wir diesen allgemeinen Satz auf die Verhältnisse der frühkapitalistischen Periode Großbritanniens an. Hier haben wir in der vorkapita-

1 Vgl. z. B. Neumann, Die Bewegung der Löhne der ländlichen „freien Arbeiter“ im Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Königreich Preußen, S. 154.

2 Hier spricht Cairnes von „non-competing groups“.

listischen Zeit in den Städten einen Stand von Handwerkern, die ihr bescheidenes Brot haben. Das Gewerbe entfaltet sich langsam; je länger, je mehr fühlt es sich unerträglich beengt und gehemmt durch die Fesseln des Feudalsystems, und nach langen schweren Kämpfen gelingt es dem Liberalismus, die Burg der Gegner zu brechen. Der freie Zug der Bevölkerung wird mit manchen anderen Rechten gewonnen. Die Abwanderung vom Lande setzt ein, erst tröpfelnd, dann, in dem Maße, wie die städtischen Gewerbe Brotstellen erschließen, immer mächtiger. Die Hungerkonkurrenz reißt die Löhne und Arbeitseinkommen der alten städtischen Handwerker und Arbeiter in die Tiefe, und alle Pforten der Hölle scheinen sich aufgetan zu haben. Den ersten Beobachtern, den Malthus, Ricardo und ihren sozialistischen Zeitgenossen, erschienen diese furchtbaren Erscheinungen als ein wirtschaftsgeschichtliches Novum, als etwas noch nie Dagewesenes, das jetzt mit einem Mal, wie aus dem Nichts gestampft, in den Gewerbezentren selbst entstanden sei. Und auch heute noch blendet dieser alte Irrtum die Augen fast aller Volkswirte. Es war aber ein Irrtum! All diese himmelschreiende Not, all dieses schmutzige Elend, all diese grauenhafte Erniedrigung ganzer Volksmassen waren nicht im mindesten Nova, sondern uralte Tatsachen; und sie waren nicht erst soeben in den Städten *entstanden*, sondern sie waren nur soeben auf dem städtischen Schauplatz *erschienen*, nachdem sie all die Zeit an einer Stelle zusammengedrängt waren, auf die die Blicke der städtischen Volkswirte nie gefallen waren.

Diese Stelle war das platte Land! Hier, auf den Besitzungen der großen Feudalherren, in den Höhlen der hörigen Bauern, fern von den Stätten, auf die die Augen der ersten Theoretiker des Wirtschaftslebens wie hypnotisiert gerichtet waren, hatte menschliches Elend längst den höchsten Grad erreicht, der denkbar ist, bis zur Vernichtung der Reproduktionskraft der Rasse. Denken wir an die Schilderungen, die Labryère von den französischen Bauern, die Gray von den irischen, E. M. Arndt von den deutschen, und die Kropotkin von den russischen Bauern der präkapitalistischen Zeit gibt, von jenen menschenähnlichen Tieren, die in Erdhöhlen wohnen, schwarzes Brot essen und den Acker ihres Herren umwühlen, denken wir an jene „Wilden“, von denen Taine erzählt, an jene zottigen Bauern der Auvergne, die herabsteigen von ihren Berghöhlen, blutgierig, verelendet, wie hungrige Wölfe!

Bis die Revolution ihnen das Recht der Freizügigkeit gab, hatten diese Ackersklaven ihr eigenes Dasein geführt, fern jeder Kultur, gelöst aus dem Zusammenhang mit dem übrigen Volke. Niemand hatte ihrer acht, niemand wußte etwas von ihren Leiden, die wie in einem verborgenen Reservoir Jahrhunderte hindurch aufgesammelt wurden. Als dann aber die städtische Revolution den trennenden Damm durchbrochen hatte, als die Freizügigkeit erkämpft war, da ergoß sich mit einem Male diese ganze ungeheure Masse alten, aufgehäuften Elends über die Städte und ihre unglücklichen Bewohner. Und nun freilich riß die Hungerkonkurrenz dieser auf das äußerste denkbare Maß menschlicher Entwürdigung herabgedrückten Unglücklichen auch die Löhne der alten städtischen Arbeiter in die Tiefe; hatten sie vorher in anständigen Häusern gelebt, so mußten sie sich jetzt mit denselben Schweineställen begnügen, an die ihre Wettbewerber von Jugend an gewöhnt waren; hatten sie bis jetzt von Rindfleisch und Weißbrot gelebt, so mußten sie sich jetzt ebenso wie jene mit Kartoffeln und Schwarzbrot ernähren, und furchtbar war für sie der Sturz. Aber man darf doch dabei nicht, wie es regelmäßig geschieht, übersehen, daß ganz der gleiche Prozeß, der Hunderttausende in das tiefste Elend stürzte, andere Hunderttausende aus dem tiefsten Elend erlöste. Denn für jene feudalen Hintersassen, die ihrem Kerker entronnen waren, war das Elend von Manchester und Liverpool immer noch ein Emporstieg.¹

1 Marx wußte das, deutete es aber falsch und verwertete es daher nicht für die Theorie. Vgl. Oppenheimer, Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus, S. 163.

Kurz und gut, was den Beobachtern bis jetzt regelmäßig als ein Prozeß erschien, der nichts als Elend und Not über die Welt brachte, das war in der Tat ein Prozeß der *Ausgleichung* zwischen zwei, bis dahin durch eine unüberschreitbare Grenze geschiedenen, Schichten der Bevölkerung, einer relativ hoch, und einer unglaublich tief stehenden, die plötzlich miteinander in Verbindung gebracht wurden. Man hat bis jetzt immer nur die eine Seite gesehen, den Niedergang der höheren Schicht, aber man kann dem Vorgang nur gerecht werden, wenn man auch die Rückseite der Medaille ansieht, nämlich den Aufstieg der unteren Schicht. Für die Einwanderer war der Prozeß der Ausgleichung ein Segen, wie er für die alten Städter ein Fluch war. Dieser Prozeß der Ausgleichung erfolgte zuerst mit ungeheurer Gewalt, solange, bis der Überschuß der in den Großgrundbezirken aufgestauten Proletariermassen abgeströmt war. Dann begann unter der Wirkung der Konkurrenz, dank der durch die Abwanderung und Auswanderung sich immer mehr verschärfenden Leutenot, die Hebung der Landarbeiterlöhne, die seitdem ohne Ende fortgeschritten ist, und mit der sich der Lohn der städtischen Arbeiter regelmäßig mitgehoben hat. Diesem Prozeß ist kein Ende abzusehen. Die Löhne werden immer weiter steigen, zunächst durch den immer höheren Aufschlag von Transportkosten, den die Heranführung der Wanderarbeiter bedingt, und dann hoffentlich in nicht allzu ferner Zeit durch eine Umwälzung der Eigentumsverhältnisse in den Gebieten des höchsten sozialen Druckes im äußersten Osten.¹ Und auch dieser letzte Hammerschlag, der die Fesseln der mündig gewordenen Menschheit ganz zerbrechen wird, wird geführt werden von dem heute so arg verlästerten Liberalismus, dem Widerpart und Besieger des Feudalstaates.

Wir sehen also, die Konkurrenz ist völlig unschuldig. Sie hat vom ersten Tage ihres Wirkens an den *Durchschnittslohn* der menschlichen Arbeit in immer steigendem Maße erhöht: es war nicht ihre Schuld, daß der Durchschnitt im Anfang viel niedriger sein mußte, als das bisherige Einkommen der städtischen Arbeiterschaft, so daß sie jahrzehntelang in schwere Not geriet, bis die Konkurrenz ihr Durchschnittslohnniveau wieder so hoch hatte heben können, wie jenes Sonderlohnniveau vor der großen Ausgleichung gestanden hatte. Um die ganze Menschheit zu erlösen, mußte der Liberalismus vor allem die entwürdigten Sklaven des Großgrundeigentums erlösen. Der städtische Arbeiter jener Zeit mußte die Zeche bezahlen.

B. Der Gewinn an Gütern

α. Bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Güter

Die Güter, bei deren Austausch kein Monopolverhältnis einspielt, nennt man, wie gesagt, die „beliebig reproduzierbaren“ oder „vermehrbaren“ Güter. Wir wissen, daß bei dem Tausche solcher Güter in der Statik sogar in der politischen Ökonomie des Kapitalismus die objektive Äquivalenz besteht: sie stehen auf dem statischen Preise, der ihren am ungünstigsten gestellten Grenzproduzenten außer ihren Selbstkosten gerade den ihrer Qualifikation entsprechenden *gleichen* Gewinn für gleiche Kosten an „zusätzlicher Arbeit“ einträgt.

Dabei ist es, um daran zu erinnern, gleichgültig, ob die Güter von größerer oder geringerer natürlicher Seltenheit und daher von größerem oder geringerem Tauschwert sind. Radium hat Fabelwert: dennoch gewährt es seinen Produzenten keinen überdurchschnittlichen Gewinn. Denn der Konkurrenzkampf zwischen den Produzenten von Radium und etwa Eisen oder Steinkohlen kann nicht eher zur Ruhe kommen, als bis sich beide Tauschwerte in derjenigen Relation befinden, die

¹ 1909 geschrieben. Inzwischen ist dieser Prozeß in Rußland durchgeführt, im übrigen Osten begonnen und mindestens geplant. Es kann hier kein Halten mehr geben.

den beiderseitigen Produzenten den gleichen Gewinn gewährt, gleich immer unter der Reduktion ihrer relativen Qualifikation auf den uns bekannten Generalnenner. Natürlich verdient ein Chemiker, der das subtile Verfahren der Radiumerzeugung zu handhaben versteht, ein höheres Arbeitseinkommen, als der ungelernete Arbeiter, der zutage liegendes Eisenerz bricht. Aber dieser Unterschied des Arbeitseinkommens fließt nicht aus dem Preise des Produkts, sondern aus dem Preise der Dienste. Das können wir sofort daran erkennen, daß umgekehrt der an der Eisenerzeugung beteiligte Hütten- und Bergingenieur entsprechend höher bezahlt wird als der an der Radiumerzeugung beteiligte Laboratoriumsdiener.

1.1. In der reinen Ökonomie: Die absolute Äquivalenz

In der reinen Ökonomie, wo kein Klassenmonopol einspielt, herrscht auch beim Tausch von Gütern gegen niedere Dienste, beim Lohnvertrage, die vollkommene, also die, wie wir sagten, „absolute Äquivalenz“. Jeder Dienstleistende, auch der niedere, erhält hier den vollen Wert seiner Arbeit, den „vollen Arbeitsertrag“.

2.2. In der politischen Ökonomie: Der Kapitalprofit

In der politischen Ökonomie aber besteht die objektive Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung, wenn kein Monopolverhältnis einspielt, nur bei den Tauschakten, *die von Mitgliedern derselben sozialen Klasse abgeschlossen werden.*

Zwischen den Mitgliedern verschiedener sozialer Klassen aber besteht keine Äquivalenz der Leistungen: sie sind „non-competing groups“.

Selbst zwischen den Mitgliedern der verschiedenen Schichten, die die herrschende Klasse zusammensetzen, besteht keine Äquivalenz: die jeweils am Ruder befindliche Schicht, je nachdem das landed oder das moneyed interest, benutzt das Klassenmonopol der Staatsverwaltung in der Regel mit bedeutendem Erfolge zu dem Zwecke, das Einkommen ihrer einzelnen Mitglieder auf Kosten der Genossen an der Staatskrippe zu erhöhen, indem sie den Schlüssel der Verteilung des „Gesamtmehrwertes“, den die Unterklasse abzutreten hat, für sich günstiger stellt. Das ist z. B. die Wirkung von Agrarzöllen und Liebesgaben.

Vor allem aber besteht keine Äquivalenz zwischen den Leistungen der Ober- und der Unterklasse. Und zwar auch nicht beim Tausch auf dem Markte der Güter. Alle Erwerbszweige, die ein Mitglied der Unterklasse ergreifen kann, zu denen es die „Vorbedingungen“ besitzt, tragen ihm nur das Einkommen seiner Klasse je nach seiner Qualifikation, ob er nun Güter oder Dienste produziert. Ein Lumpensammler z. B. ist selbständiger Produzent von „Gütern“, kann aber doch zu keinem höheren Einkommen kommen, als die Dienstleistenden seiner Klasse, weil die Konkurrenz es immer in der „natürlichen Distanz“ hält.

Solche Fälle sind aber selten, weil für die meisten selbständigen Güterproduktionen „Vorbedingungen“ erforderlich sind, über die der Produzent der Unterklasse nicht verfügt: die ausreichenden „Produktionsmittel“, d. h. in personalwirtschaftlicher Betrachtung: die *Beschaffungsgüter*. Das liegt in seiner Definition: wer über ausreichende Beschaffungsgüter verfügt, gehört nicht zur Unterklasse. Darum sind die „freien“, d. h. der Beschaffungsgüter entbehrenden „Arbeiter“ in der ungeheuren Mehrzahl aller Fälle gezwungen, nicht Güter, sondern Dienste zu produzieren – und darum besteht die Nichtäquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung in der überwiegenden Mehrzahl aller Fälle beim Austausch von Diensten gegen Güter, d. h. gegen Lohn. Der Arbeiter erhält seinen „vollen Arbeitsertrag“ unter Abzug des Monopolgewinns. Das haben wir zur Genüge betrachtet.

Innerhalb der Klasse der Anwender aber besteht bei allen Tauschakten, bei denen kein Monopolverhältnis einspielt, die volle Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung; die Konkurrenz zwischen ihnen gleicht die Profite genau so aus, wie die Konkurrenz zwischen den Arbeitern die Löhne.

Dieser Satz bedarf, nicht einer Einschränkung, wohl aber einer mehrfachen näheren Bestimmung. Erstens: die Konkurrenz kann die Ausgleichung nur vollziehen für Kapitalisten, die über kein Personalmonopol verfügen, weder ein Produktions- noch ein Tauschmonopol. Nennen wir einen solchen unbegünstigten Grenzkapitalisten „Normalkapitalisten“ und sein Kapital ein „normales Produktivkapital“. Nur von diesen wird in diesem Abschnitt die Rede sein: Die begünstigten Kapitale und ihre Eigentümer beanspruchen eine eigene Darstellung.

Zweitens: Wir erinnern daran, daß von dem Gesamteinkommen, das ein Kapitalist genießt, sein „Unternehmerlohn“ abgezogen werden muß, um seinen reinen Profit zu erhalten. Der dritte Bestandteil, den wir oben¹ bezeichneten, der „Pionierlohn“, ist rein kinetisch, kommt also hier nicht in Frage.

Es wird heute vielfach versucht, allen Unternehmergeinn als Lohn qualifizierter Arbeit auszugeben und dadurch zu rechtfertigen.² Wir werden uns vor dieser Verwirrung, die jeder Blick auf den Zins von Obligationen, Hypotheken und Staatsschulden und die Dividende von Aktien ad absurdum führt, hüten, werden aber auch andererseits in dieser Betrachtung den reinen Profit des Kapitals streng von dem Lohn der Unternehmerarbeit trennen.

Drittens: der Profit wird ganz in dem Sinne „ausgeglichen“, wie der „Lohn“. Das heißt: es gibt eine Anzahl von Niveaus des Profites, die durch die Konkurrenz in ihrer „natürlichen Distanz“ gehalten werden und zwar „nach den relativen Nachteilen der Anlage“, wie die Lohnniveaus nach der relativen Seltenheit der Vorbedingungen.

Je geringer die Sicherheit einer Anlage, um so höher ist ihr Profit: er umschließt eine „Risikoprämie“ von entsprechender Höhe. Das gleiche gilt für Anlagen, die dem Produzenten eine geringere soziale Stellung in seiner Gesellschaft geben: auch darum ist z. B. der Profit eines in einem Rittergut oder gar Fideikommiß angelegten Kapitals geringer als der eines Industriekapitals, das außerdem in der Kinetik noch eine höhere Risikoprämie bringen muß; und innerhalb dieser Gruppe ist der Profit eines Pfandleihers oder Bordellinhabers entsprechend höher als der eines Schiffreeders oder Kanonenfabrikanten. Ebenso wirkt die höhere oder geringere Aussicht auf besondere Konjunkturgewinne. Diese und ähnliche Dinge können sich in den verschiedensten Kombinationen verbinden: aber immer werden sich die Profite abstufen nach ihrer durch die relativen Nachteile der Anlage abgestuften „natürlichen Distanz“; ehe diese nicht hergestellt ist, kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Viertens und vor allem: „Ausgleichung“ bedeutet hier nicht mehr Gleichheit der Einkommen aus reinem Profit für alle individuellen Kapitalisten bei gleicher Gunst der Anlage, sondern *gleichen Profit auf gleiche Kapitalanlage oder, was dasselbe sagt: Einkommen aus Profit im Verhältnis zu der Größe des „vorgeschossenen“ (Marx sagt: „funktionierenden“) Kapitals.*

Würden nämlich alle Kapitalisten, große und kleine, das gleiche Profiteinkommen erlangen, so wäre der Satz des Profits (Marx' „Profitrate“) für die kleinen Kapitale um so größer, je kleiner sie sind. Das ist selbstverständlich nicht möglich. Dann würden in der Kinetik die Kapitale so lange den derart begünstigten Zweigen zufließen, bis „alle Vorteile wieder in einer Linie wären“, d. h. bis auf alle Kapitale der gleiche Profitsatz entfiel. In der Statik bringen je tausend Pfund in allen Zweigen den gleichen Profit, sagen wir hundert Pfund. Die Anlage von einer Million Pfund bringt dann dem Kapitalisten in der Statik hunderttausend Pfund.

Dieser *Gesamtprofit* kann durch nichts anderes realisiert werden als durch den Verkauf der produzierten Produkte, zumeist Güter. (Es können auch Dienste sein: Schauspieldirektoren z. B. kau-

1 [Siehe oben, S. 593f., (im Original S. 186).]

2 Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. I: Allgemeine Soziologie, S. 760, über die „hero-worship“ der neoliberalen Schule: Julius Wolf, Reinhold, Ehrenberg, auch Joseph Schumpeter.

fen und verkaufen Dienste.) Der *Einzelprofit* ist daher der Gesamtprofit dividiert durch die Anzahl der Einheiten, durch die „Ziffer der Produktivität“, wie wir sie nennen wollten. Und diese Ziffer hängt ab erstens von der Natur der Ware: man kann mit dem gleichen Kapital im Jahre sehr viel mehr Stiefel herstellen als Automobile oder Dampfyachten – und zweitens von den Bedingungen des Betriebes: je schneller der Kapitalist sein Kapital „umschlägt“, d. h. je öfter er es in gleicher Zeit umsetzt, um so größer ist im Verhältnis seine Produktivität, und um so geringer der Einzelprofit.

Auf diese Preisrelation, wo alle Waren ihren Verkäufern denjenigen Einzelprofit bringen, der auf gleiche Kapitalmengen das gleiche Profiteinkommen einträgt, tendiert in der realen kapitalistischen Wirtschaft der Marktpreis aller Waren, die unter keinem Monopolverhältnis stehen, hin; denn hier ist der Punkt der objektiven Äquivalenz zwischen den Kapitalisten, und hier steht daher der Tauschwert jeder einzelnen Ware: er ist „natürlicher Wert“.

Mit anderen Worten: alle freien Arbeiter zusammen treten den Monopoltribut ab. Und dieser Tribut verteilt sich völlig gleichmäßig als Profit auf das gesellschaftliche Gesamtkapital derart, daß auf jede Geldeinheit seines Wertes der gleiche Geldertrag fällt. Dieser Wert ist exakt bestimmbar durch die Addition der statischen Preise der produzierten Produktivgüter, aus denen das Gesamtkapital besteht. Setzt man diesen Wert mit dem des Gesamtprofits in Proportion, so erhält man den normalen Prozentsatz, der zu dieser Zeit in dieser Gesellschaft besteht. Man braucht aber diese etwas umständliche Rechnung nicht aufzustellen, denn der normale Prozentsatz des Profits fällt jedem Grenzbetriebe zu; man braucht also nur einen solchen, z. B. einen landwirtschaftlichen, ausfindig zu machen und den Profitsatz, der ihm zufällt, festzustellen.

Hier zeigt sich der Unterschied zwischen den Klassenmonopolen und den personalen Tauschmonopolen. Bei diesen zieht jeder Monopolist für sich selbst von seinen Kontrahenten den Mehrwert ein: beim Klassenmonopol aber steuert die ganze Unterklasse der ganzen Oberklasse, Gesamtheit an Gesamtheit; und die Oberklasse teilt sich pro rata in gleichmäßiger Weise in den Klassenmonopoltribut.

Das ist das Geheimnis der „Nivellierung“ des Profits auf alles Kapital, die Rodbertus und Marx und den Seinen so viel Kopfzerbrechen gemacht hat.

Von unserem Standpunkt läßt sich die – als Tatsache selbstverständlich schon den ältesten Beobachtern, schon Smith und Ricardo, bekannte – Nivellierung ohne jede Schwierigkeit verstehen. Kapital ist nach meiner Definition „ein nutzbarer Anteil am Klassenmonopolverhältnis“: kein Wunder, daß gleiche Anteile gleichen Profit abwerfen!

Das gilt auch für den allerdings sehr seltenen Fall, wo ein Kapitalist *gar keine Arbeiter beschäftigt!* Wenn er eine Geldsumme in ein Geschäft hineinsteckt, in dem unmittelbar gar kein „Mehrwert“ produziert wird, weil kein Arbeiter „exploitiert“ wird, so hat er dennoch seine sozusagen Aktie an dem Klassenmonopol und erhält seine „Dividende“ im normalen Profit. Eher kann die Konkurrenz nicht zur Ruhe kommen.

Der Kenner der Situation weiß, worum es sich bei dieser für den Laien vielleicht befremdenden Ausführung handelt: um „ein gutes altes Beispiel, an dem im Laufe der Zeit schon manche Zins-theorie erprobt und falsch befunden wurde“¹, nämlich um die Wertvermehrung, die Wein beim Lagern, oder ein Baum, der im Walde wächst,² erfährt.

Böhm-Bawerk hält diesen Sonderfall für ganz besonders wichtig. Er kommt immer wieder darauf zu sprechen und ist der offenbaren Überzeugung, daß nur seine eigene „Zeitagiotheorie“ ihn erklären kann. „Es dürfte nicht in Zweifel gezogen werden, daß unter Umständen die Rücksicht auf den zeitlichen Aufschub sogar einen größeren Einfluß auf den Wert von Gütern nehmen kann als

1 Böhm-Bawerk, Geschichte der Kapitalzinstheorien, S. 499.

2 Ebenda, S. 533.

die Rücksicht auf das Quantum der Kostenarbeit. Ich erinnere z. B. an den Wert eines alten, durch Dezennien abgelagerten Weines, oder eines hundertjährigen Stammes im Walde.“ Er meint anschließend, „daß in dieser Ausnahme *eigentlich die Hauptsache* des ursprünglichen Kapitalzinses steckt“.

Es ist gut, daß Böhm-Bawerk die Einschränkung „unter Umständen“ macht. Sonst dürfte man fragen, warum ein altes Schlachthuhn nicht teurer, sondern billiger ist als ein junges, oder warum alter Wein, der „firn“ geworden ist, durch das über eine gewisse Zeit fortgesetzte Lagern an Tauschwert wieder verliert.

Unsere Theorie „erprobt“ sich, wie uns scheint, recht gut an dem Prüfstein dieser Sonderfälle. Wo die kapitalistische Wirtschaft einmal besteht, und der Arbeitslohn der freien Arbeiter infolgedessen einmal als bestimmte Größe gegeben ist, da bestimmt sich jeder statische Warenpreis folgendermaßen: auf die Selbstkosten des Kapitalisten, zu denen meist auch Arbeitslohn gehört, wird erstens sein eigener Unternehmerlohn und zweitens der Normalprofit seines Kapitals anteilig aufgeschlagen, wie wir ihn soeben grundsätzlich berechnet haben. Wenn nun in seltenen Sonderfällen der Arbeitslohn Null ist, so geht er in den statischen Preis eben nur mit Null ein; ja, dieser kann *nur* Profit enthalten, wenn gar keine Kosten entstehen und keine Unternehmerarbeit geleistet wird. Der Weinkellerbesitzer leistet wenigstens Arbeit der Verwaltung und wird dafür entsprechend seiner Qualifikation entgolten; der Besitzer einer wilden Forst mag nicht einmal diese leisten: dann erhält er eben nur seinen Profit – unter Umständen auch etwas Grundrente. Doch davon später!

β. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Güter

Was über die Tauschmonopole zu sagen ist, haben wir in den vorhergehenden Abschnitten in der Hauptsache dargestellt. Wir rufen ins Gedächtnis zurück, daß der Monopolgewinn Aufschlag auf den statischen Konkurrenzpreis zu Lasten der Konsumenten ist. Wir fügen noch einige vorwiegend polemische Ergänzungen hinzu:

Wie wir immer wiederholt haben, gibt es „natürliche“ und rechtliche Monopole. Die Bourgeoisökonomik hat der ersten Kategorie soviel Erscheinungen wie möglich untergeordnet, um die Herreneinkommen der Grundrente und des Profits als „natürliche“, d. h. gleichzeitig notwendige und naturrechtlich gerechte Gewinne zu rechtfertigen. Wenn man aber genau hinsieht, so handelt es sich bei den sogenannten „Naturmonopolen“ entweder um Erscheinungen, die auf ein ganz anderes Blatt gehören, oder um vereinzelte Glücksfälle – und der Rest ist nicht natürliches, sondern *rechtliches*, und zwar „politisch-ökonomisches“ Monopol.

Gar nicht hierher gehörig sind gewisse Fälle, die überhaupt kein Personalmonopol darstellen, aber fahrlässigerweise hierher gerechnet werden, weil sie zufällig auch unter dem Namen „Naturmonopol“ segeln, der aber hier ein lediglich geographisch-kommerzieller Begriff ist. So z. B. haben Irland und Westengland das „Naturmonopol“ besonders feuchter Luft, dank der insularen Lage im Golfstrom. Darum kann man dort feinere Fäden spinnen als anderswo, wenigstens ohne künstliche, und das ist kostspielige, Anfeuchtung der Luft. Das ist technologisch sehr interessant, aber ökonomisch sehr gleichgültig: denn, da niemand in der Lage ist, die Luft über Irland für sich zu „okkupieren“, so kann auch niemand einen Monopolgewinn aus ihr ziehen, und die Konkurrenz sorgt infolgedessen dafür, daß die Profite der irischen Spinner auf dem durchschnittlichen Satz gehalten werden. Man kann ebensogut sagen, daß der Süden gegenüber dem Norden das Naturmonopol des Weinbaues, und die Tropen gegenüber den gemäßigten Zonen das Naturmonopol des Kautschukbaues besitzen.

Ein anderer Teil der zuweilen hierher gerechneten Fälle gehört in die Rubrik des Lohnes hoch qualifizierter Arbeitskraft: so z. B. die sogenannten Monopolgewinne, die der Besitz einer alten

„Praxis“ Ärzten, Anwälten usw., und einer alten „Kundschaft“ Kaufleuten abwirft, wenigstens in allen den Fällen, wo nicht die *Örtlichkeit* entscheidet. Davon sofort.

Zu den Glücksfällen hinüber leitet das Monopol eines Markt- oder Fabrikationsgeheimnisses. Zum Teil spielt hier noch hohe Qualifikation als Techniker oder Kaufmann seine Rolle: aber die Entdeckung des Katzenmarktes durch den Knaben Whittington war ein reiner Glücksfall. Für Glücksfälle aber kann die Wissenschaft, wie für alle Singularitäten, kein Gesetz finden und braucht auch keines. Wenn jemand bei einem Trödler für ein paar Mark einen authentischen Tizian oder eine Amatigeige erstet, die er dann für einen Riesenpreis an einen Sammler weitergibt, so ist solch ein Fall nicht anders zu rubrizieren, als der Fund eines Kohinoor oder Cullinan durch einen Spaziergänger in Südwestafrika. Hier überall besteht überhaupt keine Beziehung zwischen Leistung und Gegenleistung.

Was von den als „Naturmonopole“ gewöhnlich sonst noch angeführten Fällen nach diesen Abzügen noch übrig bleibt, erweist sich, wenn man genau hinsieht, sämtlich an ein bestimmtes Grundeigentum gebunden.

Dahin gehört vor allem das berühmteste Beispiel eines Monopolgutes, der seltene Edelwein. Ferner das „Naturmonopol“ der Floridazeder, die allein das zur Herstellung feiner Bleistifte brauchbare Holz liefern soll. Hierher gehören auch diejenigen Fälle großer „Praxis“ oder „Kundschaft“, die nicht auf hoher persönlicher Qualifikation, sondern auf der günstigen *Örtlichkeit* beruhen: der Lage an einem Hauptarm oder gar Knotenpunkte des Verkehrs, auf einem Bergpaß, an einer „Umschlagstelle“, wo der Landverkehr in den Wasserverkehr mündet, am Kreuzungspunkt zweier Hauptstraßen, im Zentrum einer lebhaften Stadt. Warum aber „setzen sich“ dem Geschäftsinhaber hier nicht so viele „Konkurrenten auf die Nase“, daß seine Vorteile auf den Durchschnitt fallen? Weil das Monopol des Grundeigentums ihnen verbietet, sich an dieser Stelle niederzulassen! So z. B. ließ der Ring der Hotelbesitzer in Bad Gastein lange kein neues Hotel aufkommen: ihnen gehörte alles Land in guter Lage.

Wo der Betriebsinhaber so günstiger Stellen nicht selbst Eigentümer, sondern nur Mieter ist, da gestattet denn auch die Konkurrenz der anderen Kapitalisten dem Eigentümer, jenem den Monopolgewinn völlig abzujagen: Er läßt ihm nur seinen „Unternehmerlohn“ und den Profit seines Anlagekapitals.

Nun wird von einer wichtigen Schule der Ökonomik das Grundeigentum als „Naturmonopol“, und sein Gewinn, die Grundrente, als „natürlicher Monopolgewinn“ angesprochen, der in jeder denkbaren menschlichen Wirtschaftsordnung, wenn auch sonst alles nach dem „Naturrecht“ eingerichtet wäre, grobe klassenbildende Verschiedenheiten der Einkommen und Vermögen herbeiführen muß. Nach dieser Auffassung, die ihre klassische Ausbildung bei David Ricardo erhalten hat, soll die Grundrente entstehen nicht als Monopolgewinn aus einem Tauschmonopol, sondern als „Differentialgewinn“ aus Produktionsmonopolen, nämlich den „natürlichen“ Unterschieden des Roh- und Reinertrags zwischen den Böden der verschiedenen Klassen. Und zwar gibt es „natürliche“ Unterschiede der *Bodenbonität* d. h. der natürlichen Ergiebigkeit, und der *Verkehrslage*.

Da *ceteris paribus*, d. h. bei Verwendung gleicher Arbeit und gleicher Beschaffungsgüter auf die Flächeneinheit, der Boden höherer Bonität einen größeren Reinertrag bringt, als die Böden geringerer Bonität, so bestehen Ertragsdifferenzen zugunsten der besseren Ländereien. Das ist in unserer Sprache der Differentialgewinn der ersten Klasse des Produktionsmonopols, des Erzeugungsmopols.

Wie aus den naturgegebenen Bonitätsunterschieden, so entstehen solche Ertragsdifferenzen auch aus den verkehrsgegebenen Bonitätsunterschieden: die dem Markt näher gelegenen Grundstücke haben einen Vorteil. Denn der städtische Käufer ist gezwungen, dem entferntesten, für die Versorgung des Marktes noch notwendigen Landwirte außer seinen Gestehungskosten auch noch die Kosten des Transportes bis zum Markte zu vergüten: der näher wohnende Landwirt, der ja den

gleichen Marktpreis erhält, hat also aus den ersparten Transportkosten einen Vorteil, der seinen Reinertrag gerade so steigert, als bebaue er Land von entsprechend besserer Bonität: Das ist der Differentialgewinn der zweiten Klasse des Produktionsmonopols, des Transportmonopols.

Aus diesen „natürlichen“ Vorteilen der „Rentierung“ – so wollen wir beide Fälle zusammenfassen – entsteht nach Ricardo die Grundrente. Der Produktionsvorteil des Bodens höherer Rentierung fließt dem Grundeigentümer zu, da weder der Lohnarbeiter noch der kapitalistische Pächter sich seiner auf die Dauer bemächtigen können. Denn der Arbeiter wird durch die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkte auf den gesellschaftlich durchschnittlichen „natürlichen“ Lohnsatz, der Pächter durch die Konkurrenz auf dem Kapitalmarkte auf den durchschnittlichen Profitsatz herabgedrückt: Wenn also der Ertrag vom Boden geringerer Rentierung Lohn und Profit ersetzt, so muß auf Boden höherer Rentierung ein Plus übrig bleiben, das als Rente dem Eigentümer zufließt. Sie ist „derjenige Teil des Erzeugnisses der Erde, welcher den Grundherren für die Benutzung der ursprünglichen und unzerstörbaren Kräfte des Bodens bezahlt wird“.

Die Eigentümer des Bodens höherer Rentierung haben danach ein „Naturmonopol“, das ihnen im Vergleich zu den Eigentümern des Bodens geringerer Rentierung einen Mehrgewinn abwirft. In diesem Sinne schreibt Ricardo: „Ich sehe die Rente immer als Ergebnis eines teilweisen Monopols an.“ Wenn diese Ableitung der Grundrente richtig ist, so muß sie sich auch in der reinen Ökonomie in gleicher Höhe durchsetzen.

1.1. In der reinen Ökonomie: Die natürliche Hufengröße

Die Ricardosche Theorie von der Grundrente zeigt ganz richtig, wie sich die gesamte gesellschaftliche Differentialrente auf die einzelnen *Hektare* von bestimmter Rentierung verteilt. Das ist interessant genug für die agronomische Betrachtung. Aber ist es ebenso interessant für die ökonomische? Oder fragt die Ökonomik nicht vielmehr nach dem Einkommen, das aus dem Faktor Differentialrente auf die einzelnen *Personen* entfällt?

Das Einkommen einer ökonomischen Person aus Grundrente hängt nun allerdings ab von der auf jeden Hektar seines Eigentums entfallenden Differentialrente, aber nicht *allein* davon: es hängt auch ab von der Zahl der Hektare, die er zu eigen hat. Die Grundrente als Einkommen ist das arithmetische Produkt aus der Multiplikation der *beiden* Faktoren.

Wenn nun die soziale Harmonie gleiches Einkommen gleichqualifizierter Kräfte aus den Erträgen eines Grundeigentums verlangt; wenn aber der eine Faktor, die Rentierung des Hektars, aus natürlichen Gründen variiert, so kann die Gleichheit der Einkommen doch vorhanden sein, wenn auch der andere Faktor aus natürlichen Gründen entsprechend in *umgekehrtem Sinne* variiert. Wenn der Eigentümer des Bodens höherer Rentierung entsprechend weniger, der andere entsprechend mehr Boden besitzt, dann ist beider Einkommen dennoch gleich.

Genau auf diesen Zustand, auf die Herstellung dessen, was ich die „*natürliche Hufengröße*“ genannt habe, „tendiert“ nun aber die gesellschaftliche Entwicklung in jeder reinen Ökonomie mit Notwendigkeit hin.

Schon der Anfang jeder Besiedelung auf bisher ungenutztem Boden kann gar nicht anders als derart erfolgen, daß das Maß jedes Grundeigentums der „natürlichen Größe“ entspricht, auf gutem Boden weniger, auf schlechtem mehr. Denn Boden hat hier keine Seltenheit, also keinen Wert, und jeder Bauer nimmt sich so viel wie er braucht. Die geschichtliche Wirklichkeit entspricht dieser Deduktion genau: nach Laveleye-Bücher war die altgermanische Hufe „um so größer, je weniger fruchtbar das Land war. So betrug sie in der Rhein- und Lahngegend dreißig Morgen, in der Trierer Gegend 15, im Odenwald 40 und in der Eifel 160 Morgen.“

Werden demnach die primitiven Hufen schon von Anfang an der Größe nach so bemessen, daß sich die naturgegebenen Verschiedenheiten der Bonität ausgleichen, so sorgt im Laufe der Entwicklung der *Erbgang* dafür, daß auch die verkehrsgegebenen Differenzen der Rentierung ausgeglichen

werden. Wenn ein Markt entsteht, so werden die günstiger gelegenen Grundstücke naturaliter zwischen den Erben verteilt und wieder verteilt, bis die „natürliche Größe“ dieser Lage sich wieder hergestellt hat, während die ungünstiger gelegenen jeweils nur von einem „bleibenden Erben“ übernommen werden. Finden doch die „weichenden Erben“ hier überall an der Peripherie des Wirtschaftskreises ohne Kosten soviel ungenutzten Boden wie sie brauchen!

Ja, selbst wenn das Unwahrscheinlichste Tatsache würde, daß einmal viele Generationen hindurch auf einem Hofe immer nur *ein* männlicher Erbe aufwuchs, selbst dann würde er keine bedeutenden, vielleicht gar keine Vorteile von der inzwischen entstandenen hohen Verkehrsgunst eines relativ großen Eigentums haben. Denn entweder treibt er den primitiven Ackerbau der Vorzeit nach wie vor auf seiner Hufe allein in einer Gegend, die sonst längst von Winzern oder Gärtnern besetzt ist – oder er muß einen großen Teil dauernd brach liegen lassen – oder er muß Arbeiter mieten: die aber erhalten hier mindestens den „vollen Arbeitsertrag“ eines selbständigen Bauern an der Peripherie; er kann von ihnen keinen Mehrwert erpressen, denn sie haben nicht nötig, in seine Dienste zu treten, wo kein gesellschaftliches Klassenmonopolverhältnis besteht.

So kann hier also nur *vorübergehend* einmal, in der Kinetik, auf längere oder kürzere Zeit ein Grundeigentümer ein um ein wenig höheres Einkommen, einen Splitter von Grundrente beziehen. Aber das stört die soziale Harmonie so wenig, wie die Tatsache, daß in der realen Wirtschaft auch der eine Produzent von Gütern oder Diensten vorübergehende Vorteile vor den anderen genießt: nur im Gedankenbilde der Statik sind alle Einkommen gleich; in der realen Wirtschaft *tendieren* sie nur auf Ausgleichung, und das tut die Hufengröße ebenfalls. Auf die Dauer und im Durchschnitt erzielt auch der Urproduzent in der reinen Wirtschaft bei gleicher Qualifikation und Anspannung die gleichen Reinerträge, selbst auf dem Acker, der Johannisberger Kabinett trägt, selbst *wenn* der Preis dieses Edelgewächses hier so hoch sein sollte, wie in unserer Gesellschaftswirtschaft.

Wie steht es nun aber mit den ungeheuren Monopolgewinnen aus städtischem Grundeigentum besonders günstiger Verkehrslage? Wir wissen, daß diese Gewinne alles vernünftige Maß weit überschreiten, selbst vom Standpunkt der Verteidiger unseres Systems. So gut wie alle Ökonomen von Rang, aus allen Schulen, Historiker wie Bücher, Kathedersozialisten wie Wagner: alle sind „Bodenreformer“ wenigstens in bezug auf das städtische Grundeigentum. Liegt nicht hier wenigstens ein unzerbrechliches Naturmonopol vor? Wird in der reinen Wirtschaft der Strand in London, die Leipziger Straße in Berlin, der Boulevard de l'Opéra in Paris weniger „ökonomische Seltenheit“ und geringeren Wert haben als heute?

Unzweifelhaft wird er das. Hohe Mietrenten finden sich nur in Großstädten, und *Großstädte sind charakteristisch für die politische Ökonomie*: in der reinen sind sie, zum wenigsten in ihrer heutigen Gestalt, undenkbar. Sind sie doch auch mit ihrer Unrast und Häßlichkeit, mit ihrer Mißhygiene und Unsittlichkeit ausgesprochene soziale Krankheitserscheinungen!

Großstädte können sich nur bilden, wo Massenzwanderung vom Lande stattfindet, und das ist nur der Fall, wo der Grund und Boden gesperrt ist. Dort findet der Nachwuchs des Landproletariats keine Stätte auf dem Heimatboden, er sucht den günstigeren Markt der Dienste, da ihm das Klassenmonopol nicht erlaubt, Güter zu produzieren. In der reinen Wirtschaft Deutschlands des hohen Mittelalters gab es keine Großstädte; Nürnberg hatte zur Zeit seiner höchsten Macht und Blüte kaum 20.000 Einwohner. Das Bedürfnis des Marktes nach Gewerbsprodukten befriedigt sich hier nach einem ganz anderen Typus: es entstehen immer neue Kleinstädte aus Dörfern. In der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters entstanden sie zu vielen Hunderten in dem einen dreizehnten Jahrhundert.

Dennoch wäre es möglich, daß in einer reinen Ökonomie der Zukunft, in einer viel dichteren Bevölkerung, auf viel höherer Stufe der Kooperation, Großstädte bestehen blieben oder sogar noch wüchsen. Nur würden sie dann einen ganz anderen Charakter haben. Heute drängt die Sperrung

des Bodens durch die Eigentümer der Peripherie die Menschenmassen eng zusammen: in der reinen Wirtschaft hat niemand die Möglichkeit dazu. Wo Ackerboden keinen Wert haben kann, kann Wohnboden erst recht keinen erhalten. Denn Acker braucht man auf die Familie 30 Morgen, Wohnboden in der verschwenderischsten Gartenstadt nur einen halben Morgen. Wenn die reine Ökonomie der Zukunft Großstädte kennen sollte, so werden es ungeheure Gartenstädte sein, die um eine City gruppiert sind; gewöhnliches Mietland kann hier auf die Dauer keine Rente tragen.

Aber in der City? Ecke Leipziger und Friedrichstraße?

Selbst hier wird von großen Gewinnen aus diesem Umsatzmonopol und ihrer Summierung zu starker Differentialrente keine Rede sein. Wenn die Stadtverwaltungen der Zukunft wohl beraten sind, so werden sie nach einem seit lange von uns vertretenen Vorschlage die Erhebung *aller* privaten Grundrente dadurch unmöglich machen, daß sie zwar allen *Wohnboden* in *Erbmiete*, aber aus ganz dem gleichen Grunde alle *Geschäftsräume* nur in *Zeitmiete* ausgeben, um die unvermeidlichen Differenzen der Rentierung, anstatt begünstigten Privatleuten, der öffentlichen Kasse zuzuführen. Grundrente ist aber, wir sagten es schon einmal, nur als Einkommen, ja sogar nur als *Großeinkommen*, von Privatleuten unser Problem. Wenn die Stadtverwaltung, etwa auf dem Wege der öffentlichen Versteigerung besonders begünstigter Geschäftslagen, die Differentialgewinne binnen kurzen Fristen „wegsteuert“, so gibt es im wissenschaftlichen Sinne keine statische „Grundrente“ mehr.

Aber selbst, wenn das nicht geschehen sollte, so kann von *Großeinkommen* dennoch nicht die Rede sein. Eine solche weit, vielleicht über viele hunderte von Quadratkilometern gedehnte „Großstadt“ hat nicht ein, sondern so viele Zentren des Verkehrs wie sie Tochterstädte zählt. Die alte Mutterstadt aber, aus der daher sehr viele Geschäfte abgewandert sind, hat viel zu viel Raum, als daß hier exorbitante Preise für ein besonderes Stückchen Land bezahlt werden müßten. Wenn hier überhaupt in der Statik (die uns allein interessiert) Grundrente erhoben wird, was uns sehr zweifelhaft ist, so kann es sich nur um Splitter handeln, die die soziale Harmonie nicht berühren. Und selbst diese Splitter werden im Laufe des Geschlechterwechsels durch den Erbgang pulverisiert, da der bleibende Erbe seine Geschwister entschädigen muß: die Gleichheit der Einkommen wird jedenfalls dadurch viel weniger berührt als durch die Unterschiede, die aus der relativen Qualifikation fließen.

Was unter allen Umständen möglich sein kann, ist ein *Liebhaberpreis* für ein Grundstück, das durch seine Lage einem reichen Bewerber besonders wünschenswert erscheint, z. B. eine idyllisch an See und Wald gelegene Villa, oder ein dicht am Hauptbahnhof gelegenes Wohnhaus. Wenn der Eigentümer es verkauft, wird er am Preise verdienen; wenn er es vermietet, wird er an der Miete verdienen. Heißt das nicht: Grundrente beziehen?

Gewiß, das ist „Grundrente“. Aber sie fällt hier unter die Rubrik des *pretium affectionis*, ist einer der Fälle, die bei jedem Eigentum vorkommen können. Denn, wenn jemand ein Familienporträt von Dürers Hand geerbt oder beim Trödler für ein paar Mark erstanden hat, verdient er auch einen Liebhaberpreis; und wenn er eine edle Amati besitzt, kann er sie auch gegen hohes Leihgeld an Künstler oder reiche Dilettanten vermieten.

Man mag solche Fälle da, wo es sich um Verkauf oder Vermietung von *Grundeigentum* handelt, immerhin als den Gewinn von Grundrente bezeichnen: Aber man soll sich dann wenigstens darüber klar sein, daß solche vereinzelte und harmlose Fälle von Glücksgewinnen einzelner aus einem *Personalmonopol* ganz anders beurteilt werden wollen, als die Ausbeutung aller durch das *Klassenmonopol* der Grundrentner: sie allein ist das „sozialökonomische“ Problem, das uns interessiert. In der reinen Ökonomie kann mithin auch das Grundeigentum keine irgendwie groben klassenbildenden Verschiedenheiten des Einkommens und der Vermögen verursachen.¹

1 Vgl. zu diesem Problem meinen Aufsatz: Irrtum und Wahrheit bei Henry George, Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 73. Jg., Heft 1 (1937).

2.2. In der politischen Ökonomie: Die Grundrente

Dagegen führt es allerdings in der politischen Ökonomie zu immer größerer Differenzierung der Einkommen, Vermögen und Klassen. *Wenn die durch das politische Mittel gesetzte Verteilung des Grundeigentums gegeben ist*, dann allerdings kann die Tendenz zur natürlichen Hufengröße kaum irgendwo ansetzen, dann müssen sich Großstädte bilden, wie wir sie kennen, in denen die zusammengepferchte Bevölkerung den Monopolisten den Tribut zahlen muß, weil alles Land, auch der Peripherie, durch die Spekulation gegen die Bebauung gesperrt ist. Dann zahlen Großunternehmer in der Kinetik Fabelpreise für bevorzugte Geschäftsstellen. Die volle Differentialrente fällt dann in der Statik dem Eigentümer zu: das arithmetische Produkt aus der auf die Flächeneinheit entfallenden Rente multipliziert mit der Zahl der Einheiten.

Diese Differentialrente bewahrt er auch im Konkurrenzkampf mit seinen Klassengenossen, den übrigen Grundeigentümern und den Kapitalisten. Sie können sie ihm nicht abjagen. Er steht ihnen als Monopolist gegenüber und erhält von ihnen einen Monopolgewinn entsprechend der Rentierung und dem Umfang seines Bodeneigentums.

Dadurch unterscheidet sich ja der aus Differentialrente fließende Gewinn des Produktionsmonopols von allen anderen. Er ist weder Abzug vom natürlichen Lohn des „vollen Arbeitsertrages“ zu Lasten des Produzenten, noch Aufschlag auf den natürlichen Preis des Produktes zu Lasten des Konsumenten, sondern Mehrgewinn am natürlichen Preise gegenüber den Konkurrenten. Das Eigentum an Böden höherer Rentierung gibt das Recht und die Macht, aus dem gesellschaftlichen Gesamtmehrwert, den die ganze Unterklasse der ganzen Oberklasse steuert, einen mehr als aliquoten Teil herauszunehmen. Der Nurkapitalist erhält seinen Profit pro rata seines Kapitals, ebenso der Eigentümer des Bodens geringster Rentierung, des „Grenzbodens“. Alle anderen Grundeigentümer erhalten ein Plus entsprechend dem Umfange und der Rentierungsklasse ihres Eigentums: die Differentialgrundrente.

Für jetzt zur Erleichterung des Verständnisses folgendes: der Surplusgewinn der Grundrente ist das Präzipuum, das der Feldherr und die Obersten unseres Beduinenstammes aus dem Wasserzins erhalten, der Profit ist der gleichmäßig auf alle entfallende Anteil.

b. Der objektive Wert

Mit den bisherigen Erörterungen ist die statische Preisrelation, oder, was dasselbe bedeutet, der *relative Wert*, durchaus, in exaktester Formel, bestimmt worden. Um auf den Gang der Deduktion zurückzuschauen, so haben wir die Bestandteile des Preises, Selbstkosten und Gewinne, einzeln bestimmt und auf diese Weise den Preis der Wertdinge niederer Ordnung, der Güter und Dienste, erhalten. Gleichzeitig ist es uns auf diese Weise geglückt, das höchste Problem der Ökonomik zu lösen, das noch ein Rümelin als vielleicht unlösbar bezeichnet hat, nämlich die Ableitung der drei Einkommensarten Lohn, Profit und Grundrente als Funktion des statischen Preises der Güter und Dienste, und zwar nicht nur für die kapitalistische, sondern für jede uns gegenwärtig gegebene und geschichtlich dargebotene Gesellschaft: ein Ideal, das die subjektive Schule mit ihren Mitteln erreicht glaubte, aber nicht erreicht hat. Sie behauptet, der Wert sei bestimmt durch innerseelische Schätzungen, er sei in letzter Linie *subjektiver* Verwendungswert. Er ist aber in Wahrheit rein *objektiver* Beschaffungswert. Er bestimmt sich als der durchschnittliche gesellschaftliche *Grenzaufwand* an Kosten. Das ist der objektiv bestimmte, *vor* der Konkurrenz bestehende, von ihr unabhängige Gravitationspunkt der Preisbewegung, der ökonomische Ort der *positiven* Attraktion, der „Wert an sich“, der „immanente Wert“.

Natürlich trägt auch dieser Beschaffungswert in der interpersonalen Betrachtung sein doppeltes Gesicht!

Er ist, von der einen Seite gesehen, der Kostenaufwand, den der *letzte Käufer* (Grenzkäufer) machen muß, um diejenige Einheit des Produktes zu erwerben, die den letzten Teilbedarf (den Grenzbedarf) bedeckt, den er wirksam nachfragt. *Es ist der Grenzaufwand* (statische Preis) *für die Grenzeinheit*. Wir wissen, daß der Konkurrenzkampf nicht eher sein Gleichgewicht erreichen kann, als bis diese Grenzeinheit beschafft ist; nicht eher ist die der Marktwirtschaft gestellte „Aufgabe“ der Produktion erfüllt; so lange steht der Marktpreis des Produktes über seinem statischen Preise, bis die Grenzeinheit für den wirksamen Grenzbedarf beschafft ist.

Der Beschaffungswert des Produktes ist aber gleichzeitig, von der anderen Seite aus gesehen, der Kostenaufwand, den der *letzte Verkäufer* (der Grenzproduzent) machen muß, um die Grenzeinheit zu *produzieren*. Auch hier ist es der *Grenzaufwand* (statische Preis) *für die Grenzeinheit*. Diese Kosten setzen sich zusammen aus dem Beschaffungswert der Selbstkosten und dem Beschaffungswert des Einzelaufwandes an Energie, d. h. demjenigen Gewinn, der dem Grenzproduzenten je nach Qualifikation und sozialer Lage zusteht.

Ganz ebenso setzt sich der Gegenwert zusammen, den der Grenzkäufer dem Grenzproduzenten seinerseits hingibt. In diesem Tausch wird der Beschaffungswert des einen immer zum Beschaffungswert des anderen. Mit anderen Worten: *Die Produkte tauschen sich nach ihrem Grenzbeschaffungswert. Der Tauschwert steht auf dem Punkte des gesellschaftlichen Grenzbeschaffungswertes.*¹

Diese sämtlichen statischen Preise sind nun durchaus unabhängig von den persönlichen Wertschätzungen der einzelnen Wirtschaftspersonen. Das läßt sich leicht zeigen:

Stellen wir uns auf der unendlichen Ebene des Thünenschen „isolierten Staates“, die nur Boden einer einzigen Bonitätsklasse enthält, viele miteinander nicht in Beziehung stehende statische Gesellschaften von gleicher Zahl, Kooperationsstaffel und politischer Verfassung vor, ganz gleich, ob reine oder politische Ökonomien – aber jede habe einen anderen Gesamtbedarf der einzelnen und daher einen anderen Kollektivbedarf: in der einen mag der Konsum von Weizen den von Roggen stark übersteigen, in der zweiten sei es umgekehrt; in der einen mögen Leinen und Wolle, in der anderen Seide und Baumwolle die vorwiegend gebrauchten Kleidungsstoffe sein; in der einen leben die meisten Einwohner vegetarisch und abstinente, in der anderen sei Fleischnahrung und Alkoholgenuß die Regel, usw. Dennoch ist, wenn die Produktionsarbeitszeiten als gleich angenommen sind, der statische Preis für alle beliebig produzierbaren Güter, für Roggen und Weizen, Wollstoff und Leinwand, Seide und Baumwollstoff, Wein, Bier und Fleisch überall gleich hoch.

Die Grenznutzenschule „erklärt“ bekanntlich den Preis derart, daß er sich einstelle zwischen den Wertschätzungen der beiden Grenzpaare. Das mag allenfalls gelten, wenn der „Vorrat“, hier also das Angebot, als gegeben gilt. Es ist aber nicht „gegeben“, sondern muß selbständig bestimmt werden. Das haben wir getan, haben zeigen können, warum in der Statik ein Vorrat von gerade dieser Größe auf dem Markte ist. Jene „Erklärung“ war eine Gleichung mit mehreren Unbekannten. Zuckerkandl verspottet sie allerliebste mit folgenden Worten: „Fragt man nach der Körpergröße, die die Militärtauglichkeit bedingt, so kann man nicht antworten, sie liege zwischen dem kleinsten Soldaten und dem größten Untauglichen, denn wer untauglich ist, dies lehrt erst das Maß.“

Noch klarer wird das alles, wenn wir für einen kurzen Augenblick aus unserer rein statischen Betrachtung heraustreten. Eine starke Störung, so nehmen wir an, werfe plötzlich den Markt des Brotgetreides in Unordnung. Bisher haben 90 % aller Menschen Roggenbrot und nur 10 % Weizen-

¹ “Every commodity of which the supply can be indefinitely increased by labour and capital, exchanges for other things proportionally to the cost necessary for producing and bringing to market *the most costly portion of the supply required*” (Mill, Principles of Political Economy, III. Buch, Kap. VI, § 7).

brot gegessen. Aus irgendeinem Grunde schlage der Geschmack plötzlich um. Dann wird der laufende Roggenpreis tief unter den statischen fallen, und der laufende Weizenpreis hoch über den statischen steigen. Der Preis wird sich dort wie hier genau nach der von der Grenznutzentheorie erschöpfend ausgearbeiteten Theorie zwischen den Grenzpaaren einstellen. Nach einer gewissen Zeit, vielleicht erst nach Jahren, wird der Anbau dem Bedürfnis der Gesellschaft wieder genau entsprechen. Es kommen 90 % Weizen und 10 % Roggen zu Markte, und der statische Preis beider Produkte ist, weil aller Boden als gleich gut *angenommen ist, genau so hoch wie vor der Geschmacks- und Preisrevolution.*

Daraus ergibt sich, um es zu wiederholen, die wichtige Feststellung, daß die subjektiven Wertschätzungen der einzelnen ökonomischen Personen nichts anderes verursachend bestimmen, als die *Masse* jedes einzelnen Produktes, das wirksam nachgefragt und daher in der Statik auch zu Markte gebracht wird; daß aber dadurch ein Einfluß auf den *statischen Preis* der einzelnen Produkte nicht ausgeübt wird. Dieser bestimmt sich lediglich durch objektive, dem Willen und der Zwecksetzung wie Wertschätzung der Verbraucher durchaus nicht unterliegende Kräfte, *weil in der Statik der Vorrat eine gegebene Größe ist.*

Wir meinen, aus dieser Betrachtung ergibt sich klar, daß die Fragen nach der *Ursache* oder „Quelle“ des Wertes und nach der *Höhe* des Wertes auf ganz verschiedene Weise beantwortet werden müssen.¹ Die *Ursache* des Wertes ist zweifellos der „Nutzen“, d. h. die „Desirabilität“ der Wertdinge, die wir begehren: aber die *Höhe* des Wertes hängt von dem Nutzen durchaus nicht ab, sondern lediglich von dem Arbeitsaufwand absolut und dem verglichenen Arbeitsaufwand relativ.

1. Dührings Wertformel

Carey und Dühring haben die folgende Formel des objektiven Wertes gefunden:

Das Maß des Wertes ist die Größe der (zu überwindenden oder überwundenen)² Beschaffungswiderstände.

Zunächst erkennt man ohne weiteres, daß das Maß des gesellschaftlichen Wertes sich nur bestimmen kann nach der Größe der Widerstände, die sich der Beschaffung durch eine durchschnittliche Qualifikation entgegenstellen. Kraft und Widerstand sind in der Physik identische Größen. Daß eine größere Kraft die gleichen Widerstände leichter, eine geringere Kraft schwerer überwindet, ist selbstverständlich, und daraus folgt ohne weiteres ihr höherer oder geringerer Erfolg.

Zweitens haben wir hier eine Formel, die den Wert völlig auf *objektive* Ursachen zurückführt. Sie geht auf die *prima causa* zurück, auf den Widerstand, den die Dinge und die Menschen der Beschaffung entgegensetzen.

Der Ausdruck „Widerstand“ besagt, wenn man ihn richtig definiert, dasselbe, was unser Ausdruck „Kosten“ besagt. Je höher der Widerstand, um so höher die Kosten der Beschaffung, handle es sich nun um unmittelbare Verausgabung von Körperenergie oder um mittelbare Verausgabung von Gütern früherer Beschaffung. Die Kosten sinken und steigen genau in dem Maße, wie die Widerstände sinken und steigen.

Carey und Dühring haben erkannt, daß sich unter diesen Oberbegriff die beiden Arten des Wertes unterordnen lassen, die die ältere Ökonomik als gänzlich verschieden auffaßte, der Wert der *beliebig reproduzierbaren* Güter einerseits, – und der Wert der *nicht beliebig reproduzierbaren* Monopolgüter andererseits.

1 Das hat der Urvater der Schule, Gossen selbst, mit ganz ähnlicher Begründung jederzeit festgehalten.

2 Beides ist in der Statik das gleiche.

Der erste, der sogenannte „*natürliche Wert*“ der Güter, bestimmt sich lediglich durch die sachlichen, natürlichen Widerstände, die ihrer „Herstellung“ entgegenstehen: das aber umfaßt die Beschaffung, der Roh- und Hilfsstoffe und der Werkzeuge – jedesmal Erzeugung und Transport aller dieser Komplementärgüter einbegriffen – die Erzeugung der Verwendungsgüter aus den Werkütern, und ihren Transport bis zum Markte samt den von der Zwischenverwaltung zu überwindenden Widerständen der Bewahrung vor Verlust und Verderb. Wir wissen bereits, daß der statische Preis des Gutes sich regelmäßig um die Kosten erhöht, die auf Überwindung der natürlichen Transportwiderstände aufgewendet werden mußten, und zwar sowohl der aktiven Transportwiderstände, die die Güter selbst, wie der passiven, die die Transportmittel, Straßen und bewegende Medien, der „Herstellung“ auf den letzten Markt entgegenstellen. Eine Tonne Korn ist in Colorado um die ganzen Kosten des Transportes weniger wert als in London; und ihr Londoner Wert sinkt *ceteris paribus* um den ganzen Betrag der Ersparnis, die eine Verminderung der Transportwiderstände mit sich bringt; sei es nun eine Verminderung der aktiven Transportwiderstände, weil man gelernt hat, das Korn ungesackt, in loser Schüttung, zu verfrachten, oder der passiven, weil die Eisenbahnen an die Stelle schlechter Landwege traten, und weil die kleinen hölzernen Segler durch große eiserne Dampfer ersetzt worden sind, die mit relativ geringeren Kosten und viel geringerer Versicherungsgebühr viel größere Mengen viel schneller befördern.

Dieser natürliche Wert ist augenscheinlich um so höher, je größer die „natürliche Seltenheit“ der Objekte, d. h. der relative Widerstand ist, den sie ihrer Beschaffung entgegenstellen. Darum ist Gold so viel teurer als Eisen, Radium so viel teurer als Gold; und darum haben „freie Güter“ überhaupt keinen Wert, weil sie absolut „unselten“ sind, d. h. ihrer Beschaffung überhaupt keinen Widerstand entgegenstellen.

Ebenso gilt die Formel für die natürlichen Monopolgüter. Ihr Wert bestimmt sich lediglich durch den Widerstand, den der Eigentümer des „absolut“ seltenen Gutes seiner Beschaffung für die Personalwirtschaft des Liebhabers entgegensetzt. Dieser Widerstand allein ist die Ursache des Monopolwertes, auch des „Liebhaberwertes“. Wir finden oft in der Literatur die Meinung, daß als fernere Ursachen dieser oft fabelhaften Preise auch der Wunsch und das Vermögen des Liebhabers zu betrachten sind. Das ist falsch. Beides ist die *Bedingung* der Wertbildung, aber nicht ihre *Ursache*. Findet sich kein Liebhaber, der willens und fähig ist, denjenigen Preis zu bezahlen, den der Eigentümer auf Grund seiner Wertschätzung festsetzt und abwarten kann, so realisiert sich der Wert eben nicht.

Alles, was vom natürlichen Monopol gilt, gilt nun *auch für die rechtlichen personalen und für die politisch-ökonomischen Monopole*. Der Wert der unter einem Monopolverhältnis stehenden Produkte bestimmt sich gleichfalls nach den der Beschaffung entgegenstehenden Widerständen. Eugen Dühring sagt über Carey:

„Die Formel, daß der Wert das Maß des Widerstandes sei, der sich der Erlangung der wirtschaftlich begehrten Dinge von Natur und nach Produktionschancen entgegenstellt, ist als sehr gelungen zu betrachten. Allerdings bedarf sie eines Zusatzes, der dem Geiste der Careyschen Auffassung nicht entspricht. Man darf nämlich die sozialen Hindernisse der Beschaffung nicht als unerheblichen Reibungswiderstand vernachlässigen. [...] Es setzt sich hiernach der bezahlbare Wert aus den Wirkungen aller Hindernisse, einschließlich der sozialen Positionen und Monopole, zusammen.“¹

Diese Dühringsche Formel gilt also wie für die personalen Tauschmonopole auch für die beiden Arten des Klassenmonopols. Schon die von dem „öffentlich-rechtlichen Klassenmonopol der Staats-

1 Dühring, Kritische Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus, 3. Auflage, Leipzig 1879, S. 393.

verwaltung“ der Herstellung zum Markte entgegengesetzten, eingeschobenen Widerstände, z. B. Zölle, erhöhen den Preis gerade so wie eine Erhöhung der sachlichen Widerstände, wie etwa eine Verschlechterung oder größere polizeiliche Unsicherheit der Straßen oder eine Verminderung der Schnelligkeit oder Fassungskraft der Transportmittel.

Vor allem aber gilt die Dühringsche Formel uneingeschränkt für die Widerstände, die das „privatrechtliche Klassenmonopol des politischen Eigentums“ der Beschaffung durch die Arbeiterklasse entgegengesetzt.

Diese Erwägung führt uns zu dem endgültig letzten Problem der Werterscheinung, zu der Frage nach dem *Wert der Arbeit*. Hier bedarf die Dühringsche Wertformel noch einer Erweiterung, an die ihr Schöpfer selbst nicht denken konnte, weil er den Begriff des Monopols zwar besaß und richtig einsetzte, aber doch nicht in seinem ganzen Inhalt ausgeschöpft hatte.

2. Der Wert der Arbeit

Die Frage nach dem Werte der eigenen Arbeit kann in der isolierten oder isoliert gedachten Personalwirtschaft nicht auftauchen. Das durch Arbeit oder durch Tausch in die Personalwirtschaft eingebrachte Wertding repräsentiert dem Beschaffer den Wert seiner Kosten. Nach dem Wert seiner Arbeit zu fragen, kann ihm nicht beifallen. Diese Frage kann erst in der interpersonalen Wirtschaft entstehen, wenn der eine Produzent seine Arbeitsleistung mit der des anderen, seines Kontrahenten, zu vergleichen hat.

Stellen wir uns aber zum Zwecke der Orientierung vor, ein Robinson, der als gelehrter Ökonomist die Ausreise angetreten habe, lege sich in einer müßigen Stunde die müßige Frage vor: „Welchen Wert hat denn eigentlich meine Arbeit?“

Er wird nur zu dem folgenden Resultat kommen können:

„Meine unbestreitbar richtige Formel für den Wert eines beliebigen Erzeugnisses ist eine Gleichung: *Wert des Erzeugnisses gleich dem darauf verwandten Aufwand von Energie, d. h. Arbeit*. Eine Gleichung darf ich von beiden Seiten her lesen.

Also erhalte ich: *Wert der Arbeit gleich dem damit beschafften Erzeugnis. Mithin ist der Wert meiner Arbeit gleich ihrem Ertrage.*“

Und Robinson wird sich freudig erinnern, daß dieses Erzeugnis genau mit der Lehre seines verehrtesten Meisters, Adam Smith, übereinstimmt, der klipp und klar ausspricht: „Der natürliche Lohn des Arbeiters ist sein Erzeugnis“ – denn der „natürliche Lohn“ ist nichts anderes als der Wert der Arbeit, der auf das Erzeugnis verwendet wurde.

Der Wert der Arbeit ist also in der Personalwirtschaft das Ausmaß derjenigen Befriedigungsmittel, die sie dem Arbeitenden beschafft. Der Wert der Arbeit ist der Wert seiner Beschaffung, ist *Beschaffungswert*. Auch das Erzeugnis hat, – wie wir festgestellt haben, in der Personalökonomik den „Beschaffungswert“. Aber darunter haben wir etwas anderes verstanden, nämlich den Arbeitsaufwand, durch den es beschafft worden ist.

Hier gilt es Vorsicht. Wir müssen uns hüten, ein doppeldeutiges Wort zu brauchen, sonst könnten wir leicht in die Schlinge eines Trugschlusses verfallen. Dürfen wir den sozusagen *aktiven* Beschaffungswert der Arbeit mit dem *passiven* des Produkts gleichsetzen?

Wir dürfen nicht nur, wir müssen es. Sie sind nicht nur gleich, sondern schlechthin *identisch*. Wir haben schon soeben darauf aufmerksam gemacht, daß der Begriff „Beschaffungswert“ ein doppeltes Gesicht hat. Nach der Seite der Arbeit hin bedeutet er Aufwand, Last, nach der Seite des Erzeugnisses hin Erfolg, Lust. Der Begriff hat immer eine aktive und passive Seite, beziehe er sich nun auf die Arbeit oder auf ihr Erzeugnis.

Am klarsten ist das im niederen Leben. Hier ist Arbeit zur Beschaffung von Nahrung und Verbrauch von Nahrung zur Beschaffung von Energie der Kreislauf, der das ganze Dasein erfüllt. Immer hat die Nahrung den passiven Beschaffungswert der darauf verwendeten Energie und den aktiven Beschaffungswert neuer Energie, die durch ihren Verzehr beschafft werden wird; und dementsprechend hat die Arbeit immer zugleich den passiven Beschaffungswert der für ihren Ersatz verbrauchten Nahrung und den aktiven Beschaffungswert der durch sie erlangten neuen energiegeladigen Substanz.

Wenn mit steigender Intelligenz und Bewaffnung mit Werkzeugen, d. h. im Menschlichen, und hier fast ausnahmslos mit dem Grade der Kooperation, das „Güterverhältnis“, die Bilanz, sich bessert, dann ist dieses *biologisch* genaue Gleichmaß nicht mehr gegeben, und an seine Stelle tritt ein *soziologisch*, d. h. *ökonomisch* genaues Gleichmaß. Zu dem einen Bedürfnisse nach Nahrung treten immer neue Bedürfnisse und finden ihre Sättigung. Und auch hier hat der Begriff Beschaffungswert immer eine aktive und eine passive Seite:

In der *isolierten* Personalwirtschaft ist der Wert der *Arbeit* aktiver Beschaffungswert, weil sie Befriedigungsmittel beschafft, und passiver Beschaffungswert, weil die beschafften Mittel dem Arbeitenden Befriedigung beschaffen; und der Wert der *Erzeugnisse* ist passiver Beschaffungswert, weil in ihnen Arbeit objektiviert ist, und gleichzeitig aktiver Beschaffungswert, weil sie die Energie wiederbeschaffen, d. h. die Mangelempfindungen sättigen.

Dieser Doppelcharakter geht der Arbeit und ihrem Erzeugnis auch in der Marktwirtschaft nicht verloren. Im Gegenteil, er tritt nur noch kräftiger in Erscheinung.

Hier hat die *Arbeit* für den, der sie (als Gut oder Dienst) verkauft, aktiven Beschaffungswert, weil sie fremde Produkte für seine Personalwirtschaft beschafft, und für den Käufer passiven Beschaffungswert, weil er den passiven Wert des Produkts auf sie überträgt, das er in Tausch hingibt. Und vice versa. Und ebenso hat das *Produkt* für den, der es verkauft, passiven Beschaffungswert, weil seine Beschaffungsarbeit darin objektiviert ist, und gleichzeitig aktiven Beschaffungswert, weil es das fremde Produkt für ihn beschafft. Und vice versa.

Wir dürfen daher das Wort „Beschaffungswert“ ohne Bedenken auf die Arbeit wie auf das Produkt anwenden. Es ist nicht doppeldeutig, sondern hat nur das *Doppelgesicht aller ökonomischen Grundbegriffe*. Arbeit und Produkt sind beides Spezialfälle des Prinzips, das alle Ökonomik beherrscht; sie sind immer abwechselnd Last und Lust, Mittel und Erfolg, immer abwechselnd das kleinste Mittel zum größten Erfolg.

In gewissem Sinne läßt sich das Verhältnis zwischen Arbeit, Produkt und Tauscherfolg in der Marktwirtschaft mit dem Verhältnis zwischen einer elektrischen Kraftquelle, einem Akkumulator und einer elektrischen Anlage für Abgabe von Kraft, Licht oder Wärme vergleichen. Der Akkumulator (das Produkt) wird passiv von der Kraftquelle (dem Träger der Energie) aus mit Energie geladen und gibt sie aktiv nach Bedarf zur Befriedigung eines Bedürfnisses nach Kraft, Licht oder Wärme des Besitzers der Kraftquelle selbst oder eines Dritten ab, der ihm das Produkt abgekauft hat. Um das Bild fortzuführen, so kann man mit solchem Akkumulator wieder einen Dynamo treiben, also neue Kraft erzeugen: so kauft der Besitzer mit seinem Produkt einen „Dienst“; und man kann von dem Akkumulator aus einen zweiten Akkumulator laden; so kauft der Besitzer mit seinem Produkt ein fremdes Produkt.

Das Gleichnis ist brauchbar, aber omne exemplum claudicat!

Der Akkumulator nämlich gibt – natürlich abgesehen von dem unvermeidlichen Verlustkoeffizienten – genau so viel Energie ab, wie er aufgenommen hatte. Hier ist Äquivalenz im *mechanischen* Sinne gegeben. In der Ökonomik aber kann nur *ökonomische* Äquivalenz bestehen.

Was das bedeutet, werden wir sofort feststellen. Hier sei zuvor angemerkt, daß fast alle bisherigen Bearbeiter der Werttheorie, soweit ich sehen kann, daran gescheitert sind, daß sie glaubten, auch in der Ökonomik die „mechanische“ Äquivalenz suchen zu müssen oder feststellen zu müssen.

Sie nahmen an, daß sich in den Produkten *gleiche Arbeitsaufwände* tauschen (gleich immer nur unter Reduktion der verschiedenen Qualifikationen auf ihren uns bekannten Generalnenner). Und das ist ein grober methodologischer Fehler!

Denn wir befinden uns nicht im Reich der Mechanik, sondern der Ökonomik. Und hier haben wir mit der besonderen Erscheinung der ökonomischen Energie zu tun und haben nach dem für sie festgestellten Maße zu messen. Sowenig wie man die mechanische oder thermische Energie nach Zentimetern oder die Länge nach Celsiusgraden mißt und vergleicht, sowenig darf man die ökonomische Energie nach den Kalorien oder Kilogrammetern messen, die bei der Arbeit verbraucht bzw. geleistet werden. Sondern man muß sie nach ihrem Maße, dem *Werte*, messen.

Und dann ergibt sich sofort: in den Produkten tauschen sich nicht gleiche Mengen von *Arbeitsaufwand*, sondern gleiche Mengen von *Arbeitswert*, von dem *Beschaffungswert der Arbeit!*

In jeder denkbaren Ökonomie, der primitiven, wie der entfalteten, der reinen, wie der politischen, ist der aktive Beschaffungswert der Arbeit gleich ihrem passiven Beschaffungswert: für so viel an Befriedigungsmittel, wie der Arbeitende sich mit der im Produkt objektivierten Arbeit beschaffen kann, kann der Käufer das Produkt (Dienst oder Gut) für sich beschaffen.

Wie viel kann der Arbeitende mit dem Aufwande seiner Arbeit für sich beschaffen?

Das hängt erstens in *allen* Ökonomien ohne Ausnahme zunächst von der persönlichen Qualifikation ab. Je weiter diese positiv oder negativ vom Durchschnitt abweicht, um so mehr oder weniger kann sich der Arbeitende im Verhältnis zum Durchschnitt beschaffen – und um so höher oder geringer ist der Beschaffungspreis seines Produktes für den Käufer.

Das hängt zweitens von dem *wirtschaftlichen* Zustande ab, in dem die Gesellschaft sich befindet. Nach dem „Gesetz der Beschaffung“ ist der Ertrag an Befriedigungsmitteln *durchschnittlich* um so höher, je weiter die Arbeitsteilung und -vereinigung entfaltet ist.

Wie hoch nun aber der *faktische* Erfolg des Einzelnen bei gegebenem wirtschaftlichem Entwicklungsstand ist, das hängt drittens von dem *politischen* Zustand der Gesellschaft und der sozialen Stellung dieses Einzelnen in ihr ab. Hier lautet die Frage: Welchen Gewinn *darf* die Arbeit für sich beschaffen? So viel sie sich beschaffen *darf*, kann sie sich beschaffen; und so viel ist sie „wert“, für so viel kann ein Anderer ihr Produkt für sich beschaffen.

Alles das steht bereits bei Adam Smith an der Stelle, die wir soeben angezogen haben:

„Das Produkt der Arbeit bildet die natürliche Belohnung derselben oder den Arbeitslohn.

In jenem ursprünglichen Zustand der Dinge, welcher weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Produkt der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder Gutsbesitzer noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen brauchte.

Hätte dieser Zustand angehalten, so würde der Arbeitslohn um alle jene Steigerung in den erzeugenden Kräften der Arbeit zugenommen haben, zu welcher die Arbeitsteilung den Anlaß gab. Alle Dinge würden nach und nach billiger geworden sein, da ihre Erzeugung nach und nach eine geringere Quantität von Arbeit erfordert hätte; und da die durch Aufwendung gleicher Arbeitsmengen erzeugten Waren in diesem Gesellschaftszustande natürlich gegeneinander ausgetauscht worden wären, so würden sie auch mit dem Erzeugnisse einer gleich kleineren Menge von Arbeit zu erkaufen gewesen sein.“

Hier ist alles, was wir behauptet haben, der „volle Arbeitsertrag“ für das Produkt „Dienst“ und die „objektive Äquivalenz“ für das Produkt „Gut“ in der reinen Ökonomie; die Vermehrung des durchschnittlichen Ertrages mit der Kooperation, und die politischen Bedingungen für den „Monopollohn“ und den Profit in der politischen Ökonomie.

Das Klassenmonopolverhältnis wirkt auf den Arbeiter so, als wäre er in ein außerordentlich viel ungünstigeres Klima, auf viel ungünstigeren Boden und in eine Zeit viel geringerer Kooperation versetzt worden. Weil ihm alle wirksamen Beschaffungsmittel gesperrt sind, kann er sich nicht

mehr beschaffen, als die Arbeit an solchen Objekten ihm eintragen würde, die es nicht gelohnt hat zu okkupieren, weil ihr Monopol keinen Gewinn abwerfen würde, also z. B. Boden weit jenseits der Peripherie der Wirtschaftsgesellschaft oder wilde Früchte und Beeren – selbst diese sperrt neuerdings das Bodenmonopol in den Kulturländern, seit daraus Gewinn gezogen werden kann – oder Lumpen und sonstige Abfälle. Mehr, als mit der Arbeit an solchen Beschaffungsmitteln erworben werden kann, *darf* und daher *kann* er sich in dieser Gesellschaftsordnung nicht beschaffen, ohne in Strafe zu fallen – denn überall verletzt er ein vom Staate garantiertes Eigentumsrecht. Das ist der aktive Beschaffungswert seiner Arbeit, und daher auch ihr passiver Beschaffungswert für den Käufer seines Produkts, des Dienstes.

Umgekehrt wirkt das Klassenmonopolverhältnis auf die Mitglieder der herrschenden Klasse so, als wären sie in ein Klima von fabelhafter Gunst, auf einen Boden von unerhörtem Reichtum und in eine Zeit versetzt worden, wo die gesellschaftliche Kooperation auf eine so märchenhafte Staffel gesteigert ist, daß der durchschnittliche Erfolg aller Arbeit das Einkommen von heutigen Reichen bedeutet. Auch ihnen beschafft ihre Arbeit so viel, wie sie ihnen beschaffen *darf*: sie *dürfen* sich kraft des vom Staate garantierten Eigentumsrechtes außer dem Beschaffungswert ihrer qualifizierten Arbeit auch noch den Monopolgewinn an jeder Arbeit der Unterklasse „beschaffen“. Das ist der aktive Beschaffungswert ihrer Arbeit und der passive Beschaffungswert für den Käufer ihrer Produkte.

Wir werden das am besten verstehen, wenn wir für die Einheit des Wertes ein Wort einführen, wie die Elektrizitätslehre für die Einheit der Kraft oder des Gefalles. Nennen wir sie Val, von valor.

Dann können wir sagen, daß in jeder Ökonomie die Arbeit eines Produzenten seinem Produkt um so mehr Val zusetzt, je höher sie qualifiziert ist.

In der reinen Ökonomie setzen alle Arbeitskräfte von gleicher Qualifikation in gleicher Zeit gleicher Anspannung ihren Produkten die gleiche Menge von Val zu.

In der politischen Ökonomie setzen Arbeitskräfte von gleicher Qualifikation, aber verschiedener sozialer Stellung zum Klassenmonopolverhältnis, ihren Produkten in gleicher Zeit gleicher Anspannung sehr verschiedene Mengen von Val zu.

Da sich aber die Produkte nach ihrem Gehalt an Val tauschen, so tauschen sie sich in der reinen Ökonomie nach ihren Energieaufwänden, weil diese hier gleiche Mengen von Val erzeugen, *und in der politischen umgekehrt proportional dem Arbeitswert der Energieaufwände*. Wenn eine Kapitalistenarbeitsstunde hundert Val, und eine Arbeiterarbeitsstunde ein Val erzeugt, so tauscht sich das Produkt, d. h. der dem beiderseitigen Produkt zugesetzte Wert, von hundert Arbeiterarbeitsstunden gegen das Produkt einer Kapitalistenarbeitsstunde.

Wie viel Val die Arbeit der Mitglieder der Oberklasse ihrem Produkte zusetzt, bestimmt sich nach der Qualifikation ihrer Arbeit, und zwar nach der ökonomischen Seltenheit ihrer natürlichen Begabung einerseits *und nach der ökonomischen Seltenheit ihrer „beruflichen Ausstattung“ andererseits*.

Wenn man den Anteil der qualifizierten Unternehmerarbeit an dieser Gesamtmenge von Val ausscheidet, was in der stationären Wirtschaft exakt, und in der realen annähernd möglich ist, so bildet der Rest, der Profit, den Entgelt der seltenen *sozialen* Qualifikation des Unternehmers, seiner Ausstattung mit einem Stamme von beliebig reproduzierbaren Beschaffungsgütern von bestimmter ökonomischer Seltenheit in bestimmter Menge. Je größer dieser Stamm von „Kapital“, um so seltener ist seine soziale Qualifikation, um so höher der Wert seiner „Arbeit“.

c. Die Gesamtformel der Distribution

1. In der kapitalistischen Ökonomie

Die soeben gemachten Einzelbestimmungen ermöglichen es, die Gesamtformel der gesellschaftlichen Verteilung aufzustellen:

Eine gegebene Wirtschaftsgesellschaft von bestimmter Volkszahl und Volksdichte hat in bestimmter Zeit eine bestimmte Kooperationsstaffel und daher eine bestimmte Produktivität, mit der sie ein bestimmtes Kollektiverzeugnis an Werten niederer Ordnung produziert. Dieses Gesamterzeugnis verteilt sich folgendermaßen auf die drei Einkommensarten:

Erstens: der Arbeitslohn aller Arbeitenden, nicht bloß der „Lohnarbeiter“, sondern aller körperlich und geistig Arbeitenden einschließlich der Unternehmer (Unternehmerlohn) bestimmt sich als Funktion des Einkommens des kapitallosen „Grenz-Selbständigen“¹ oder des Lohnes des unselbständigen „Grenzkuli“ im „Grenzbezirk des höchsten sozialen Drucks“, der innerhalb oder außerhalb der politischen Grenzen des beobachteten Landes liegen kann. Von ihm hängt der nationale und lokale Landarbeiterlohn, von diesem wieder der Reallohn und der immer höhere Nominallohn der städtischen Ungelernten, von diesem der der Gelernten usw. bis zur höchsten Stufe der Lohnpyramide ab. Alle Arbeitenden zusammen teilen sich in die derart bestimmte Menge von Gütern und Diensten „im Verhältnis der relativen Seltenheit der Vorbedingungen“ oder ihrer Qualifikation.

Was nach Abzug aller Löhne vom Kollektiverzeugnis an Wertdingen niederer Ordnung übrig bleibt, verteilt sich als Normalprofit und Surplusprofit.

Zweitens: Und zwar bestimmt sich als Basis aller Profite der Profit des Grenzurproduzenten am Grenzprodukt auf dem Grenzboden. Hier wird, wie dargestellt, keine Grundrente, sondern nur der Lohn und der Profit des investierten Kapitals erlangt. Wenn man daher hier vom Reineinkommen des Unternehmers seinen Unternehmerlohn abzieht, so bleibt die *Profitmasse* übrig: dividiert man sie in das investierte Kapital, so ergibt sich die *Profitrate*, der Prozentsatz des Gewinnes, der allen Gewinnen als Basis dient. Darüber staffelt sich die Pyramide der Profite in ihrer natürlichen Distanz proportional den „relativen Nachteilen der Anlage“, d. h. durch Aufschlag von Risikoprämie, Entschädigung für soziale Minderung und geringere Aussicht auf Konjunkturgewinne.

Drittens: was nun noch vom Kollektiverzeugnis übrig ist, ist *Surplusprofit*, und zwar vor allem *Grundrente*, aber auch der Gewinn aus allen anderen Produktionsmonopolen und aus personalen Tauschmonopolen. Und zwar staffelt sich die Pyramide der Grundrenten einerseits nach den Vorteilen der Rentierung, d. h. nach den natürlichen Produktionsmonopolen der Erzeugung und des Transports, – und andererseits nach der Größe der Rente tragenden Fläche, die der einzelne Grundeigentümer besitzt. Die Staffelung der übrigen Surpluseinkommen ist oben ausreichend dargestellt worden; es erübrigt sich, hier noch einmal auf diesen theoretisch sehr wenig interessanten, weil gar nicht problematischen Gegenstand zurückzukommen.

Wir dürfen daher in der folgenden graphischen Darstellung der Distribution von den aus Tauschmonopolen herrührenden Surplusgewinnen der Übersichtlichkeit halber absehen. „Grundrente“ steht hier für den Surplusgewinn aller Personalmonopole, auch der in Industrie und Handel vorkommenden.

Wir ordnen die sämtlichen Äcker eines gegebenen Landgebietes nach den Klassen ihrer natur- und verkehrsgegebenen Rentierung in einem gegebenen Zeitpunkte und tragen dieses Verhältnis in einer gebrochenen Kurve ein, deren Abszisse die Zahl der zu jeder Klasse gehörigen qkm, deren

1 [Vgl. oben, S. 624, (im Original S. 230).]

Koordinate der Grad der Rentierung ist. Und zwar tragen wir den Boden höchster Rentierung als den Ort des niedersten wirtschaftlichen Druckes (d. h. der größten wirtschaftlichen Vorteile) am Fußpunkt der Koordinate, den im Anbau befindlichen „Grenzboden“ geringster Rentierung als den Ort des höchsten wirtschaftlichen Druckes am entsprechenden Punkte der Koordinate ein. Dann erhalten wir etwa folgendes Bild:

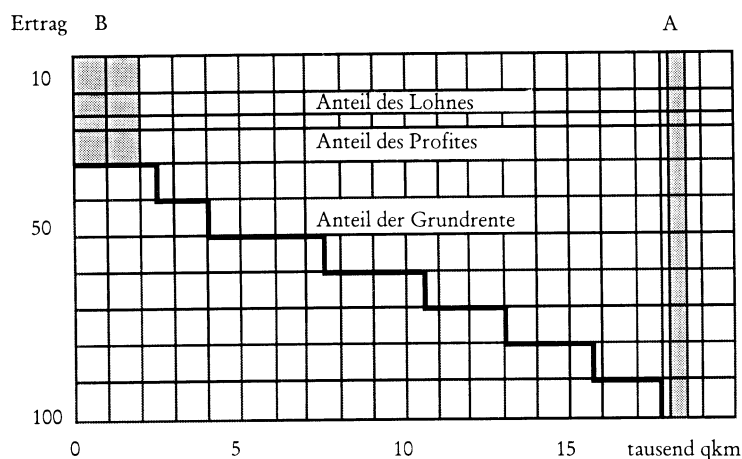


Fig. 2: Schema der Distribution, insbesondere der Grundrentendifferenzen in der politischen Ökonomie

Diese Kurve bedeutet: es sind vorhanden im ganzen 20.000 qkm, darunter von Boden bester, im Anbau befindlicher Rentierungsklasse mit dem Reinertrage 100:2.000 qkm, ebensoviel von dem zweiter Rentierung mit dem Ertrage 90 usw.; der Grenzboden mit dem zur Zeit geringsten Ertrage von 30 umfaßt hier rund 2.500 qkm.

Auf dieser Stufenstreppe schichten sich nun in der Statik alle Einkommen aller Mitglieder jeder Gesellschaft so auf, daß sie im Gleichgewicht stehen. Das läßt sich graphisch darstellen durch eine alle Stufen bedeckende, oben horizontal begrenzte Schicht, vergleichbar dem Spiegel eines Sees, der trotz aller Unebenheiten seines Bettes horizontal steht.

Auf den besten Boden entfällt *pro qkm* ein viel größeres Einkommen als auf den schlechtesten; dazwischen stuft es sich entsprechend der Rentierung ab. Der *Gesamtreinertrag* (Grundrente plus Profit plus Lohn) aus dem Urprodukt aller beteiligten ökonomischen Personen ist das Rechteck, dessen Grundlinie gebildet wird von der Zahl der Hektare, dessen Höhe gebildet wird von der Koordinate ihrer Rentierungsklasse. Zeichnen wir zwei solcher Rechtecke auf!

Gut A auf dem besten Boden umfaßt $\frac{1}{2}$ qkm, Gut B auf dem schlechtesten 2 qkm. Der Reinertrag verhält sich wie die Flächen der Rechtecke. A mit dem Reinertrag 100 hat einen Gesamtertrag von 50, B mit dem Reinertrag 30 hat 60. Der Ertrag vom schlechtesten Gut ist größer als vom besten.

In der politischen Ökonomie der kapitalistischen Verkehrswirtschaft teilen sich die drei Einkommensarten folgendermaßen :

Ein der Oberfläche parallellaufender Schnitt trennt den Anteil des Lohnes ab. Wo der Schnitt liegt, höher, so daß der Gesamtlohn geringer ist, oder tiefer, so daß er größer ist, das hängt von dem Grade der ökonomischen Seltenheit der Dienste einerseits, des Bodens andererseits ab.

Ein zweiter, parallel dem ersten laufender Schnitt begrenzt den Anteil des *Profits* nach unten. Dieser Schnitt läuft genau in der Höhe des Endpunktes der Rentierungsordinate des „Grenzbodens“.

Was darunter bleibt, ist Anteil der *Grundrente*, ist Differentialgrundrente.

Wir erkennen, daß der Grenzboden seinem Eigentümer, wie Ricardo richtig bestimmte, keine Grundrente, wohl aber den vollen Profit abwirft, und zwar proportional der Zahl der von ihm besessenen Hektare. Und wir erkennen ferner, daß die besseren Bodenklassen ihren Eigentümern, ebenfalls proportional dem Umfang ihres Eigentums, um so mehr Grundrente abwerfen, je besser sie sind.

In der reinen Ökonomie fällt die Horizontalteilung fort, da es hier *nur* Arbeitslohn gibt. Und zwar sind alle Rechtecke, die also das Arbeitseinkommen bedeuten, hier von gleichem Flächeninhalt. Je größer auf gutem Boden die Höhe, um so geringer die Grundfläche, und vice versa. Auf dem Boden mit dem Reinertrage 100 pro ha hat die Hufe die natürliche Größe von $\frac{1}{2}$, wenn sie auf dem Boden mit dem Reinertrage 50 pro ha die Größe 1 hat.

Zeichnen wir diese Rechtecke:

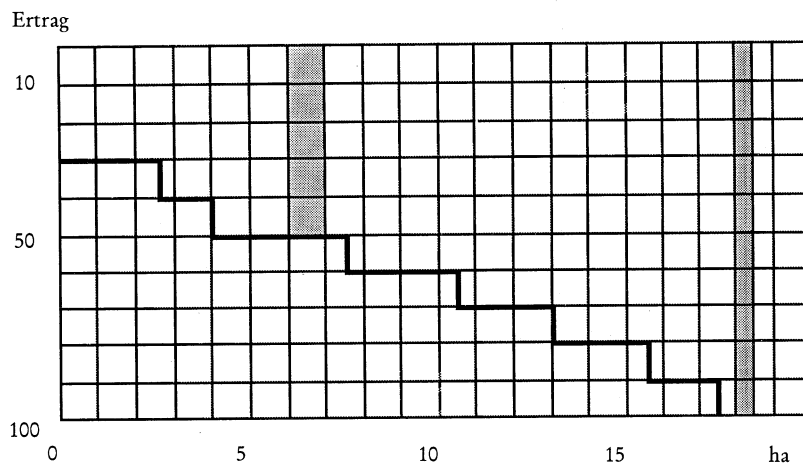


Fig. 3: Die „natürliche Hufengröße“ in der reinen Ökonomie

Das Einkommen ist trotz der natürlichen Verschiedenheit gleich.

Damit ist die Distribution sowohl auf die drei Klassen wie innerhalb der Klassen auf jeden einzelnen Produzenten mit genügender Genauigkeit bestimmt. Alle Anteile lassen sich ohne Schwierigkeit sogar in elementaren arithmetischen Formeln ausdrücken.

2. In der vorkapitalistischen Ökonomie

Wir haben dieses Ergebnis auf einer unendlich langen und an Umwegen reichen Wanderung endlich gewonnen. Wir hätten es viel schneller und auf geradestem Wege erreichen können, wenn wir nicht gezwungen gewesen wären, unzählige eingewurzelte Irrtümer und Irrlehren auszurotten. Sie haben sich uns sämtlich als Schößlinge der „Wurzel aller Übel“, des Gesetzes von der ursprünglichen Akkumulation, enthüllt. Weil dieses grundlegende Axiom aller Schulen falsch ist, mußten sie versuchen, die Übereinstimmung der Theorie mit den Tatsachen durch Trugschlüsse und Erschleichun-

gen aller Art herzustellen. Angenommen aber wurde das Axiom nur aus dem Grunde, weil die politische Ökonomie des Kapitalismus allen bürgerlichen Schulen als die reine galt und gilt.

Wir wissen jetzt, daß diese Auffassung falsch ist. Die ungeheure Tatsache der Bodensperrung durch das massenhafte geschlossene Großgrundeigentum widerlegt sie: eine Machtposition, ein Monopol, das unmöglich durch rein-ökonomische Beziehungen zwischen Gleichen und Freien entstanden sein kann.

Wir wollen aber einmal von dieser unserer Kenntnis absehen. Mag die kapitalistische Gesellschaft sein, was immer sie wolle, zunächst ist sie ganz bestimmt und unbestreitbar eine *historische Tatsache*, eine *historische Epoche*. Um ihr Wesen, ihre Mechanik und vor allem ihre Distribution zu verstehen, war es geboten, von der Vorepoche auszugehen: von dem ausgehenden Feudalismus.

Selbstverständlich können wir hier nur ein „idealtypisches“ Bild zeichnen, das nur die Hauptlinien enthält. Wir sehen von allen Nebenzügen ab, vor allem von der Tatsache, daß einige Feudalherren, z. B. in der Gestalt von Bannmühlen oder Glasöfen, schon ein wenig „volkswirtschaftlichen Kapitals“ investiert haben, und daß in den Städten schon hier und da Spuren des industriellen Kapitalismus vorhanden sein mögen. Was hier von Profit auftritt, ist fast ohne Rest Risikoprämie oder Pioniergewinn, also nicht statisch; das einzige echte statische Kapitalstück ist hier die Hypothek (Gülte), die nichts anderes ist als ein abgespaltener Teil des agrarischen (auch stadtagrarischen) Herreneinkommens.

Das ganze Land ist von geschlossenem Großgrundbesitz besetzt. Das niedere Landvolk ist verfassungsmäßig oder rechtlich zu Leistungen in Arbeit oder Geld oder beidem verpflichtet, auch die formell freien Bauern und Pächter, die mit Steuern aller Art an Landes-, Grund-, Gerichtsherrn, Obermärker und Voigt, die Pächter [zudem] mit Pachtzinsen überlastet sind. Ihnen, gleich den unfreien, schollenpflichtigen Bauern, bleibt als persönliches Einkommen nichts als die Bedeckung des unerläßlichen Lebensbedarfs. Der ganze Rest der gesellschaftlichen Gütererzeugung fällt als „Herrenrente“ an die Klasse der Großgrundbesitzer, zu denen auch die Fürsten zählen. Das volkswirtschaftliche Kapital in Gestalt von Gebäuden, Zugvieh, Geräten, Saatgut usw. gehört den Hintertassen.

Wie verteilt sich das Herreneinkommen? Es verhält sich proportional zur Größe und „Rentierung“ des Bodens je nach Ertragsfähigkeit und Verkehrslage. Das geringste Einkommen *je ha* haben die Eigentümer auf „Grenzboden“, d. h. demjenigen Boden, dessen Ertrag der Markt eben noch braucht und bezahlt, das höchste Einkommen *je ha* diejenigen Eigentümer, die den ertragreichsten und marktnächsten Boden besitzen. Wie groß das Gesamteinkommen jedes einzelnen ist, hängt davon ab, wie viele Hektare er besitzt.

Wenn wir diese Verteilung graphisch darstellen, so erhalten *wir genau die gleiche Figur wie in Bild 2, das die kapitalistische Verteilung wiedergibt*. Nur die schriftliche Bezeichnung fällt etwas anders aus: alles, was unter der Horizontalen liegt, die den Lohn nach unten hin abgrenzt, ist hier ununterschieden als „Herrenrente“ zu bezeichnen. Aber es ist klar, daß das Einkommen der „Grenzherrn“ ganz das gleiche ist, das heute als *Profit* bezeichnet wird, und ebenso klar, daß es den Monopolgewinn des Klassenmonopols der Bodensperre darstellt. Der Rest der Herrenrente ist, wie heute, nicht Abzug vom Lohn der Unterklasse, sondern der Ertrag von Produktionsmonopolen.

Die Klassiker haben sich damit genügen lassen, die kapitalistische Verteilung in der allzu allgemeinen Formel darzustellen: das Gesamtprodukt verteilt sich auf die drei Stände (orders), wie Smith richtig sagt, oder Klassen, wie Ricardo bereits mit gutgläubiger Erschleichung sagt.¹ Hätten sie die Formel mit dem reicheren Inhalt gefüllt, den wir ihr soeben gegeben haben, so hätte ihnen kaum

1 Das Wort „class“ bedeutet bei Ricardo noch nicht: einander übergeordnete, sondern einander nebengeordnete Gruppen oder Schichten.

entgehen können, daß die feudale Verteilung der kapitalistischen, gelinde gesagt, außerordentlich ähnlich ist, und sie wären vielleicht nicht so unvorsichtig weiter gestürmt zu ihrem Thema probandum, daß diese „natürlich und daher gerecht“ ist. Keinesfalls hätte Ricardo seine Theorie der Grundrente entwickeln können, die nur als Teiltheorie richtig, aber, weil sie sich als Volltheorie ausgibt, falsch ist ... und diese Lehre ist die wichtigste Grundlage der gesamten bürgerlichen Verteilungstheorie.

Uns aber gibt diese Betrachtung die volle Bestätigung unserer so mühselig, antikritisch, gewonnenen Auffassung: der sogenannte Profit ist nichts anderes als der Monopolgewinn der Bodensperre, die aus einem rechtlichen Privileg zu einem faktischen Monopol geworden ist: es zwingt nach wie vor die Arbeiter in Stadt und Land, den Monopoltribut abzutreten, sich mit dem Monopollohn zu begnügen.

So einfach löst sich das anscheinend so verwickelte Problem, wenn man statt von dem axiomatisch-dogmatisch angenommenen unhistorischen Zustand der Gesellschaft von dem historisch gegebenen Zustand ausgeht, *wie es geboten ist*.

Zweiter Teil:

Der statische Preis der Wertdinge höherer Ordnung: Der Kapitalisierungswert

Wir haben jetzt die sämtlichen Daten gewonnen, um ein Problem zu lösen, das sich die ältere Theorie, ernstlich betrachtet, nicht einmal stellen konnte: die Frage nach dem Tauschwert oder statischen Preise der Machtpositionen selbst, ihrer *Substanz*, nachdem wir denjenigen ihrer *Nutzung* aus dem statischen Preise der Wertdinge niederer Ordnung vollkommen haben ableiten und dadurch die Gesetze der Distribution vollkommen haben entwickeln können.

Marx gleitet über den heiklen Punkt mit der unhaltbaren Phrase fort, die Machtpositionen hätten „Preis“, aber nicht „Wert“. Das ist bestenfalls eine *petitio principii*, denn er hat dort erst zu beweisen, daß der Wert niemals auf etwas anderem als der Menge der einem Gute inkorporierten Arbeit, gemessen an der Zeit, beruht. Auch hier wieder rächt sich die unvollkommene Induktion der Markterscheinungen, die wir ihm vorzuwerfen hatten.

Die übrigen Theoretiker haben sämtlich, soweit wir sehen können, das Problem überhaupt nicht gesehen oder, wenn sie es sahen, nicht versucht, es zu lösen; oder sie haben sich mit dem „inhaltslosen Schlagwort“ von Angebot und Nachfrage begnügt, und derart „anstatt des Kernes eitel Schalen“ gegeben. – Die Überlegenheit unseres methodischen Ausgangspunktes und unseres Beweisganges im Vergleich mit den älteren Theorien wird sich daher hier besonders deutlich herausstellen.

Wir treten für einen kurzen Moment aus unserer rein statischen Betrachtung heraus, um die Bildung des statischen Kapitalisierungspreises der Machtpositionen gerade so aus der Kinetik des Marktes abzuleiten, wie den autogenen statischen Preis der Wertdinge niederer Ordnung.

a. Der Prozeß der Konkurrenz: Die Kinetik

Der Tauschwert der gesellschaftlichen Machtpositionen stellt sich im Prozesse der Konkurrenz fest auf dem Markte der Machtpositionen, der, wie wir dargestellt haben, mit dem Markte der Wertdinge niederer Ordnung zusammen den allgemeinen Markt bildet. Wie jener in die Märkte der Dienste

und Güter zerfällt, die wieder, jeder für sich, aus zahllosen einzelnen Warenmärkten zusammengesetzt sind, so zerfällt der Markt der Machtpositionen in die beiden Hauptabteilungen des *Grundstücks-* und des *Kapitalmarktes*. Dort werden städtische und ländliche Grundstücke gehandelt zugleich mit solchen „Rechten“, die Zubehör von Grundeigentum sind; hier Kapitalstücke und solche Rechte und Verhältnisse, die nicht Zubehör von Grundeigentum sind, z. B. Patente, Firmen usw.

Da der Tausch auch hier in den beiden Vertragsformen des Kaufes und der Leihe erfolgen kann, haben wir in jeder Abteilung wieder einen *Kauf-* und einen *Leihemarkt* zu unterscheiden.

Der Leihemarkt des Grundeigentums zerfällt in den Leihemarkt der städtischen Wohnungen: den *Wohnungsmarkt*, und den der ländlichen Grundstücke: den Markt der *Pachtungen*. Der Leihemarkt des Kapitals ist der Markt der fest verzinslichen Werte: Er zerfällt in den sogenannten *Geldmarkt*, auf dem kurzfristete Darlehen gehandelt werden, und in den *Markt der langfristigen Anleihen*; dieser in den *Markt der Hypotheken*, ländlicher und städtischer, und den *Markt der Anleihen*, auf dem private Obligationen, Prioritäten und Vorzugsaktien von Aktien- und Bergwerksgesellschaften, Eisenbahngesellschaften usw. und Anleihen öffentlicher Körperschaften gehandelt werden.

Der Kaufmarkt des Grundeigentums zerfällt in den Markt der *städtischen und ländlichen Grundstücke* samt Zubehör an Rechten. Der Kaufmarkt des Kapitals ist der Markt der nicht fest verzinslichen „*Dividendenpapiere*“: Aktien, Kuxe, Anteile an Gesellschaften aller Art, und solche Rechte und Verhältnisse, die nicht mit Grundstücken verbunden sind.

Auf jedem dieser Märkte werden „Waren“ verschiedenster Art „produziert“, die gleichzeitig Angebot ihrer selbst und Nachfrage nach anderen „Waren“ darstellen. Und zwar stehen, um auch daran zu erinnern, diese Märkte sämtlich unter sich und mit den Märkten der Wertdinge niederer Ordnung in offener Kommunikation. Güter, und zwar Verwendungs-, Verwaltungs- und Beschaffungsgüter, namentlich Geld, seltener auch Dienste, werden gegen Machtpositionen, und Machtpositionen aller Art gegeneinander ausgetauscht: kurzfristige Forderungen gegen langfristige, Teile von Anleihen gegen Anteile, Grundstücke gegen Kapitalstücke aller Art.

In diesem Tauschverkehr stellt sich der Wert der sämtlichen Machtpositionen fest nach den uns bekannten Gesetzen: im Prozesse der Konkurrenz nach der relativen ökonomischen Seltenheit jedes einzelnen Produktes. Die Dinge liegen grundsätzlich nicht anders als auf den Märkten der Dienste und Güter: ein bestimmtes gesellschaftliches Kollektivbedürfnis verlangt nach Sättigung und ruft ein entsprechendes Angebot hervor.

Wir haben in einem gegebenen Augenblick in einer kapitalistischen Gesellschaft eine gegebene Menge von Machtpositionen verschiedenster Art, die auf dem Markte produziert werden, um andere Wertdinge einzutauschen. Vernachlässigen wir vorläufig einmal die Tatsache, daß diese wirksame Nachfrage sich auch zum Teil auf Wertdinge niederer Ordnung erstreckt, betrachten wir den Teilmarkt der Machtpositionen als isoliert.

1. *Auf dem isoliert vorgestellten Teilmarkte der Machtpositionen: Der relative Fuß der Kapitalisierung*

Dann werden sich hier die einzelnen „Waren“ tauschen auf dem einzelnen realen Markte nach ihrer zeitlichen ökonomischen Seltenheit, und im räumlich-zeitlichen Zusammenhang aller Märkte nach ihrer dauernden ökonomischen Seltenheit. Dort stellt sich der laufende *Preis* ein, hier resultiert der *Tauschwert*, der statische Preis, als Schwingungsmittelpunkt der Preisszillationen.

Der in Geld ausgedrückte Tauschwert einer Machtposition muß selbstverständlich immer ein Vielfaches ihres in Geld ausgedrückten Ertrages, ihres Monopolgewinnes sein. Der Prozeß der

Bewertung durch die Konkurrenz heißt hier „*Kapitalisierung*“, und zwar nennt man den Ertrag die *Basis* und den Multiplikator den *Fuß* oder die *Rate* der Kapitalisierung.

Da günstigere Anlagen ihrer höheren „Nützlichkeit“ halber stärker begehrt werden als ungünstigere, so kann das Gleichgewicht der Konkurrenz nur bei einer statischen Preisrelation bestehen, *bei der der Kapitalisierungsfuß sich umgekehrt verhält wie die Ungunst der Anlage*. Je geringer die Nachteile, um so größer, je größer die Nachteile, um so kleiner ist der Multiplikator, der „*relative Fuß der Kapitalisierung*“, wie wir ihn nennen wollen.

Wir sehen hier einen uns bereits bekannten Zusammenhang von der anderen Seite und in weiterer Erstreckung. Wir haben oben festgestellt, daß dort, wo kein Monopolverhältnis einspielt, die Profite gleich großer Geldkapitale sich staffeln in ihrer natürlichen Distanz nach der Ungunst der Anlage: jetzt erkennen wir, daß der Wert, nicht nur der Kapitale, sondern aller Machtpositionen sich verhält wie die Gunst der Anlage: eine sicherere, angenehmere, chancenreichere, angesehenere Machtposition erzielt bei gleichem Ertrage höheren Preis als eine weniger sichere, angenehme, chancenreiche und angesehenere.

Darum haben bei gleichem Ertrage Anleihen sicherer Staaten und anderer öffentlicher Körperschaften höheren Wert (d. h. *Kurs*) als solche „fauler“ Staaten; haben mündelsichere Hypotheken und Effekten höheren Wert und Kurs als Aktien oder Kuxe gleicher durchschnittlicher Verzinsung; diese wieder höheren Wert als der Schuldschein eines Bewucherten oder die Anteile eines anrühigen oder gefährlichen Unternehmens, z. B. des Sklavenhandels. Grundbesitz, der sehr sicher, oft sehr angenehm (ländlicher Besitz) und meist sehr angesehen ist, steht aus allen diesen Gründen an sich schon höher im Preise als Kapitaleigentum gleichen Ertrages; am höchsten Großgrundeigentum in solchen Staatswesen, wo die Klasse des landed interest die „erstklassigen Menschen“ darstellt. Wenn unsere Agrarier nicht mit Unrecht über die durchschnittlich geringe Rentabilität der Landwirtschaft klagten, so vergaßen sie, daß sie selbst daran schuld waren, weil sie alle sozialen Vorteile auf diese Machtposition häuften, so daß sie hohe relative ökonomische Seltenheit und dementsprechend Preis erhielt. Wir haben schon einmal festgestellt, daß die Landwirtschaft als Gewerbe unter nichts so schwer leidet, wie unter der Landwirtschaft als Eigentum.

Noch eins kommt hinzu, um den Wert des Grundeigentums zu treiben: da in allen kapitalistischen Gesellschaften mit großer Wahrscheinlichkeit in naher Zeit ein bedeutender Zuwachs seines Ertrages erwartet werden kann, wird nicht nur der gegenwärtige Ertrag hoch kapitalisiert, sondern auch ein Teil des künftigen: der gegenwärtige Wert erhöht sich beim Verkauf um die sogenannte „Spekulationsrate“. Diese Rate ist am höchsten beim großstädtischen Grundeigentum, kann aber auch beim ländlichen Grundeigentum hohe Beträge erreichen, namentlich dort, wo aus nichtwirtschaftlichen Gründen potente Käufer am Markt erscheinen: So war es vor dem Weltkriege in Posen und Westpreußen, wo der Preussische Staat mit den Hunderten von Millionen der Ansiedlungskredite den Bodenpreis in zwanzig Jahren fast auf die doppelte Höhe getrieben hat; so in Palästina, wo namentlich die zionistischen Organisationen das gleiche bewirkt haben.

2. Auf dem Gesamtmarkt aller Wertdinge

Betrachten wir nunmehr, wie sich die Bewertung der Machtpositionen auf dem Gesamtmarkt vollzieht, wo nicht nur Wertdinge höherer Ordnung gegeneinander, sondern auch gegen Wertdinge niederer Ordnung ausgetauscht werden.

Durch diese Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Konkurrenz wird der *relative Fuß der Kapitalisierung* offenbar nicht berührt. Es tauschen sich nur im ganzen weniger Machtpositionen gegeneinander, als wenn ihr Handel auf einem ganz isolierten Markte statthätte: aber die natürliche Distanz in der relativen Gunst der Anlage derjenigen, die gegeneinander zum Tausche kommen, und daher ihr relativer Wert und Kurs, bleibt unverändert.

Dagegen werden durch die Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Konkurrenz die beiden Faktoren erst dem Geldwerte nach festgestellt, aus denen sich der Wert der Machtpositionen bildet, die *Basis* und der *absolute Fuß* der Kapitalisierung.

b. Das Gleichgewicht der Konkurrenz: Die Statik

1. Die Basis der Kapitalisierung: Der Ertrag

Der statische Preis des Ertrages einer beliebigen Machtposition ergibt sich aus unserer „Gesamtformel der Distribution“. Das Fundament der Pyramide der einzelnen Einkommen aus „Mehrwert“, d. h. sowohl aus Grundrente wie aus Profit, ist der Gewinn aus einem solchen Kapital, das unter freier Konkurrenz steht, d. h. dessen Produkte unter keinem Monopolverhältnis hergestellt oder gegen andere Produkte ausgetauscht werden; oder, vom Standpunkt der Personalwirtschaft aus gesehen: der Profit eines Kapitalisten, der weder über ein Produktions-, noch über ein Tauschmonopol verfügt.

A. Bei freier Konkurrenz

Ein solcher Kapitalist ist der Grenzurproduzent des Grenzprodukts auf dem Grenzboden.

Hier ist ein Stamm von Beschaffungsgütern von bestimmtem Gesamtwerte, ausgedrückt in Geld, angelegt. Er bringt einen Geldertrag aus dem Verkauf von Urprodukten. Davon entfällt ein genau bestimmter Teil auf die Selbstkosten, zu denen das Arbeitseinkommen der unselbständigen Arbeiter und Angestellten gehört, und auf den „Unternehmerlohn“ des Betriebsleiters; alles, was danach übrig bleibt, ist Profit. Grundrente fällt hier nicht ab. Was der Unternehmer für seinen Profit eintauscht, sind andere Wertdinge niederer Ordnung: Güter und Dienste, oder höherer Ordnung: Kapital oder Grundeigentum; ob er sein überschüssiges Produkt erst in flüchtigem Zwischentausch in Geld umsetzt oder unmittelbar die bedurften Wertdinge eintauscht, ist für das Ergebnis völlig gleichgültig. Denn auch der relative Wert seines Überschusses, seines „produit net“ im Sinne der Physiokraten, steht in fester Wertrelation zu diesen anderen Wertdingen, entsprechend ihrer relativen ökonomischen Seltenheit. Wie viel sein Getreide z. B. von Tuch zu kaufen vermag, ist bestimmt durch die Relation des Wertes von Getreide zu Tuch und zu den Diensten des Transportes, die nötig sind, um das Getreide von dem Erzeuger zu dem Markte und das Tuch von dem Markte zu dem Abnehmer zu bringen. Daß alles das an der Geldelle gemessen wird, ist für das Ergebnis gleichgültig.

Dieser Profit des auf dem Grenzboden angelegten „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne“ bestimmt, wie wir wissen, nicht verursachend, sondern messend, den Profit aller anderen volkswirtschaftlichen Kapitale „nach der natürlichen Ungunst der Anlage“, soweit Erzeugung und Austausch unter freier Konkurrenz erfolgen. Das gilt für alles „normale“ *Produktivkapital*, d. h. solches durch Monopole nicht begünstigte Kapital, das mit einem zur Zeit durchschnittlichen Stamme von Beschaffungsgütern produziert, und für das *Kreditkapital*.

α. Des normalen Produktivkapitals

Ein solches normales Kapital kann weder in Handel und Gewerbe noch in der Agrikultur auf die Dauer und im Durchschnitt einen höheren Gewinn erzielen als das andere. Die Konkurrenz gleicht

die Profite aus entsprechend den relativen Nachteilen der Anlage. Danach bestimmt sich also z. B., und das ist ein für die Theorie wichtig gewordener Fall, der Profit eines kapitalistischen Pächters von Grundeigentum.

Der Pachtzins umfaßt hier den *Profit* für die mit dem Grund und Boden fest verbundenen Meliorationen an Gebäuden, Drainagen, Bodenbesserungen usw. (das bewegliche Inventar muß der Pächter in der Regel gegen bar kaufen) und die *Grundrente* für den nackten Boden, die sich nach den uns bekannten Gesetzen zusammensetzt aus den Monopolgewinnen an den beiden Produktionsmonopolen der Erzeugung und des Transportes, d. h. aus der Differentialrente pro Flächeneinheit, multipliziert mit der Zahl der Flächeneinheiten. Mehr wird der Grundeigentümer in der Statik nicht herauspressen können: denn der kapitalistische Pächter kann für sein Vermögen in Geld und geldwerten Dingen den durchschnittlichen Profitsatz erzielen, wenn er es im Gewerbe oder Handel anlegt, d. h. Kapitalstücke erwirbt. Und weniger kann auf der anderen Seite der Pächter nicht durchsetzen, weil die Konkurrenz der anderen Kapitalisten den Angebotspreis in die Höhe treibt.

Dem kapitalistischen Pächter bleibt mithin auch auf Boden höherer Rentierung nichts als der statische Gewinn des Klassenmonopols pro rata des von ihm persönlich angelegten Kapitals, abgesehen immer von seinem Arbeitseinkommen, das ist seinem „Unternehmerlohn“ (und, in der Kinetik, der ihm zufallenden Risikoprämie usw.). Sein Kapital bringt ihm im Durchschnitt und auf die Dauer den durchschnittlichen, durch die Konkurrenz aller Kapitalisten bestimmten Profit, nichts darüber und nichts darunter: der Rest fällt dem Grundeigentümer zu.

Das gilt für alle normalen Produktivkapitale. Und zwar berechnet der Profit sich, wie wir wissen, nach dem Geldwerte jedes Stammes von Beschaffungsgütern, an dem freie Arbeiter tätig sind. Gleiche Tauschwerte verschiedener Beschaffungsgüter bringen bei gleicher Gunst der Anlage gleichen Gewinn. Setzt man auch hier den Unternehmerlohn ab, so bleibt auch hier der reine Mehrwert übrig. Davon erhält das Grundeigentum vorweg seinen Anteil auf Grund seiner Produktionsmonopole der Erzeugung und des Transportes, der Rest ist Profit.

β. Des Kreditkapitals

Auch das Kreditkapital fordert und erhält auf die Dauer und im Durchschnitt den gleichen Profitsatz, wo nicht etwa ein Personal-Monopolverhältnis einspielt, wie beim Wucher. Hier steigt der Leihepreis über seinen Konkurrenz- auf einen Monopolpreis: in allen anderen Fällen hat der Kapitalist nur seinen „natürlichen“ Profit entsprechend den relativen Nachteilen der Anlage und zwar, wie wir wissen, als mittelbaren Profit an der Arbeiterklasse als Totalität.

Da erhebt sich eine Frage: wenn der Produktivkredit den ganzen Profitsatz in Anspruch nimmt, was veranlaßt den Unternehmer, ihn aufzunehmen? Welcher Vorteil bleibt ihm, der ihn reizen kann?

Nun: erstens gibt es Fälle genug, wo der Betrieb zu klein ist, als daß der Unternehmer seine qualifizierte Arbeitskraft voll ausnutzen könnte. Hier erlaubt ihm die durch die Leihe beschaffte Erweiterung der Produktionsmittel, seinen vollen Unternehmerlohn zu erwerben, wie er ihn erhalten könnte, wenn er unter Aufgabe seiner Selbständigkeit als leitender Beamter in einen entsprechend größeren Betrieb einträte.

Vor allem gewährt aber die Leihe dem Unternehmer *in der Kinetik* das kombinierte Produktionsmonopol des „übernormalen Produktivkapitals“, d. h. die Verfügung über einen im Verhältnis zu seinen Konkurrenten größeren und technisch vollkommeneren Stamm von Produktionsmitteln.

B. Unter dem Monopolverhältnis

Wo nämlich die Herstellung unter einem Produktionsmonopol oder der Austausch unter einem Tauschmonopol erfolgt, werfen gleiche Kapitale auch bei sonst gleicher Gunst der Anlage höhere Erträge ab als Normalkapitale. Das Produktionsmonopol gewinnt am statischen Konkurrenzpreise Beträge, die den Konkurrenten nicht zufließen, weil es genau, in allgemeiner Formel, bestimmbare Ersparungen an den drei Komponenten des statischen Spensensatzes macht; – und das Tauschmonopol kann den nicht ganz so genau, aber, wie wir sahen, mit genügender Genauigkeit bestimmbaren Aufschlag des Monopolgewinnes auf den statischen Preis von den Kontrahenten einziehen. Danach ist der Ertrag jeder beliebigen Machtposition: Grundeigentum und Kapital, genügend bestimmt.

α. Unter dem Produktionsmonopol

1.1. Des begünstigten Produktionskapitals

Die Verfügung über „übernormales Produktivkapital“ gewährt den Produzenten, wie gesagt: in der Kinetik, ein kombiniertes Produktionsmonopol gegenüber seinen Konkurrenten, denn die Kooperation staffelt sich nicht nur in der Wirtschaftsgesellschaft als Ganzem, sondern auch in jedem einzelnen Betriebe mit der Zahl der Arbeiter, die beschäftigt werden können. Wo aber die Arbeitszerlegung und -vereinigung wächst, da wächst auch die Produktivität jeder einzelnen Arbeitskraft. Das heißt, der größere Betrieb hat *ceteris paribus* vor dem kleineren zunächst das Produktionsmonopol der Erzeugung: die einzelne Ware kostet weniger an Arbeitslohn und Hilfsstoffen, und auch der Rohstoff und die Hilfsstoffe kosten weniger, teils weil sie im großen eingekauft sind, so daß ihr Verkäufer seinerseits weniger Arbeitslohn und Generalunkosten aufzukalkulieren hat, teils weil sie im großen herantransportiert werden konnten, was aus uns bekannten Gründen billiger ist. Dazu tritt ein Transportmonopol, weil auch die Versendung der fertigen Produkte im großen aus gleichen Gründen billiger ist als im kleinen, und schließlich ein Umsatzmonopol, weil auf jedes einzelne Produkt nur ein geringerer Teil der Generalunkosten aufgerechnet werden muß.¹ Da nun die Arbeiter auf ihren „natürlichen Lohn“ beschränkt bleiben, so wächst der an ihnen erzielte Mehrwert nicht in gerader, sondern in beschleunigter Proportion zu den Kosten der Beschaffungsgüter und den Arbeiterlöhnen; er wächst im geometrischen Verhältnis wie jene im arithmetischen.

Diese Produktions-Monopolgewinne, die ein Vorsprung im materiellen Substrat verleiht, kann die Konkurrenz der anderen Kapitalisten dem Begünstigten so wenig abjagen, wie den Monopolgewinn aus Tauschmonopolen, etwa aus Patenten, *solange der Vorsprung gehalten werden kann*. Er kann sie daher auch gegenüber dem Kreditkapitalisten durchsetzen und für sich behalten, und daher stammt vor allem der Vorteil aus Verwendung von geliehenem Werkzeug für den Unternehmer.

Wir werden den Konkurrenzkampf, wie er in der kapitalistischen Gesellschaft zwischen industriellen Unternehmern besteht, noch genauer darstellen. Die Kenntnisse, die jeder Laie von dem Charakter dieses Kampfes hat, genügen aber bereits, um begrifflich zu machen, daß jeder Unternehmer, der nicht mit dem übernormalen Produktivkapital ausgestattet ist, das dringendste Motiv hat, es sich auf dem Wege der Leihe zu beschaffen. Denn sein durch das kombinierte Produktionsmonopol begünstigter Wettbewerber wird versuchen, ihn durch Unterbietung aus dem Markte zu

¹ Am größten sind diese Vorteile in solchen Großbetrieben, die sich „vertikal“ durch Angliederung der Unter- und Oberstufen der Fabrikation ausgestaltet haben. Sie stellen ihre Rohstoffe, Halbfabrikate, Emballagen usw. selbst her, unterhalten oft auch ihre eigene Verkaufsorganisation, wo sie „Sortimente“ halten können usw.

werfen, da er noch bei Preisen gut bestehen kann, bei denen der schwächere Kapitalist bereits an seinem Gewinn leidet oder gar zugrunde gehen muß. Dieser ist also nicht nur um eines sonst entgehenden Vorteils halber gezwungen, sein Beschaffungsgut ohne Ende zu vermehren und, wenn es „veraltet“ ist, zu verbessern, sondern um des schwersten, sonst entstehenden Nachteils halber: zur Vermeidung des wirtschaftlichen Unterganges.

Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß der Besitz einer alten, wohlrenommierten Firma mit fester Kundschaft älteren Unternehmungen vor jüngeren auf gewisse Zeit den Monopolgewinn eines Umsatzmonopols auch aus dem Grunde verleiht, weil mit relativ geringen Generalunkosten, z. B. für Reklame, Reisende usw., gleicher Umsatz erzielt werden kann. Aus dem gleichen Grunde können beliebte Unternehmungen einen höheren als den natürlichen Preis erlangen, d. h. auch noch aus einem Tauschmonopol den Ertrag vergrößern. Dabei handelt es sich meistens um Produzenten von solchen Verwendungsgütern der oberen Klasse, bei denen die *Mode* eine Rolle spielt: Kleidung, Damenhüte, Schmuck, Mobiliar, Equipagen, Automobile. Hier wird der Ruf des Lieferanten oft sehr teuer bezahlt. Die eingebildete „Qualität“ spielt in solchen Fällen eine große Rolle.

2.2. Des Grundeigentums

Alles Grundeigentum höherer Rentierung gewährt, wie wir wissen, seinem Eigentümer den Monopolgewinn aus einem Erzeugungsmonopol, wenn die Bonität – und aus einem Transportmonopol, wenn die Verkehrslage günstiger ist als die des Grenzbodens, und oft aus beiden zusammen. Diese Monopolgewinne fließen als Grundrente dem Eigentümer zu: der kapitalistische Unternehmer der Landwirtschaft kann sie ihm auf die Dauer so wenig abjagen, wie ihm der Eigentümer Teile seines Profits. Diese Grundrente stellt die Basis dar, auf der unter gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen unter dem Klassen-Monopolverhältnis die Kapitalisierung des *nackten* Grund und Bodens erfolgt. Der Preis eines *instradierten* Grundstücks erhöht sich natürlich um den derzeitigen Wert der mit ihm verbundenen Melioration und des beweglichen Inventars.

Ganz ebenso stellt sich selbstverständlich nun auch die Kapitalisierungsbasis für selbstbewirtschaftetes Grundeigentum fest; der Eigentümer ist hier sozusagen sein eigener Pächter. Er hat von seinem Reineinkommen seinen Unternehmerlohn und seinen Kapitalprofit abzusetzen: was bleibt, ist reine Grundrente und die Basis, auf der er die Kapitalisierung des nackten Bodens vornimmt, wenn er das Grundstück verkaufen will, oder wenn er nur den Verkehrswert, den „gemeinen Wert“ seines rentierenden Vermögens schätzen will.

β. Unter dem Tauschmonopol

1.1. Des bevorrechteten Produktivkapitals

Wie aus einem Produktionsmonopol können auch aus einem Tauschmonopol dem Eigentümer einer Machtposition Monopolgewinne zufließen, die den Ertrag seines Kapitals über den Normalprofit erheben.

Hierher gehören die „natürlichen“, mit Grundeigentum von seltener Qualität verbundenen Tauschmonopole: der Übergewinn an Edelwein usw.

Vor allem aber spielen hier die rechtlichen Personalmonopole ihre große Rolle: die öffentlich-rechtlichen der Patente, Handelsprivilegien usw. und die privatrechtlichen der Preiskonventionen und sonstigen großen Kapitalistenverbände bis empor zum Trust. Überall hier steht der Ertrag aus den Gewinnen am Preise des Produktes um einen in allgemeiner Formel bestimmbar Satz höher als der Profit gleich hoher Normalkapitale.

2.2. Des Wucherkapitals

Das ist auch dort noch der Fall, wo mehrere Wucherer miteinander um den Profit konkurrieren, wie bei dem epidemischen Wucher, der manche Bauernschaften befallen hat. So hoch auch der Zins absolut sein möge: er wird sich doch abstufen nach der Ungunst der Anlage und dem Risiko. Wo allerdings die Not (die Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses auf seiten des Bewucherten) oder der Leichtsin (unwirtschaftliche Motivation) nur mit *einem* Wucherer oder mit einem Ring von solchen zu tun hat; wo die Konkurrenz etwa aus dem Grunde nicht zugezogen wird, weil die nicht-wirtschaftlichen Gründe der Diskretion höher geschätzt werden als ein geringerer Zinssatz, da handelt es sich um Singularitäten, die die wissenschaftliche Betrachtung nicht mehr interessieren.

2. Der absolute Fuß der Kapitalisierung: Der statische Preis der Substanz

Ebenso wie die Basis wird auch der Fuß der Kapitalisierung durch die Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Konkurrenz auf dem Gesamtmarkte aller Wertdinge, und dadurch der Wert der Machtpositionen, genau festgestellt.

Wir kennen bisher nur die Gründe, aus denen eine Machtposition anders bewertet wird als eine andere vom gleichen Ertrage. Wir kennen den „relativen Fuß“, aber noch nicht den „absoluten Fuß“ der Kapitalisierung. Darunter wollen wir hier verstehen den Multiplikator, durch den der Wert einer Machtposition von gegebenem Ertrage und gegebener relativer Gunst der Anlage in einem gegebenen Zeitpunkt einer gegebenen Gesellschaft festgestellt wird. Um ein Beispiel zu geben: im vorigen Abschnitt haben wir gefragt, warum der relative Wert preußischer Konsols zu gewissen russischen Obligationen gleichen Ertrages sich verhielt wie 27 zu sage 18 und zu Wucherwechseln gleichen Ertrages wie 27 zu sage 5. Jetzt aber fragen wir, weshalb irgendwann ein englischer dreiprozentiger Konsol von nominal 1.000 Pfund, der also 30 Pfund jährliche sichere Zinsen trägt, nur mit 820 Pfund Wert im Kurszettel notiert ist, so daß der Multiplikator, der Kapitalisierungsfuß, etwas über 27 steht. Oder, mit anderen Worten: im vorigen Abschnitt fragten wir nach dem Werte einer Machtposition im Verhältnis zu anderen gleichen Ertrags, jetzt fragen wir nach *ihrem Werte im Verhältnis zu ihrem eigenen Ertrage*.

Dieser Wert stellt sich fest nach der relativen ökonomischen Seltenheit der Wertdinge niederer Ordnung einerseits, der Machtpositionen andererseits. Vom Markte der letzteren aus gesehen, ist es das Angebot von Machtpositionen, die Wertdinge niederer Ordnung nachfragen, vom Markte dieser aus gesehen, ist es das Angebot von Wertdingen niederer Ordnung, die Machtpositionen nachfragen.

Das Angebot von Machtpositionen gegen Wertdinge niederer Ordnung erfolgt sowohl für konsumtive wie für produktive Zwecke auf den Märkten der Leihe und des Kaufes von Grund- und Kapitaleigentum.

Eigentümer, die ihre Machtpositionen für *konsumtive Zwecke*, d. h. gegen Verwendungsgüter und -dienste, vertauschen, sind zunächst Verschwender: ein liederlicher Mensch verpraßt sein Vermögen in Gelagen und Gütern des Luxus, ein Verliebter tauscht die Dienste seiner Maitresse gegen ein Landgut oder eine Hypothek ein. Ferner kommen hier in Betracht solche Personen, die aus rationellen Motiven ihr Vermögen aufzehren oder angreifen: ein junger Mann, der seine Berufsausbildung vollendet, ein Freund, der dem Freunde aus der Not hilft, ein Philanthrop, der eine Stiftung begründet. Vor allem aber sind es die öffentlichen Körperschaften, die in Gestalt ihrer Anleihen Kapitalstücke, Anteile an ihrem politischen Monopolverhältnis gegenüber ihren Bürgern, anbieten, um diejenigen Verwendungswerte niederer Ordnung dafür einzutauschen, die sie aus ihren Zwangsumlagen nicht beschaffen können.

Eigentümer, die ihre Machtpositionen für *produktive Zwecke* gegen Beschaffungsgüter und -dienste vertauschen, sind vor allem die Unternehmer in Landwirtschaft, Handel und Gewerbe, die öffentlichen Körperschaften eingerechnet, insofern sie Unternehmungen betreiben. Diese letzteren bezahlen Geld, Maschinen, Roh- und Hilfsstoffe mit Anleihen, die sie auf dem Leihemarkt des Kapitals produzieren; die Privatunternehmer auf demselben Markte mit Obligationen, Prioritäten usw., und auf dem Kaufmarkte mit Anteilen ihrer Unternehmungen: Aktien, Kuxen usw. Hier handelt es sich um Güter; jedoch werden auch Dienste gegen Machtpositionen eingetauscht: wenn ein besonders tüchtiger Fachmann dadurch für eine Unternehmung gewonnen wird, daß er „franco valuta“ einige ihrer Anteile erhält, so tauscht er Dienste gegen ein Kapitalstück.

Dasselbe ist der Fall, wenn ein Beamter sein Gehalt oder ein Agent seine Provision auf sein Scheckkonto bei seiner Bankverbindung überweisen läßt: er tauscht Dienste unmittelbar für ein Kapitalstück, eine Forderung gegen die Bank.

Diesem Kollektivangebot von Machtpositionen tritt eine Kollektivnachfrage entgegen, die ihrerseits die bedurften Wertdinge niederer Ordnung anbietet. Es kann sich hier um nichts anderes handeln als um dasjenige, was die alte Theoretik als die „*gesellschaftliche Ersparnis*“ bezeichnete, nämlich denjenigen Teil des Einkommens der einzelnen Wirtschaftspersonen, den sie nicht konsumieren, sondern zurücklegen. Es handelt sich hier aber nicht durchaus um Ersparnisse im strengen Sinne, d. h. um nicht verbrauchte Teile des *reinen* Einkommens, sondern vor allem auch um die dem Wirt vorgeschriebenen Abschreibungen vom rohen Einkommen: Rückstellungen und Reservefonds für Abnutzung und Entwertung des Werkgutes, für Veralten der menschlichen und mechanischen Maschinerie und für Notfälle und ungünstige Konjunkturen. Nennen wir diesen gesamten Betrag der Absetzungen vom rohen und reinen Einkommen, also unter Einrechnung der eigentlichen Ersparnis, die „*Ausscheidung*“, so stellt die Kollektivausscheidung die Masse von Wertdingen niederer Ordnung dar, die zum einen Teil als Nachfrage nach Machtpositionen in Betracht kommen.

Sie braucht nämlich durchaus nicht in ihrer Gänze als solche Nachfrage aufzutreten. Sie kann sich auch der „Schatzbildung“ bedienen, um ihre Zwecke zu erfüllen, indem sie hochwertige, nicht verderbliche Güter: gemünztes und ungemünztes Edelmetall, Juwelen und andere Kostbarkeiten, z. B. Kunstschätze, eintauscht und in Verwaltung nimmt. Noch heute handelt so der monomanisch Geizige, der Übervorsichtige, der ökonomisch Unerzogene; aber auch ein reicher, freigebiger, wagemutiger Bankier legt wohl heute noch seine Ausscheidung nicht nur in Machtpositionen an, sondern erwirbt außerdem einen Hort in Gestalt einer kostbaren Sammlung von Gemälden, Münzen usw., die, wie er annimmt, in ihrem „Wert“ keineswegs sinken werden. In früheren Zeiten war die Schatz- oder Hortbildung die vorwiegende Praxis: noch Friedrich Wilhelm I. legte seine Ersparnisse in gemünztem und als Gerät verarbeiteten Silber an, und unser deutscher Kriegsschatz im Juliesturm war auch ein solcher anachronistischer Hort. Je höher sich aber die Kooperation staffelt, und je mehr das Wirtschaftsleben sich kalkulatorisch rationalisiert, um so seltener wird solche Übung, und ein steigender Teil, heute schon fast der volle Betrag der Kollektivausscheidung fragt nicht mehr Schätze, sondern Machtpositionen als Rücklage nach: Grundstücke und Kapitalstücke.¹

Wir haben daher ein gegebenes Verhältnis von Angebot und Nachfrage, eine bestimmte „ökonomische Seltenheit“ der Machtpositionen, aus denen sich nach den uns bekannten Gesetzen der Konkurrenz ihr Preis und im Durchschnitt ihre Wertrelation zu den Wertdingen niederer Ordnung ergibt, als der Indifferenzpunkt des Preises, wo wirksames Angebot und wirksame Nachfrage sich genau decken.

1 In der Entwertung aller Vermögensteile der Nachkriegszeit ist freilich das „Weghorten“, die „Schatzbildung“ in wertbeständigen Gütern und fremdem, „hochvalutarischem“ Notengelde wieder sehr in Schwung gekommen.

Denn auch hier schreckt geringer Bietungspreis Teilmengen des Angebots ab und lockt Teilmengen neuer Nachfrage heran – auf beiden Seiten.

Von seiten der Wertdinge niederer Ordnung wächst das Angebot, wenn der Forderungspreis der Machtpositionen sinkt, oder, was dasselbe sagt, ihr Ertrag steigt. (Kann ich englische Konsols zu 82 kaufen, so habe ich nominal 3, faktisch aber fast $3\frac{2}{3}$ Prozent Zinsen). Das gilt für die bedurften Waren selbst, denn ihr Preis, in Machtpositionen ausgedrückt, steigt ja, und deshalb beeilt man sich, sie zu „produzieren“, d. h. zu Markte zu bringen; man entleert die Magazine und erzeugt, so viel man kann. Vor allem gilt das für ein bestimmtes Wertding niederer Ordnung, das als Mittler des Tausches besonders begehrt ist, für das Geld. Hoher Zinsfuß holt es aus Strümpfen, Schubladen und Sparsbüchsen hervor; die ökonomisch besser erzogenen Mitglieder der Gesellschaft vermindern ihre „Portemonnaie-Reserve“ auf das strikte Minimum und erwerben mit dem ausgeschiedenen Gelde die angebotenen Kapitalstücke einer Bank, der sie es „auf tägliches Geld“ verzinslich überlassen. Schließlich setzt die Gesellschaft als Ganzes in solchen Zeiten dasjenige, was man ihre „Portemonnaie-Reserve im großen“ nennen könnte, das flottierende, auf der Reise begriffene Geld, auf sein Minimum herab, weil jeder, dessen Schecks und Wechsel genommen werden, mit Kreditgeld zu zahlen vorzieht, wenn er für sein Geld hohe Bankzinsen erhält.

In weltwirtschaftlicher Betrachtung kann dem Markte der Machtpositionen aus anderen Quellen kein Geld zufließen. Aber wohl kann in nationaler Betrachtung solcher Zufluß einem nationalen Teilmarkt aus Verkäufen im Auslande kommen: bei steigendem Zinsfuß im Inlande werden auswärtige Anlagen zurückgezogen, Effekten aller Art im Auslande verkauft und durch Anleihen, z. B. durch „Finanzwechsel“, Barmittel ins Land gezogen.

Auf seiten der Machtpositionen schreckt allzu geringer Bietungspreis die am wenigsten dringlichen Teilbedarfe sogar der *Konsumtionsbedürftigen* ab. Der englische Staat würde sich z. B. sehr lange sträuben und mit allen anderen Mitteln, Ersparnis und Steuererhöhung, auszukommen versuchen, wenn er sechszehnzehnte Papiere zu 48 ausgeben sollte, wie einst in alter Zeit die völlig bankrotte Türkei.

Vor allen Dingen aber schreckt allzu geringer Bietungspreis seitens der Eigentümer der Güter und Dienste diejenigen Eigentümer ab, die ihre Machtpositionen zu *produktiven* Zwecken veräußern wollen. Sie erwerben Beschaffungswerte nur dann, wenn sie damit an Geld oder Geldeswert zu gewinnen erwarten; und dafür gibt es eine genau bestimmbare Grenze, da hier, beim Tausch von Machtpositionen gegen Wertdinge niederer Ordnung, Wert und Gegenwert, jeder für sich, einen eigenen, *jedesmal anders bestimmten Geldwert haben*. Wenn der bedurfte Stamm von Beschaffungswerten weniger Wert hat, als die dafür angebotene Machtposition, dann unterläßt deren Eigentümer den Tausch. Umgekehrt unterläßt der Eigentümer der Beschaffungswerte den Tausch, wenn sie mehr Wert haben, als die dafür angebotene Machtposition.

Mit anderen Worten: *in der Statik muß der autogene Tauschwert (statische Preis) des „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne“, d. h. eines Stammes von Beschaffungsgütern, und der Kapitalisierungswert eines dagegen ausgetauschten normalen „Kapitals im privatwirtschaftlichen Sinne“ zusammenfallen*; eher kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Würde nämlich einmal zu viel gesellschaftliches Beschaffungsgut, d. h. „volkswirtschaftliches“ Kapital in Unternehmungen angelegt werden, so würde sein Gesamtprodukt an Wertdingen niederer Ordnung den Kollektivbedarf überschreiten; ihr Preis würde sinken, und die Basis der Kapitalisierung, der Ertrag des Produktivkapitals, sich verkleinern, so daß bei gleichbleibendem Fuß der Wert des dadurch repräsentierten Privatkapitals unter den Tauschwert der Beschaffungsgüter fallen würde. Dann wendet sich die Nachfrage der Anlagebedürftigen von dem Markte der Beschaffungs- und namentlich der Werksgüter ab und dem Markte der Anleihen zu; und das hat eine doppelte Wirkung; erstens fällt der Preis der Werksgüter, und zweitens steigt der Fuß der Kapitalisierung; denn dort sinkt und hier steigt die Nachfrage, so daß der Kurs der festverzinslichen Anleihen steigt,

und der Zinsfuß bestimmter Geldsummen fällt. Dadurch wird die Anlage von Kapital in neuen Produktivgütern wieder rentabel – denn die gleiche Geldsumme erwirbt mehr davon, oder der gleiche Stamm kostet weniger; und auf der anderen Seite wirft er jetzt wieder ebensoviel Ertrag ab, wie das inzwischen im Ertrage gesunkene Leihkapital. Würde umgekehrt einmal zu wenig gesellschaftliches Beschaffungsgut gebildet, so würde ihr Produkt über seinen statischen Preis, und daher der kapitalisierte Betrag des dadurch geschaffenen Privatkapitals über den Wert der Beschaffungsgüter steigen. In diesem Falle würde die Nachfrage auf dem Leihemarkte und der Fuß der Kapitalisierung sinken, und die Bildung neuer „volkswirtschaftlicher Kapitale“ zunehmen, bis ihr Wert wieder mit dem der dadurch beschafften „Privatkapitale“ zusammenfiel. Eher könnte der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Wir haben damit eine exakte Quantitätsbeziehung zwischen den beiden Arten des „Kapitals“ aufgedeckt, die den bisherigen Theoretikern entgehen mußte, weil sie gar nicht oder nicht genügend zwischen ihnen unterschieden. Wir können dasselbe Gesetz noch einfacher aus dem Hauptgesetz ableiten, daß in der Statik die Profite gleich großer Normalkapitale gleich sind: 100.000 Mark Leihkapital müssen genau so viel Profit bringen wie 100.000 Mark Produktivkapital.

Aber diese Wertidentität gilt eben nur für die normalen, die „Grenzbetriebskapitale“.

Hier ist die Rechnung der Kapitalisierung nichts als eine Umkehrung des Exempels, das wir bereits im vorigen Abschnitt aufgestellt haben. Dort gingen wir vom Verhältnis des Kapitals zum Ertrage aus, um den Profitsatz zu erhalten; jetzt gehen wir umgekehrt von dem Verhältnis des Ertrages zum Profitsatz aus, um den Wert des Kapitals zu erhalten.

Unsere erste Rechnung verlief folgendermaßen: hier ist ein volkswirtschaftliches Kapital vom Werte 1 Million, das einen Reinertrag von 80.000 Mark abwirft. Der Profitsatz ist mithin 8 %.

Unsere zweite Rechnung verläuft folgendermaßen: hier ist ein Ertrag von 80.000 Mark. Der bestehende Profitsatz ist 8 %.

$$\text{Der Kapitalisierungsfuß ist also } \frac{100}{8} = 12,5.$$

Mithin hat das privatwirtschaftliche Kapital einen Wert von 1 Million.

Diese Rechnung sagt uns also nichts Neues, so lange es sich um normale Grenzkapitale handelt, deren volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Wert identisch sind.

A. Der statische Preis des begünstigten Kapitals

Ganz anders aber ist es in allen den Fällen, wo es sich nicht um Grenzkapitale, sondern um begünstigte Kapitale handelt. Hier fallen die beiden Werte durchaus nicht zusammen, sondern der statische Kapitalisierungspreis des Ertrages ist größer als der statische Preis der Produktivmittel.

Wenn das begünstigende Monopol ein Produktionsmonopol ist, so erhält der Kapitalist zwar für sein Produkt nur den statischen Konkurrenzpreis, den auch der Grenzkapitalist erhält, aber er gewinnt mehr daran, weil er geringere Selbstkosten hat. Wenn er an den n Produkten, die er verkauft, je d Minderselbstkosten hat, so ist sein Gesamtgewinn um $n \cdot d$ größer.

Wenn das begünstigte Monopol ein Tauschmonopol ist, so erhält der Kapitalist für sein Produkt mehr als den statischen Konkurrenzpreis. Wenn er n Produkte, jedes mit einem Aufschlag m , verkauft, ist sein Gesamtgewinn um $m \cdot n$ größer.

Nun ergibt sich der statische Preis der begünstigten Kapitale durch genau die gleiche Kapitalisierungsberechnung, wie der des normalen Grenzkapitals. Der Ertrag wird mit dem durch den Profitsatz bestimmten *normalen Kapitalisierungsfuß* multipliziert.

Und zwar folgt das ohne weiteres aus dem allgemeinen Gesetz der Nivellierung der Profite. Statischer Preis heißt Verkaufspreis in der Statik. Wer mit Geld irgendein volkswirtschaftliches Kapital

kaufen will, kann auf keinen höheren Ertrag rechnen als auf den Normalprofit. Erwirbt er ein Grenzkapital, z. B. die auf dem landwirtschaftlichen Grenzboden angelegten Werkgüter, so hat er diesen Normalprofit. Erwirbt er aber ein begünstigtes Kapital, so hat er einen so hohen Geldpreis anzulegen, daß ihm auch nur eben der Normalprofit zufließt.

Das ist der Prozeß, auf den Lexis mit Recht besonders hinweist, durch den die Monopolstellungen sämtlich, privatwirtschaftlich betrachtet, ausgeschaltet werden, obgleich sie volkswirtschaftlich natürlich fortbestehen. Beim Verkauf eines begünstigten Kapitals – und vom Boden höherer Rentierung gilt das gleiche –, wird die Vorzugsstellung mit Geld abgegolten, und der Erwerber hat nur noch die Rentierung eines Normalkapitals.

Dabei bleibt aber bestehen, daß in allen diesen Fällen der statische Preis des privatwirtschaftlichen Kapitals höher steht als der des volkswirtschaftlichen Kapitals, mit dem jenes arbeitet. Man könnte die Differenzen am Kurszettel ablesen, wenn alle Unternehmungen Aktienform hätten; wenn bei der Emission keine Gründergewinne irgendwelcher Art, auch nicht für „eingebrachte“ Firmen, Patente usw. gemacht wären; wenn also das Aktienkapital genau so groß wäre, wie der statische Preis der das volkswirtschaftliche Kapital zusammensetzenden Güter; und wenn alle Gesellschaften gleichmäßig und nach den strengsten Regeln der Privatökonomik bilanzierten, namentlich bei der Inventur und den Abschreibungen, also keinerlei versteckte Reserven legten. Dann würden in der Statik alle Grenzkapitale auf pari stehen, alle begünstigten Kapitale aber höher, entsprechend ihren Minderkosten oder Mehrgewinnen.

Ein Beispiel: wir haben drei volkswirtschaftliche Kapitale von genau dem gleichen statischen Preise der sie zusammensetzenden Produktivgüter, jedes von einer Million Gesamtwert. Das erste ist ein normales Grenzkapital. Es wirft bei einem Profitsatz von 8 Prozent 80.000 Mark Profitmasse ab. Der Kapitalisierungsfuß ist 12,5, also ist auch sein privatwirtschaftlicher Wert 1 Million.

Das zweite verfügt über ein Produktionsmonopol, z. B. über das „Erzeugungsmonopol“ einer starken Wasserkraft. Es spart gegenüber dem konkurrierenden Grenzkapital sage 20.000 Mark jährlich an Steinkohlen. Dann ist sein Ertrag $80.000 + 20.000 = 100.000$ Mark, und das privatwirtschaftliche Kapital hat den Wert von $1\frac{1}{4}$ Million.

Das dritte verfügt über ein Tauschmonopol, z. B. ein Patent, das einen Mehrertrag von 120.000 Mark jährlich abwirft. Dann ist der Gesamtertrag 200.000 Mark, und der Wert des privatwirtschaftlichen Kapitals wäre $2\frac{1}{2}$ Millionen, wenn das Patent für ewige Zeiten ausgestellt wäre. Da es aber befristet ist, ist der Wert natürlich viel niedriger, weil der Mehrertrag nur für eine bestimmte Zeit erwartet werden kann, aber doch immer noch bedeutend höher als der statische Preis der Produktivgüter, die vorhanden sind. Um wie viel höher, ergibt sich aus der Länge der noch vorhandenen Geltung. Wir brauchen das nicht auszurechnen, da es sich um keine Erscheinung der Statik im strengen Sinne handelt. Jeder Bankbuchhalter ist in der Lage, die Wertschätzung bei bestehendem Zinsfuß vorzunehmen: eine einfache Eskompterechnung.

Damit dürfte unsere Aufgabe gelöst sein, den statischen Preis der Kapitale zu bestimmen. Noch eine Bemerkung sei gestattet. Die krasse Verschiedenheit zwischen dem statischen Preise eines begünstigten Privatkapitals und demjenigen der Produktivmittel, mit denen es arbeitet, sollte schon an sich genügen, um den von Rodbertus und Wagner herausgearbeiteten Gegensatz zum Angelpunkt aller Erörterungen über den Begriff und das Wesen des Kapitals zu machen. Dazu kommt, daß es eine ganze Anzahl von „Kapitalen im privatwirtschaftlichen Sinne“ gibt, die mit gar keinen Produktivmitteln arbeiten, worauf schon Adolph Wagner hingewiesen hat. Wenn ein Patentinhaber Lizenzen verkauft, so repräsentiert sein Monopol ein Kapital, denn es bringt ihm Einkommen, und zwar Profit. Aber er hat gar keine Produktivmittel! Man wende nicht ein, seine Lizenzkäufer hätten und gebrauchten solche. Dafür beziehen sie *ihren* Profit: ne bis in idem! Und wem das nicht genügt, der mag bedenken, daß jedes private und öffentliche Steuerrecht ein Kapital ist, das Profit abwirft. Jeder Schlagbaum ist ein „Kapital“ für den Staat oder die Gemeinde.

Statt das zu bedenken, wird der wichtige Gegensatz, den Rodbertus fand und Wagner ausgestaltete, selbst von so bedeutenden Denkern wie Böhm-Bawerk und Alfred Marshall wieder nach Kräften verwischt. „Sozialkapital und Privatkapital unterscheiden sich, nicht bloß wie eine naturale Gütermenge von dem Besitztum daran, sondern sie stellen zwei verschiedene naturale Gütermengen dar.“¹ Er schließt denn auch die „unkörperlichen Kapitalien, wie Forderungs- und sonstige Rechte, Kundschaftsverhältnisse“² aus der Reihe der Kapitale aus.

Es würde wahrlich der Klarheit dienlich sein, wenn mein Vorschlag angenommen würde, den Begriff nicht mehr in seiner verwirrenden Doppelbedeutung zu gebrauchen. „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinn“ besteht nach allgemeiner Übereinstimmung aus Gütern, die der Beschaffung anderer Güter dienen: nenne man es doch, wie ich vorgeschlagen habe, „Beschaffungsgut“! Und verwende man doch den Namen „Kapital“ ausschließlich in seiner ursprünglichen Bedeutung: eines *Rechtstitels*, eines *Eigentums*, das *Profit oder Zins abwirft*, des Eigentums an einem „Rentenfonds“³. Dann ist alles klar, und die jetzt kaum vermeidbare Gefahr, aus einem Trugschluß in den anderen zu fallen, ist ein für alle Male gebannt.

B. Der statische Preis des Bodens

Die Kapitalisierung erfolgt beim Grund und Boden genau wie beim Kapital. Ein Grenzgrundstück hat nur den „Kapitalwert“ der Gebäude, Geräte, Tiere usw. nach ihrem statischen Preise.

Der „nackte“ Grenzboden an sich hat mithin keinen Wert. Wäre er nicht durch das Eigentum gesperrt, so könnte ihn jeder aneignen. Da er aber gesperrt ist, ist er in der Realität nur gegen Zahlung der „Spekulationsrate“ zu haben. Und was noch weiter hinaus liegt oder von noch schlechterer Qualität ist, kann in der Statik der kapitalistischen Gesellschaft nicht bebaut werden, weil es dem Kapitalisten den normalen Profit nicht brächte; jedes *lucrum cessans* ist ja hier gleich einem *damnum emergens*.

Der begünstigte Boden aber hat auch an sich, abgesehen von seiner „Melioration“ durch Kapital, Wert, statischen Preis. Und zwar muß er nach dem Gesetz der Nivellierung aller Profite den statischen Preis haben, den die Multiplikation der Grundrente mit dem normalen Kapitalisierungsfuß ergibt.

Wenn ein landwirtschaftlicher Grenzbetrieb vom Geldwerte 100.000 Mark jährlich 8.000 Mark abwirft, so daß der Zinsfuß auf 8 Prozent, der Kapitalisierungsfuß auf 12½ steht, so hat das Gut samt dem Boden nur den Preis der Werksgüter allein: 100.000 Mark.

Wenn aber der begünstigte Boden, auf dem das gleiche Kapital angelegt ist, 18.000 Mark abwirft, so hat der nackte Boden den statischen Preis von 125.000 Mark, und das Gut samt Melioration und Inventar den statischen Preis von 225.000 Mark.

1 Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, S. 126. Das ist auch Marshalls Standpunkt.

2 Ebenda, S. 137.

3 Böhm-Bawerk sagt selbst: „Eigentlich sollte die Zinstheorie, da der Zins eine Form des individualwirtschaftlichen Gütererwerbes darstellt, auch hauptsächlich an den individualwirtschaftlichen Kapitalbegriff anknüpfen.“ (Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien, S. 8.) Und Schumpeter, für den das volkswirtschaftliche Kapital völlig korrekt einfach aus *Gütern* besteht, sagt, daß die Konsequenzen aus der entsprechenden Auffassung „von einem Standpunkte gesehen, einfach den Bankerott der ‚materiellen Kapitalbegriffe‘ bedeuten“. Aber „alle Güter haben Kaufkraft, für alle kann man sich Kapital verschaffen, sie alle also repräsentieren sozusagen (!) potentielles Kapital“. (Positive Theorie des Kapitals, S. 262f.) Wenn er sich damit begnügt!

Vierter Abschnitt: Die komparative Statik der Marktwirtschaft

Das Objekt, auf das wir im vorigen Abschnitt unsere Aufmerksamkeit gerichtet haben, die Statik der Marktwirtschaft, war eine Fiktion, ein irreales Gedankending, ein „Gleichgewichtszustand“, auf den die Kräfte der Kooperation oder, was das gleiche ist, der Konkurrenz, immer hinstreben, ohne ihn jemals erreichen zu können.

Denn es ist unausbleiblich, daß in der Realität immer neue Störungen das System treffen, die die Tendenz zur Statik immer wieder an ihrer Auswirkung verhindern. Schon die wechselnde Größe der Ernte bedingt von Jahr zu Jahr starke Verschiebungen in der Preisrelation der einzelnen Waren, und zwar nicht bloß aller Gewerbsprodukte gegen das Urprodukt, sondern auch innerhalb der Klasse der Gewerbsprodukte. Denn bei niederen Nahrungspreisen reicht das reale Ist-Budget, d. h. die wirksame Nachfrage, bis zu tieferen Stufen des Soll-Budgets, der Wertskala des Bedarfs; bei hohen Nahrungspreisen bleiben die Bedürfnisse der geringeren Grenznutzen vielfach unbefriedigt; im ersten Fall treffen sie auf eine relativ starke Nachfrage und steigen im Preise gegen Gewerbsprodukte höheren Grenznutzens; im letzten Falle treffen sie auf eine relativ geringe Nachfrage und sinken im Preise gegen Gewerbsprodukte höheren Grenznutzens.

Außer dieser sozusagen normalen Störung durch die Bedingungen der Natur gibt es noch zahlreiche andere, die katastrophal das Gleichgewicht der Wertrelation stören und zu neuer Anpassung in Schwingung versetzen: *natürliche* Störungen sind z. B. Seuchen, die große Menschenverluste mit sich bringen oder den Handelsverkehr sperren oder (durch Quarantänen, Desinfektionsmaßregeln) wenigstens hemmen und verteuern; ferner Erdbeben, Überschwemmungen, Wirbelstürme, Hagelschlag, tierische und pflanzliche Schädlinge (Reblaus, Coloradokäfer), Viehseuchen, Eisenbahnunterbrechungen usw. usw. Je nach ihrer Intensität (Schwere) und Extensität (Verbreitungsgebiet) werden solche Störungen entweder ein ganzes großes Marktgebiet oder nur einen Teil, bis herab zu einem kleinen Lokalmarkt, beeinflussen. Dasselbe gilt von den *politischen* Störungen durch Kriege, Aufstände, Zölle, Grenzsperrungen, durch Schwankungen im Verhältnis zweier Staaten: Dinge, auf die namentlich die Börsen, die wahre politische Barometer sind, sehr empfindlich reagieren. Als bedeutsam *wirtschaftlich-politische* Störungen der historischen Wirtschaft verdienen Ausstände (Strikes), Aussperrungen (Lockouts) und namentlich Krisen und Paniken, Runs auf Banken und Sparkassen Erwähnung.

Die gewaltigste von allen Änderungen der statischen Daten aber und insofern die wichtigste aller „Störungen“ ist die *Vermehrung des auf einem Markte zusammentreffenden Kollektivbedarfs*.

Die meisten Völker wachsen an Zahl; aber auch die stagnierenden werden unwiderstehlich von jenem gewaltigen, niemals auf die Länge durch Gegenkräfte gehemmten Prozeß der Integration ehemals getrennter Wirtschaftskreise zu *einer* großen Marktgesellschaft ergriffen. Damit wächst der Kollektivbedarf, und mit ihm nach dem Hauptgesetz der Beschaffung die Staffel der Kooperation, die technische Bewaffnung der Arbeit, und die Menge zu verteiler Wertdinge niederer Ordnung, und zwar in einem viel stärkeren Verhältnis als die Zahl der dem Markte angeschlossenen Produzenten. Man kann, ohne eine mathematisch genaue Proportion behaupten zu wollen, das hier wartende Gesetz in der annähernden Formel ausdrücken: *der Reichtum wächst wie das Quadrat der Marktgröße*. Daraus mag man, nebenbei, ermessen, wie viel unnötige Armut der kapitalistische Imperialismus der modernen Bourgeoisie über die von ihr mißleiteten Völker bringt.

I. Die Aufgabe

Die Aufgabe der sich entfaltenden Wirtschaftsgesellschaft besteht, ganz allgemein ausgedrückt, darin, alle soeben aufgeführten „Störungen“, vor allem die des Wachstums ihrer Zahl und der Verflechtung in einen immer größeren Markt, zu „*entwickelnden Momenten*“¹ auszugestalten, und zwar eben dadurch, daß sie ihre Kooperation in der der Störung entsprechenden Weise ausbaut. Und das geschieht bei Völkern, die nicht durch politische Mißwirtschaft oder außenpolitische Katastrophen ihrer Anpassungskraft beraubt sind, in der Tat fast immer.

Um zuerst von den Störungen im eigentlichen Sinne zu sprechen, den Eingriffen von Elementarereignissen oder politischen Kräften in den Mechanismus, so sichert sich z. B. die Gesellschaft gegen die Folgen zu geringer oder zu großer Ernten durch die Organisation des interlokalen und auf höherer Stufe des internationalen Austauschs, die bei Mißernten die Heranschaffung von Nahrung, bei allzu großem Segen den vorteilhaften Absatz des Überflusses gestaltet. Gegen Elementarereignisse aller Art bildet sie die Versicherung immer feiner aus, d. h. verteilt durch Rückversicherung das Risiko auf so viele Schultern, daß auch schwere Schäden kaum noch empfunden werden; und sie baut die Sicherungs- oder wenigstens Warnungsmaßnahmen, z. B. gegen Hochwasser, Stürme, Seuchen, Erdbeben immer sorgfältiger aus, um Leben und Habe so viel wie möglich zu retten. Leider hat die Gesellschaft bisher das Mittel noch nicht gefunden, um die Wirkungen der gewaltigsten aller Elementarkräfte, der im *sozialen Prozeß* selbst entbundenen, gleichfalls zu beherrschen; die hier ausgebildeten Sicherungen, die bewaffnete Macht in der Außenpolitik, in geringerem Maße die Verbände der miteinander kämpfenden Klassen in der inneren Politik, haben sich oft genug als unwirksam erwiesen; ja, man kann wenigstens die Frage aufwerfen, ob nicht in der Völkerpolitik das, was Sicherung sein sollte („*Qui vult pacem, para bellum*“) kraft der „Eigengesetzlichkeit der Idee“ oder der „Logik der Dinge“ zu der Quelle der größten Gefahren und Zerstörungen geworden ist.

Die allgemeine Aufgabe der Anpassung ihrer Kooperation an die neuen Bedingungen der Innen- und Außenwelt der Gesellschaft stellt der sich entfaltenden Wirtschaftsgesellschaft zunächst die gleichen beiden Teilaufgaben, denen auch die statische zu genügen hat: die der Produktion und Distribution. Und zwar geschieht das alles in der Regel ohne jede behördliche Einwirkung, und geschieht in aller Regel ohne diese weit wirksamer und vollkommener, als dort, wo der Staat mit noch so heiligem Eifer und noch so gutem Willen in das feine Kräftespiel eingreift. Alles vollzieht sich fast automatisch durch den uns bekannten Kreisprozeß: Das gegebene Verhältnis von Angebot und Nachfrage einer Ware bestimmt auf gegebenem Markte den Preis, und nun bestimmt der Preis wieder das künftige Verhältnis von Angebot und Nachfrage durch Repulsion und Attraktion von Arbeitskräften und Werksgütern zu bzw. von den einzelnen Produktionszweigen.

Dieser Kreisprozeß reguliert zunächst die *Produktion*, d. h. er verteilt die vorhandenen produktiven Kräfte derart nach Quantität und Qualität auf die einzelnen Zweige der kollektiven Beschaffung, wie das zur möglichst vollkommenen Sättigung der kollektiven wirksamen Nachfrage erforderlich ist. Und das heißt, wie wir wissen, daß das Sollbudget jeder einzelnen ökonomischen Person genau nach der Wertskala ihres Gesamtbedarfs bedeckt wird, soweit ihre persönliche Beschaffungskraft, ihre Kaufkraft, ihr Ist-Budget reicht.

Denn: wenn ein Zweig der Produktion ungenügend besetzt ist, so bleiben Bedürfnisse höherer Dignität nach diesem Produkt unbefriedigt, und der Preis steigt; ist aber ein Zweig der Produktion übermäßig besetzt, so fällt der Preis, und die Produzenten können mit dem Gegenwert ihre Be-

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 76.

darfsskala nicht bis zu so tiefer Stufe herab bedecken wie andere Produzenten unter normalen Bedingungen. Folglich wenden sich dort Produzenten zu, hier ab, und die Besetzung der einzelnen Zweige entspricht wieder exakt dem Kollektivbedürfnis, der wirksamen kollektiven Nachfrage.

Durch diese Verteilung der produktiven Kräfte reguliert aber der Kreisprozeß gleichzeitig auch die *Distribution* des Gesamtproduktes: Auf die Dauer und im Durchschnitt stellen sich alle Warenpreise auf die statische Preisrelation ein, wo alle Produzenten, die unter gleichen sozialökonomischen Verhältnissen mit gleichem Aufwande gleichqualifizierter Energie tätig sind, das gleiche Einkommen genießen; wo also alle Einkommen sich abstufen lediglich nach der Qualifikation, der Anspannung, und der Stellung zu einem Monopolverhältnis.

Alles das ist uns bereits von der Statik bekannt. Bei der realen Marktwirtschaft einer wachsenden Wirtschaftsgesellschaft von steigender Zahl, Dichte und Kooperationsstaffel kommt etwas uns bisher Neues hinzu: Hier *führt der Kreisprozeß allen Mitgliedern dieser Gesellschaft die Vorteile der wachsenden Produktivität gleichmäßig* zu, soweit bestehende Monopolverhältnisse dies nicht verhindern.

II. Die Lösung

a. Die Gesamtpreisrelation

1. *Der Warenwert der Ware*

In diesem Prozeß erhält fortwährend jedes einzelne Produkt im Verhältnis zu anderen eine andere „relative ökonomische Seltenheit“, und fortwährend ist das ganze System, die Gesamtpreisrelation, gezwungen, sich auf den neuen Zustand des allgemeinen Gleichgewichts „einzuschwanken“.

Jeder Fortschritt der Technik, der den Erzeugungswert loco eines Produkts herabsetzt, stellt in bezug auf daß statisch gedachte System eine „Störung“ dar, die den Pendel des *Marktpreises* zum Ausschlage bringt und ihn so lange um seinen neuen Gleichgewichtspunkt schwanken läßt, bis der *Tauschwert* wieder erreicht ist, der der jetzt bestehenden „ökonomischen Seltenheit“ entspricht, d. h. bis die Einheit des Produktes entsprechend weniger von den Einheiten derjenigen Produkte kauft, deren Erzeugungswert nicht gesunken ist.

Ganz dasselbe gilt aber auch für die Fortschritte der Transporttechnik, die den Beschaffungswert irgendeines Produktes an den Orten herabsetzen, zu denen sie von ihrem Erzeugungsorte „hergestellt“ werden. Solche Fortschritte machen sich aus uns bekannten Ursachen am stärksten geltend bei solchen Produkten, die einen hohen relativen Transportwiderstand leisten, d. h. bei Schwergütern von geringem Wert; und hier kommen namentlich zwei Waren von überaus großer objektiver Nützlichkeit in Betracht: Steinkohlen und Getreide. Die gewaltige europäische Agrarkrise der siebziger und achtziger Jahre hatte ihre Hauptursache in der kolossalen Herabsetzung der Getreidefrachten, die ausschließlich der Verbesserung der Transporttechnik verdankt war: dem Bau immer neuer Eisenbahnstrecken mit den dazu gehörigen gewaltigen Elevatoren in Amerika und der fortwährenden Vergrößerung der Schiffsgefäße.

Jeder solche Fortschritt der Erzeugungs- oder Transporttechnik, der den Beschaffungswert eines Produktes auf irgendeinem Markt herabsetzt, verändert aber nicht nur seinen Tauschwert, sondern führt eben dadurch Umwälzungen herbei, die die Grenzen der Herrschaftsgebiete eines Erzeugungsortes verändern. Wenn das amerikanische Korn um so und so viele Mark billiger nach Rotter-

dam oder Hamburg hergestellt werden kann als zuvor, dann drängt es das Herrschaftsgebiet des russischen Kornes um eine entsprechende Anzahl von Kilometern weiter ostwärts zurück und engt alle kleineren Herrschaftsgebiete der einheimischen Produzenten entsprechend ein; wenn nicht in Gestalt von Schutzzöllen künstliche Transportwiderstände eingeschaltet werden, können viele einheimische Produzenten sich gezwungen sehen, die Kornproduktion einzuschränken oder ganz einzustellen und entweder andere Urprodukte zu erzeugen, die der Konkurrenz nicht so stark ausgesetzt sind, oder ihren Grund und Boden ganz unbebaut zu lassen. Frankreich und Deutschland haben den ersten Weg, den der Einschiebung künstlicher Transportwiderstände, gewählt; die dänische Landwirtschaft hat den Kornbau eingeschränkt und sich, gerade auf der Grundlage des billigen amerikanischen Kornes, das sie als Futtermittel gebraucht, einer höchst rentablen Vieh- und Geflügelzucht zugewendet; die englischen Landwirte haben sich vielfach gezwungen gesehen, ihren Landbau ganz aufzugeben. Wir haben hier den Unterschied zwischen der unverwundbaren, anpassungsfähigen, weil auf eigener Qualitätsarbeit des Eigentümers aufgebauten Bauernwirtschaft, wie sie Dänemark beherrscht, und der hilflosen, keiner Anpassung fähigen Großgutswirtschaft, wie sie in Großbritannien besteht, die aus ihren interesselosen Tagelöhnern keine Qualitätsarbeit herausholen kann.

Ganz das gleiche gilt auch von allen anderen Produkten: Gewerbeserzeugnissen und Diensten.

Das klassische Beispiel für die Herabsetzung des Tauschwertes und die Verschiebung der Herrschaftsgebiete eines Gewerbsproduktes sind die Gewebe, und hier vor allem die Baumwollgewebe. Die maschinellen Fortschritte der Spinnerei und Weberei setzten den Erzeugungswert loco des Produktes ganz ungeheuerlich herab, und das ermöglichte es seinen Produzenten, siegreich in alle Herrschaftsgebiete weniger entfalteter Erzeugungsorte einzudringen und ihre Produzenten „aus dem Markte zu werfen“. Nicht nur die schlesischen Weber, auch die orientalischen Hausindustrien, der „Hausfließ“ der Türkei, Indiens usw. empfanden die furchtbaren Schläge der neuen „Konjunktur“, Lassalles „orphischer Kette“.

Und wieder das gleiche gilt von den „Diensten“. Wenn ihre Herstellungskosten dank verbesserter Transporttechnik sinken, sinkt auch ihr Beschaffungswert auf einem gegebenen Markte oder wird, was das gleiche besagt, entsprechend zurückgehalten, wenn er aus anderen Gründen sonst steigende Tendenz hätte. Ohne die billigen Eisenbahntarife von Osteuropa und von Italien nach Mitteleuropa ständen die mitteleuropäischen Löhne höher: denn dann könnten galizische, ruthenische und russische Ackerknechte und italienische Straßenarbeiter nicht in dieser Zahl und nicht so billig in das Herrschaftsgebiet einbrechen, das früher die einheimischen Produzenten von Diensten allein versorgten.

Durch derartige Veränderungen wird die Gesamtpreisrelation fortwährend gestört und zu immer neuen Einschwankungen auf immer neue Gleichgewichtszustände gezwungen. Bald werden neue Rohstoffe oder neue ergiebige Lager schon gebräuchlicher Rohstoffe an bisher nicht ausgebeuteten Fundorten entdeckt, bald erschließt sich ein neues, bisher noch wenig oder gar nicht angezapftes Reservoir billiger Arbeitskräfte, bald setzt eine neue technische Erfindung den Erzeugungswert loco eines Produktes herab, und zwar häufig, dank den Patentgesetzen, nur für einen Erzeuger, so daß er sein Herrschaftsgebiet so weit ausdehnen kann, wie ihm am Preise noch ein Vorteil bleibt. Und immer verschieben sich die relativen Tauschwerte jedes einzelnen Produktes gegeneinander, und oszillieren die Preise um ihren neuen Gleichgewichtspunkt.

In der komparativen Statik tendieren also die Preise nicht, wie in der einfachen Statik, auf ihren Produktionskostenpreis, sondern auf ihren Reproduktionskostenpreis. Da aber in der Statik der erste gleich dem letzten ist, ist es zweckmäßig, die von Carey eingeführte Formel zu benützen, wonach sich der Preis aller beliebig produzierbaren Güter einstellt auf den Betrag der Reproduktionskosten. Der Ausdruck deckt beide Fälle.

Die Bewegung läßt sich im einzelnen nicht auf eine allgemeine Formel bringen. Denn bei den Veränderungen, die den Tauschwert eines einzelnen Produktes bestimmen spielt vielfach der „Zufall“ seine Rolle: Die Entdeckung eines neuen reichen Erz- oder Kohlenlagers, eines Vorkommens von Diamanten oder Petroleum, von ergiebigen Kautschukwäldern usw. gerade in diesem gegebenen Augenblick ist ebenso ein Zufall, wie die Tatsache, daß gerade jetzt dem Genie eines Erfinders die Herstellung eines neuen technischen Verfahrens oder einer neuen Maschine gelungen ist, die den Erzeugungswert gerade dieses Produktes stark herabsetzt im Verhältnis zu anderen, die von solcher „technischen Revolution“ vorläufig noch freigeblieben sind. Die Untersuchung solcher Einzelfälle ist eine der Aufgaben der angewandten Ökonomik.

Nur *eine* Tendenz läßt sich in diesem scheinbar regellosen Schwanken deutlich erkennen: gleichsam eine Doppelströmung in dem wogenden Ozean der Tauschwerte; das ist das Verhältnis des Wertes derjenigen Produkte, die dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen, zu denjenigen, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen. Erstere, die Urprodukte, steigen im Durchschnitt und auf die Dauer auf allen Märkten im Tauschwerte, *verglichen mit den letzteren, den Gewerbsprodukten.*

A. Der Erzeugungswert der Gewerbsprodukte

Die gewerblichen Produkte unterliegen, wie wir wissen, dem Gesetz der *steigenden* Erträge. Je höher die Kooperation sich entfaltet, um so ergiebiger werden die auf sie gewandten produktiven Kräfte, um so höher wird mit anderen Worten der durchschnittliche Ertrag der einzelnen beteiligten Arbeitskraft.

Dieses Gesetz gilt, wie oben schon gesagt, nicht nur von der Gesellschaftswirtschaft im ganzen, sondern auch für jeden in ihr tätigen Betrieb. Je mehr er in sich differenziert und integriert ist, d. h. je mehr spezialisierte Arbeitskräfte er in Arbeitsteilung bzw. Arbeitszerlegung und Arbeitsvereinigung zusammenfaßt, um so ergiebiger wird er, d. h. um so geringer wird sein Selbstkostenpreis, sein „Gestehungspreis“ für die Wareneinheit.

Aus diesem Grunde haben alle gewerblichen kapitalistischen Betriebe die Tendenz, sich bis zum Maximum zu vergrößern. Wo das Maximum liegt, ist klar. Es ist der gesamte Teilbedarf des Marktes an der Ware, die der Betrieb erzeugt. Diesen Teilbedarf allein zu decken, danach geht das immanente Streben jedes einzelnen gewerblichen Betriebes. Er strebt nach dem faktischen Monopol des Marktes als seinem „kleinsten Mittel“, und zwar nicht nur darum, weil er dann den „Preis diktieren“, den Monopolgewinn eines Tauschmonopols einstreichen kann, sondern auch ohne diese Aussicht, weil maximaler Absatz und minimale Gestehungskosten, d. h. maximaler Gewinn, *ceteris paribus* identisch sind: wir haben oben dargestellt, daß die Verfügung über ein „übernormales Produktivkapital“ dem Betriebe das kombinierte Produktionsmonopol der Erzeugung, des Transportes und des Umsatzes verleiht.

In Parenthese: in dem „*ceteris paribus*“ liegt eine Einschränkung. Je nach der Art eines Betriebes wird schon vor jenem Maximum ein Punkt erreicht werden können, von dem an alle Vorteile der höheren Kooperation überkompensiert werden durch die Unmöglichkeit, die Unternehmung noch genügend zu übersehen und von einer Stelle aus zu dirigieren. Das ist das Problem der bürokratischen Verwaltung. Doch das ist nur durch eine praktisch-ökonomische (privatwirtschaftliche) Betrachtung lösbar.

Da alle gewerblichen Betriebe das gleiche Bestreben haben, so übersteigt in der Regel auf allen Märkten die Produktion den Kollektivbedarf nach ihrer Ware, das Angebot die Nachfrage; und daher hat ihr Preis in der Regel sinkende Tendenz, denn die Verkäufer unterbieten einander. Das ist nicht etwa eine Ausnahme von der oben dargestellten Regel, wonach die Abweichung des Markt-

preises vom statischen Preise auf die Dauer nicht einseitig sein kann. Denn hier sinkt eben der Tauschwert selbst, durch Verminderung der gesellschaftlich notwendigen Grenzerzeugungskosten, und der Marktpreis folgt ihm nur in Oszillationen um seinen jeweiligen, stetig sinkenden Gleichgewichtspunkt.

Da die Entwicklung der Kooperation der einzelnen Zweige verschiedene Schnelligkeit hat, sinken die Produkte derjenigen Erzeugungszweige, in denen die Kooperation hoch gediehen ist, schneller im Preise als die Produkte derjenigen Zweige, in denen sie weniger hoch gediehen ist.

Dabei haben die ökonomischen Personen, die über ein übernormales Produktivkapital, d. h. über Betriebe hoher Kooperationsstaffel gebieten, einen ungeheuren Vorteil: ihren geringeren Selbstkostenpreis. Sie gewinnen, als Inhaber eines zeitlichen Produktionsmonopols, am Marktpreise mehr als die Personen, die über Betriebe niederer Kooperationsstaffel gebieten. Sie können den Preis bis auf ein Niveau senken, bei dem ihre Konkurrenten keinen Gewinn, sogar Verlust haben, und senken ihn im Laufe der Zeit auch so tief. In diesem Prozesse werden daher jeweils die schwächsten Konkurrenten der Möglichkeit des Wettbewerbs überhaupt beraubt; sie können den Preiskampf nicht länger durchhalten, als bis ihr Gewinn auf die Dauer zu klein geworden ist, um die zur Existenz nötigen Bedürfnisse zu decken; ist dieser Punkt erreicht, so müssen sie den Kampf aufgeben: sie sind „niederkonkurriert“, „aus dem Markte geworfen“, „ausgejätet“.

Dieser Prozeß muß die Wirtschaftsgesellschaft nicht unbedingt schädigen. Er kann ohne Schaden, ja zum Nutzen für die Beteiligten verlaufen, wenn sich ihnen immer sofort eine neue, mindestens so gute oder sogar bessere Existenzmöglichkeit erschließt als diejenige, die sie verlieren. Wo das freilich nicht der Fall ist, wie in der kapitalistischen Wirtschaft, da umschließt der Vorgang unendliches Leid: denken wir an Hauptmanns schlesische „Weber“. Sie mußten den Preiskampf mit den Fabriken durchhalten bis zum chronischen Hungertode, denn ihnen erschloß sich kein Notausgang zu anderer Existenz.

Jedenfalls wird der Preis der gewerblichen Produkte so lange sinken, wie überhaupt noch schwache neben starken Produzenten stehen. Und das ist an sich für die Wirtschaftsgesellschaft als Totalität ein regulatorischer Vorgang von großem Segen. Er sorgt dafür, daß die individuellen Vorteile steigender gesellschaftlicher Arbeitsteilung nicht nur den Unternehmern, sondern zu einem sehr großen Teile auch der Gesellschaft als einem Ganzen, als dem Inbegriff aller „Zehrer“, zugute kommen.

Das ist der in der einfachen Statik nicht zu beobachtende zweite Erfolg der Selbststeuerung der Distribution, auf den wir einleitend vorgewiesen haben.

Hier interessiert uns vor allem, daß alle Produkte, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen, um einen ständig *sinkenden* Tauschwert oszillieren. Ihr gesellschaftlich notwendiger Erzeugungswert, die Basis jedes lokalen Marktwertes, ist auf die Dauer gleich dem *Erzeugungswerte des für den Konkurrenzkampf am besten ausgestatteten beteiligten Betriebes*.

B. Der Erzeugungswert der Urprodukte

Umgekehrt oszillieren alle Urprodukte in der Regel um einen, in Gewerbsprodukten ausgedrückt, ständig *steigenden* Tauschwert: Ihr gesellschaftlich notwendiger Erzeugungswert, die Basis jedes lokalen Marktwertes, ist immer gleich dem *Erzeugungswerte des für den Konkurrenzkampf am schlechtesten ausgestatteten beteiligten Betriebes*.

Dieser polare Gegensatz rührt daher, daß die Urprodukte dem Gesetz der *sinkenden* Erträge unterliegen.

Nach diesem Gesetz wird ein landwirtschaftlicher Betrieb *ceteris paribus*, d. h. bei gleichen Methoden und Werkzeugen der Agrikultur, um so unergiebig, je mehr Menschen auf der gleichen

Fläche kooperieren; mit anderen Worten: um so geringer wird der durchschnittliche Ertrag der einzelnen beteiligten Arbeitskraft; und um so höher wird der Selbstkostenpreis, der „Gestehungspreis“, für die letzte Gütereinheit, die der Markt noch wirksam nachfragt.

Nun erzwingt aber in jeder wachsenden Wirtschaftsgesellschaft eben ihr Wachstum die steigende Kooperation auf gegebener Ackerfläche: daher muß der Erzeugungswert der Produkteinheit immer mit ihr wachsen: und der Erzeugungswert ist ihr „natürlicher Preis loco“.

Auch dieser Preis ist in jedem gegebenen Augenblick durch die Konkurrenz genau bestimmt, aber ganz anders als der Preis der gewerblichen Produkte. Wir wollen seine Fixierung und Erhöhung im Wachstum der Gesellschaft an dem berühmten Schema studieren, aus dem Ricardo die Gesetze der Grundrente ableiten zu können vermeinte; wenn es auch für diese Ableitung unzureichend ist, so ist es doch methodologisch einwandfrei für die Lösung der uns jetzt beschäftigenden Frage nach der jeweiligen natürlichen Preishöhe der Urprodukte.

Folgendes ist das Schema:

Wir haben irgendwo einen ganz kleinen städtischen Markt mit einem gegebenen Kollektivbedürfnis nach Urprodukten. Nehmen wir zunächst an, aller Boden im weitesten Umkreise sei von völlig gleicher Ergiebigkeit (Bonität), und es bestünden keine anderen Unterschiede des Transportwiderstandes als die der Entfernung vom Markte.

Hier wird ein schmaler Ring von Grundstücken den Markt allein versorgen, und zwar genau zu dem Preise, der dem Erzeugungswerte entspricht; die Transportkosten können bei der geringen Entfernung vernachlässigt werden. Einen geringeren Preis können die Käufer nicht durchsetzen: sonst würde der Markt unversorgt bleiben; einen höheren Preis können die Verkäufer nicht durchsetzen: sonst würde sofort die Konkurrenz der nur um ein wenig entfernten Böden einsetzen und den Preis auf sein natürliches Niveau herabziehen. Denn bei einem auch nur um ein Weniges höheren Marktpreise würden sie ihren, nach der Voraussetzung ja ebenfalls nur um ein Geringes höheren, Transportpreis vergütet erhalten, d. h. auf den Markt liefern können.

Stünde nun die Urproduktion nicht unter dem Gesetz der sinkenden Erträge, so würde der gleiche schmale Ring derjenigen Grundstücke, die keine Transportkosten auf ihren Erzeugungswert aufzuschlagen haben, den Markt in alle Ewigkeit weiter versorgen, auch wenn seine Bevölkerung zu beliebiger Zahl stiege. Denn die Kooperation würde *pari passu* mit ihr wachsen, mit der Kooperation der Ertrag; so bliebe der Erzeugungswert immer der gleiche, und der Preis könnte niemals steigen, weil er immer nach oben begrenzt bliebe durch die mögliche Konkurrenz der entfernteren Böden.

Da aber die Urproduktion unter dem Gesetz der sinkenden Erträge steht, so muß bei steigender Bevölkerung auch der Erzeugungswert des Urprodukts steigen. Denn der schmale Ring kann den Mehrbedarf nur durch Vermehrung der Kooperation decken; das bedingt durchschnittlich steigende Kosten der Produkteinheit, und diese Kosten muß der Markt bewilligen, sonst bleibt er unversorgt. Daher steigt der Marktpreis, und zwar um einen durch die Konkurrenz genau bestimmten Betrag. Denn nun kann die Konkurrenz der Besitzer der nur etwas entfernten, an den schmalen Ring grenzenden Äcker einsetzen: ihr „Herstellungspreis“, d. h. ihr Erzeugungswert samt ihrem Transportwert, stellt nunmehr den gesellschaftlich notwendigen Beschaffungswert dar. Auch sie können ihn nicht steigern; die Konkurrenz verhindert sie daran, nicht nur die des schmalen Ringes, sondern auch der noch entfernteren Äcker, die beide sofort eingreifen, der erstere mit noch höherer Kooperation, die letzteren mit erstmaligen Lieferungen, sobald der Preis über sein natürliches Niveau getrieben wird.

Dieser Prozeß geht nun bei wachsender Bevölkerung des Marktes immer in gleicher Weise weiter; immer steigt der Marktpreis und ist immer bestimmt durch den Herstellungswert des entferntesten Betriebes, des „Grenzbetriebes“, den der Markt zur Beschaffung des letzten wirksam nachgefragten Teilbedarfes noch braucht, steht also immer auf seinem „natürlichen Preise“.

Lassen wir nun unsere irrealen Voraussetzungen fallen, daß alle Böden des ganzen Marktgebietes von gleicher Bonität, und alle Transportwiderstände nur durch die Entfernung verschieden seien. Wie verhält sich die Preisbildung in einem Marktgebiet, dessen Böden von verschiedener Bonität sind, und dessen Straßen verschiedene passive Widerstände leisten?

Grundsätzlich genau so, wie in unserer Fiktion. Denn es ist für die Preisbildung des Urprodukts völlig irrelevant, ob die Differenzen im Herstellungspreise der einzelnen Betriebe darauf beruhen, daß die natürliche Ergiebigkeit des Bodens, oder daß die Transportaufwände verschieden sind. Wir können in unserer Ableitung überall anstatt der Bestimmung: „entferntere“, die andere Bestimmung: „weniger fruchtbare“ oder „schwerer erreichbare“ Äcker einsetzen, ohne das Resultat zu verändern. Fassen wir die Bedingungen der Marktlage und der Bonität zusammen in den Worten „günstiger“ und „ungünstiger“, so erhalten wir als das Ergebnis unserer Betrachtung, daß *ceteris paribus* der gesellschaftlich notwendige Beschaffungspreis des Urprodukts der Regel nach steigt, und daß er in jedem Augenblick bestimmt ist durch den Erzeugungswert des Produkts des ungünstigsten, für den letzten Teilbedarf des Marktes noch unentbehrlichen Betriebes, zuzüglich seiner Transportaufwände.

Der gesellschaftlich notwendige Erzeugungswert des Urprodukts kann nur dann sinken, wenn die Beschaffungskosten des Grenzprodukts sinken. Das kann aus zwei Ursachen erfolgen: erstens, wenn die landwirtschaftliche Betriebstechnik eine Verbesserung erfährt; und zweitens, wenn dem Markt plötzlich eine Fläche solchen Bodens angeschlossen wird der viel ertragreicher ist als der bisher ungünstigste Boden. Dann müssen ungünstigere Grundstücke so lange aufgegeben werden, bis der wachsende Markt so hohe Preise zahlt, daß sie wieder in Anbau genommen werden können. Der *lokale Marktpreis* freilich kann auch aus dem Grunde fallen, daß bei gleichbleibendem oder sogar steigendem Erzeugungswert der Transportwiderstand plötzlich stark herabgesetzt wird, sei es durch Verbesserung der Transportmittel, sei es durch Verminderung politischer Transportwiderstände.

Nun besagt aber das „Hauptgesetz der Beschaffung“, daß in jeder nicht heillos durch das politische Mittel verwüsteten Gesellschaft das „*ceteris paribus*“ niemals gegeben ist. Mit dem Wachstum der Menschenzahl ist die Verbesserung der Technik notwendig gekoppelt. Der absolute Wert der Urprodukte, berechnet in gesellschaftlich notwendiger Arbeit, fällt. Aber, und das entscheidet hier, er steigt dennoch im relativen Werte, ausgedrückt in Gewerbserzeugnissen, weil hier die Bremse nicht wirkt, die dort die Ergiebigkeit der gesellschaftlichen Arbeit zwar nicht lähmt, aber doch zurückhält. Und so bleibt jener polare Gegensatz dennoch zwischen der natürlichen Preisbildung der Gewerbeprodukte einer-, der Urprodukte andererseits. Bei jenen, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen, ist die Basis des Marktpreises der Erzeugungswert des am *günstigsten*, bei diesen, die dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen, ist die Basis der Erzeugungswert des am *ungünstigsten* gestellten, den Markt versorgenden Betriebes.

2. Der Geldwert der Ware und der Warenwert des Geldes: Geld und Kredit

A. Das Geld als Tauschmittel

Was ist „Geld“? Zunächst ein Inbegriff konkreter Gegenstände, die im regelmäßigen Verkehr der Vermittlung von Tauschen dienen. Wir wollen sie „Sachgeld“ nennen zur Unterscheidung von dem „Rechengelde“: der abstrakten nominalen Einheit, auf die in entwickelten gesellschaftlichen Verhältnissen die Sachgeldstücke „lauten“.

Es ergibt sich das folgende Schema:

- I. Rechengeld (abstrakte Werteinheit)
- II. Sachgeld (konkrete, auf Rechengeld lautende Gegenstände)
 - a) Metallgeld
 - 1. Kurantgeld (vollwertiges Edelmetallgeld)
 - 2. Unterwertiges Geld
 - α) Scheidemünzen
 - β) Verschlissenes und staatlich verfälschtes Geld
 - b) Zettelgeld
 - 1. Kreditgeld
 - α) Wechsel
 - β) Banknoten
 - γ) Schecks
 - 2. Papiergeld

α. Sachgeld

Das Wesen des Geldes ist nur aus seinem geschichtlichen Entwicklungsgang zu verstehen. Wir werden daher in „idealtypischer Konstruktion“ diesen Gang darstellen. Da es auf etwas höherer Stufe zuerst nur metallisches Sachgeld gibt, wird in diesem Abschnitt nur von ihm die Rede sein. Wesen, Bedeutung und Wert des Zettelgeldes können erst dargestellt werden, nachdem Wesen, Bedeutung und Wert des Metallgeldes abgeleitet sind.

Das Sachgeld überträgt im Tausche, personalwirtschaftlich betrachtet: *Wertdinge* (Güter, Dienste und Machtpositionen), marktwirtschaftlich betrachtet: *Wert* von einer Person auf die andere. Und da die objektive Äquivalenz immer erstrebt wird und im Gedankenbilde der Statik immer erreicht ist, kann Geld nur Tauschmittel sein, weil es *Wertmesser* ist. Als solcher muß es selbst Wert haben.

Hier stoßen wir auf das erste Beispiel dafür, daß das Geldwesen nur von einer vollständigen und richtigen Theorie der Gesellschaftswirtschaft aus entwickelt werden kann. Wer auf dem Standpunkt der Grenznutzenschule steht und daher den „objektiven Wert“ nicht kennt oder anerkennen will, wird schon hier ein weiteres Mitgehen verweigern müssen – wenn er sich nicht mit Trugschlüssen weiter helfen mag. *v. Mises*¹ und andere, und neuerdings wieder *Elster*² haben mit aller Klarheit gezeigt, daß von der subjektiven, psychologischen Auffassung aus das Wesen des Geldes als Wertmesser mit logischen Mitteln nicht abgeleitet werden kann. Und man kann nicht ohne Mitleid lesen, wie sich ein so ehrlicher und tiefeschürfender Wahrheitssucher wie Elster damit abquält, einen Ersatz für diese, wie wir zeigten, unentbehrliche Kategorie des absoluten Wertes zu finden, die er nicht mehr besitzt.

Nun, unsere Analyse hat, wie wir annehmen dürfen, diese Kategorie wieder hergestellt. Wir haben, ausgehend von dem Ganzen der Gesellschaft und ihrer Funktion, der Kooperation, die vom Standpunkt der Personalwirtschaften aus sich als Konkurrenz darstellt, den „natürlichen Wert“ der Klassiker, unseren „statischen Preis“, exakt bestimmt als denjenigen Stand der Preisrelation, wo alle Gewinne aller Produzenten soweit ausgeglichen sind, wie die Konkurrenz sie angesichts der bestehenden „Hemmungen“ auszugleichen vermag; und wir haben den absoluten Wert bestimmt als das Maß der zur Produktion einer Ware überwundenen gesellschaftswirtschaftlichen Widerstände.

1 *v. Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel, München/Leipzig 1912.*

2 *Elster, Die Seele des Geldes, Jena 1921.*

Danach könnte theoretisch jede Ware als Geld fungieren. Denn jede repräsentiert ein bestimmtes Maß gesellschaftswirtschaftlicher Widerstände, das als Geldeinheit gewählt werden könnte, um darin den Wert aller anderen Waren auszudrücken, d. h. zu messen. Und in der Tat wissen wir, daß in primitiven Verhältnissen die verschiedensten Güter, die aus irgendwelchen Gründen „Kurs“ hatten, weil sie allgemein begehrt wurden, als Geld gebraucht worden sind.¹

Wir wissen, warum die meisten der ursprünglichen „Naturalgeld“-Güter diese ihre Funktion verlieren mußten, als die Gesellschaft sich zu höherer Kooperation staffelte. Sie verlieren ihren Kurs, weil z. B. für viele Städter Rinder keine Desirabilität mehr besitzen; und sie ermangeln der Eigenschaften, die das Geldgut einer entwickelten Gesellschaft haben muß: es muß relativ dauerhaft sein, d. h. der Verwitterung und dem Verschleiß gut widerstehen, muß relativ geringen Transportwiderstand haben, d. h. in der Gewichtseinheit ein erhebliches Maß gesellschaftlichen Wertes enthalten, und muß sich leicht in Stücke gleicher Menge teilen lassen, in „fungible Einheiten“, deren jede jede andere als wertgleich vertreten kann, denn es soll ja als Maßstab dienen: und alle Maßstäbe der gleichen Dimension müssen gleich sein, wenn der Verkehr sich ohne grobe Störung abwickeln soll. Und, sehr wichtig: *Das Geldgut muß sich auch aus diesen Stücken ohne viel Aufwand an Arbeit und sonstigen Kosten wieder zusammensetzen lassen.*

Als solches Gut bietet sich als prädestiniert das Edelmetall an: es ist dauerhafter als der Stein und hat viel geringeren Transportwiderstand; es läßt sich fast so leicht in Stücke gleicher Größe teilen wie ein Gewebe, aber es läßt sich aus diesen Stücken fast ohne Kosten immer wieder zu beliebiger Menge zusammensetzen und bewahrt daher seine Desirabilität und seinen Wert in jeder, auch der kleinsten Menge, während Zeugstückchen, abgesehen von der mangelnden Dauerhaftigkeit des Stoffes, wertlose Flicker sind, die kein personales Bedürfnis mehr befriedigen können.² Aus allen diesen Gründen wird Edelmetall zum „Gelde sensu strictiori“.

Zuerst tritt es, wie *Kaulla*³ annimmt, als „naturales Metallgeld“ in Gebrauchsgegenständen, nämlich Schmuckstücken (Spangen, Ringen und dergleichen) von typischer Gestalt, Schwere und Feinheit auf, die für das noch wenig entwickelte Wertbewußtsein primitiver Zustände als „typengleich“ erscheinen. Dann wird es zugewogen: „pensatorische Zahlung“ nach Knapp; dann von der Marktbehörde vorgewogen, und schließlich *geprägt*: das Stück Edelmetall wird als von bestimmtem Gewicht und Feinheitsgrad autoritativ beurkundet. So entsteht die *Münze*, das Geld sensu strictissimo, die sozusagen vollkommen gewordene Fungibilität, das vollkommene Tauschmittel, als „chartales Zahlungsmittel“ (Knapp).

Jedes derart beurkundete Stück repräsentiert einen bestimmten Wert: die Menge der bei seiner Produktion überwundenen gesellschaftswirtschaftlichen Widerstände, und zwar, da es kein Monopolgut ist, der zu seiner Produktion auf den Markt aufgewendeten gesellschaftlichen *Grenzarbeit*. Wir wollen den Gedankengang, der uns zu diesem allgemeinen Ergebnis geführt hat, noch einmal in Anwendung auf dieses besondere Produkt rekapitulieren.

Unter den in voller freier Konkurrenz kooperierenden Personen einer zur Metallgeldwirtschaft aufgestiegenen Gesellschaft, zunächst betrachtet in ihrer Statik, befinden sich auch einige individuelle oder kollektive Personen, die das hier fungierende Geldmetall erzeugen. Die Minen oder sonstigen Fundstellen mögen von verschiedener Ergiebigkeit sein (die Entfernung vom Markte kann bei dem geringen Transportwiderstande hier vernachlässigt werden): jedenfalls hat auch hier der Grenzproduzent nur dasjenige Einkommen, das seiner Qualifikation entspricht; oder, mit anderen

1 Vgl. Wagemann, Allgemeine Geldlehre, Bd. I, Berlin 1923, S. 82.

2 Wagemann berichtet freilich nach Thilenius, daß im Sudan ganz schmale, zu Bekleidungs Zwecken unbrauchbare Baumwollzeugstreifen als Geld zirkulieren. In einer entwickelten Gesellschaft wäre solches nicht mehr möglich (Wagemann, Allgemeine Geldlehre, Bd. I, S. 83).

3 Kaulla, Grundlagen des Geldwertes, Stuttgart/Berlin 1920.

Worten: das Metall, z. B. das Gold, steht auf dem statischen Preise der absoluten objektiven Äquivalenz mit allen anderen Gütern; eine im Golde verkörperte Arbeitsstunde tauscht sich mit einer in irgendeiner anderen Ware verkörperten Arbeitsstunde.

Damit ist nun zunächst das *Nominaleinkommen*, das in Geldeinheiten ausgedrückte Einkommen, des Grenzgoldproduzenten und sämtlicher anderen ihm gleichqualifizierten, ja, wie wir gezeigt haben, aller, nicht gerade „singulären“ Produzenten überhaupt bestimmt:

Der Grenzgoldproduzent erzeugt durchschnittlich jährlich ein bestimmtes Gewicht, sage 2 kg feinen Goldes. Diese Menge stellt ein genau bestimmtes Vielfaches der seit der Zeit des naturalen Metallgeldes im Verkehr üblichen, als Geld benutzten Gewichtseinheit dar, z. B. 400 Denare zu 5 g oder 80 Zechinen zu 25 g (die Münzgewichte sind ganz willkürlich gewählt). Das ist sein Roheinkommen. Mit 100 Denaren respektive 20 Zechinen bezahlt er seine Selbstkosten an Werksgütern, so daß ihm ein Reineinkommen von 300 Denaren respektive 60 Zechinen bleibt.

Genau das gleiche Reineinkommen hat aber, wie wir wissen, in der Statik jeder andere Grenzproduzent.

Damit ist nun zweitens der statische Geldpreis („Wert“) jeder beliebig produzierbaren Ware exakt (und der Monopolprodukte mit ausreichender Genauigkeit) gegeben. Ihr relativer Wert bestimmt sich als das Verhältnis der in ihnen inkorporierten Arbeitszeit. Und wir können nunmehr jede Arbeits-Zeiteinheit in Geldeinheiten ausdrücken. Wenn der durchschnittliche Produzent 300 Tage im Jahre je 8 Stunden arbeitet, so ist jede Stunde

$$\frac{300}{2.400} = \frac{1}{8} \text{ Denar oder } = \frac{60}{2.400} = \frac{1}{40} \text{ Zechine wert.}$$

Wenn eine Ware also in 10 Stunden gesellschaftlicher Arbeit entstanden ist, ist sie absolut $1\frac{1}{4}$ Denar oder $\frac{1}{4}$ Zechine wert, und wenn sie in der statischen, Preisrelation 1:4 zu irgendeiner anderen Ware steht, so ist diese für 5 Denare oder 1 Zechine feil.

Damit ist bereits für die Konstruktion der *Statik* etwas Bedeutsames – nämlich eine unendlich genauere Bestimmung der im groben schon vorher bekannten Preisrelation der Wertdinge. Bisher konnte die Einstellung der Einkommen auf ungefähr den statischen Satz (der der Qualifikation und der sozialen Position der einzelnen entspricht) nur ungefähr aus der äußerlich sichtbaren Lebenshaltung erschlossen werden, und so waren auch die statischen Preise der Produkte nur annähernd bestimmt. Jetzt aber ist das alles ziffernmäßig viel genauer (in der Konstruktion sogar exakt) bestimmt und bestimmbar.

Nun aber ist die Statik nur eine, freilich unentbehrliche Hilfskonstruktion, eine „Als-Ob-Fiktion“: die Praxis hat mit der realen *Kinetik* allein zu tun. Hier weichen die (laufenden) Preise immer mehr oder weniger, nach oben oder unten, je nach Nachfrage und Angebot, von den statischen ab. Diese laufenden Preise sind es, die um ihrer Vergleichbarkeit willen auf die gleiche, unveränderliche Werteinheit bezogen werden müssen.

Eine solche unveränderliche Werteinheit stellt der Wert einer vollwertigen Münze aus Edelmetall dar.

Diese Behauptung wird dem Fachmann als geradezu ungeheuerlich erscheinen. Ist es doch eine seit Beginn unserer Wissenschaft immer wieder festgestellte und kummervoll erörterte Tatsache, daß der Wert des Edelmetalls, als dessen Vertreter wir von jetzt an das Gold wählen wollen, eben *nicht* unveränderlich ist

In der Tat: Für die methodische Betrachtung der *komparativen* Statik ist auch Gold nicht wertbeständig, und kann es nicht sein. Es ist ein durch gesellschaftliche Kooperation beschafftes, beliebig produzierbares Gut und unterliegt als solches dem allgemeinen Gesetz, daß sein Wert bestimmt wird durch das Quantum der Grenzbeschaffungsarbeit. Diese ändert sich aber selbstverständlich mit der Wirksamkeit der bergmännischen und metallurgischen Methoden und mit der Ergiebigkeit der Grenzmine, deren Erzeugnis der Markt zur Zeit wirksam nachfragt. Wenn wir Zeitperioden

miteinander vergleichen, die Jahrzehnte oder Jahrhunderte auseinanderliegen, so werden wir finden, daß der Wert des Goldes, ausgedrückt absolut in gesellschaftlich notwendiger Arbeit oder relativ in dem Quantum dafür eintauschbarer Wertdinge, recht bedeutend schwankt.

Aber wir haben es hier nicht mit der komparativ-statischen, sondern der einfach kinetischen Betrachtung zu tun. Die aber bezieht sich auf Marktvorgänge, die in zu kurzen Zeiträumen ablaufen, als daß die Änderung der Produktionsbedingungen die Größe der in Gold materialisierten Werteinheit in einem Maße verändern könnte, das für die praktischen Zwecke des Marktverkehrs irgendwie ins Gewicht fiele.

Um auch hier wieder auftauchenden Bedenken des Fachmannes sofort zu begegnen, sei vorausgeschickt, daß *ökonomisch* das Gold nur als *Tauschmittel* und *Wertmaßstab* in Frage kommt. Und dafür sind die relativ sehr langsamen Verschiebungen der Wertgröße praktisch ohne Bedeutung. *Juristisch* spielt es allerdings, wovon noch die Rede sein wird, auch die Rolle als *Zahlungsmittel* für die „Solution“ von Forderungen oder Schulden. Und wenn der Zahlungstermin, wie etwa bei „ewigen Renten“, sehr weit in die Zukunft gerückt ist, dann freilich kann die Veränderung der Wertgrößen für die Kontrahenten eines solchen Vertrages von großer Bedeutung werden. Aber das interessiert den Ökonomen nur sehr wenig: ist kaum von soziologischem Interesse, ob eine im Jahre 1800 stipulierte Goldrente, die damals x Zentner Weizen kaufte, im Jahre 1900 $x - y$ oder $x + y$ Zentner Weizen gleichwertig ist.

Man stelle sich vor, daß der Marktverkehr mit Maßstäben abgewickelt werde, die ihre absolute Größe sehr langsam ändern. Der Meter verliere durch ganz regelmäßige Schrumpfung im Jahre den Bruchteil eines Millimeters an Länge. Auch wenn es ein ganzer Millimeter, ja wenn es mehrere Millimeter wären, würde zunächst weder der Fabrikant noch der Ausschnitt Händler noch der Kunde etwas davon merken (auch ihr Maßstab schrumpft ja ein) und es bliebe wirtschaftlich irrelevant, weil es sich innerhalb der beim Ausschnitt unvermeidlichen Fehlergrenze hielte. Erst nach Jahren würde der Schneider merken, daß die gleiche Nominallänge Tuch, die früher „reichlich“ für den Anzug eines bekannten Kunden auslangte, seltsamerweise jetzt nur noch „knapp“ auslangt, und würde einige Zentimeter mehr bestellen.

Dieser an sich, mathematisch genommen, veränderliche Längenmaßstab wäre also für alle innerhalb eines Jahres oder einiger Jahre vorkommenden Verkehre praktisch unveränderlich. Und nur in diesem Sinne soll unsere Behauptung verstanden werden, daß der Wert einer vollwertigen Münze aus Edelmetall eine für den Marktverkehr unveränderliche Werteinheit darstellt.

Diese für kürzere Perioden gegebene, für alle praktischen Verkehrsbedürfnisse ausreichende Wertkonstanz des Edelmetall und namentlich des Goldgeldes beruht auf zwei seiner Eigenschaften:

Die erste, die es mit anderen Waren gleichen oder noch geringeren Transportwiderstandes, z. B. Juwelen oder Radium, teilt, ist der Umstand, daß es auf allen Märkten praktisch den gleichen Wert und Preis hat, weil der Transportaufwand im Verhältnis zu seinem Eigenwert eine quantité négligeable ist. Gold im Gewölbe der südafrikanischen Mine ist, auf den einzelnen Louisdor (ca. $6\frac{1}{2}$ g) berechnet,¹ praktisch nicht billiger als im Gewölbe der Banque de France.

Die zweite Eigenschaft bringt das gemünzte Metallgeld aus seinem Puppenzustande, seiner Gestalt als ungemünztes Naturalgeld, mit. Schon als solches war es ein „Zirkulationsmittel“, d. h. befand sich dauernd in Zirkulation.

Alle anderen Waren verlassen den Markt, um von ihren Käufern verwendet zu werden. Diese Verwendung ist bei keiner von ihnen, selbst bei den Dauergütern, ohne Vernutzung möglich. Mag das nun im einzelnen Falle eine sehr kurze oder sehr lange Zeit währen, jedenfalls braucht auch die

1 Die französische Münze schlug vor der Abwertung aus 1 Kilo Gold von $\frac{9}{10}$ Feinheit 3.100 Francs, das Raugewicht des Louisdor ist also 6,888 g.

statische Wirtschaft in jedem gegebenen Zeitraume die Neuproduktion einer gegebenen Quantität jeder einzelnen Ware, um das Vernutzte zu ersetzen.

Das Edelmetall aber verläßt, einmal ausgemünzt, den Markt nur in seltenen Fällen wieder, die praktisch nicht in Betracht kommen. Es wird ebensowenig in beträchtlicher Weise durch die Verwendung vernutzt. Alle Neuproduktion des Edelmetalls, soweit sie nicht von den Gewerben aufgenommen wird, vermehrt also *ceteris paribus* ohne Ende den Vorrat der Wirtschaftsgesellschaft. Wenn die auf dem Markte vorhandene Menge der Ware ihr wirksames Angebot darstellt, so haben wir die Abnormität, daß das absolute Angebot der Geldware¹ dauernd um nahezu den gesamten Erfolg ihrer Neubeschaffung steigt, während das absolute Angebot aller anderen Waren, wenn überhaupt, nur steigt um die Differenz zwischen Neubeschaffung und Absatz. Aus diesem Grunde gleicht der laufende Preis des Goldgeldes dem Normalpegel eines sehr großen Sees, der Preis der übrigen Waren dem eines Flusses. Ein plötzlicher starker Zustrom oder eine plötzliche Dürre machen sich am Pegel des Flusses sehr schnell bemerkbar, am Pegel des Sees nur sehr langsam. So macht sich auch ein plötzlicher starker Zufluß eines Produkts in dem Flußbett seines Spezialmarktes sehr schnell bemerkbar, weil unten nicht so viel abfließen kann, wie oben zuströmt (und der Preis fällt stark). In dem ungeheuren Reservoir des Edelmetallgeldmarktes aber, das nur Zuflüsse, aber kaum einen Abfluß hat, erhöht solch ein starker Zufluß, weil er sich auf eine sehr große Fläche verteilt, den Spiegel nur sehr langsam, so daß auch der Preis nur sehr langsam sinkt, d. h. die Geldpreise der anderen Produkte sehr langsam steigen.

Ein solcher starker Zufluß kann kommen *erstens* aus einer Verminderung der in einer gegebenen Gewichtseinheit verkörperten gesellschaftlichen Grenzbeschaffungsarbeit, d. h. a) durch die Entdeckung wesentlich reicherer Minen oder b) durch die Einführung eines beträchtlich weniger Arbeit kostenden metallurgischen Verfahrens. Jener Fall (a) ist weltgeschichtlich bedeutsam geworden in der Preisrevolution des 16. Jahrhunderts, wo die Entdeckung der Silberminen der neuen Welt, namentlich derer von Potosi, den Preis des Metalls im Laufe der Jahre scharf senkte, d. h. alle Silberpreise der Waren ebenso scharf erhöhte; dieser Fall (b) könnte vielleicht – die Untersuchung ist überaus schwierig und unseres Wissens noch nicht durchgeführt – die Entwertung des Goldes mit verschulden, die einige als die Ursache der internationalen Preissteigerung des letzten Vierteljahrhunderts vor dem Kriege betrachten. Wir denken an die Einführung hochkapitalistischer, namentlich chemischer Methoden (Cyanidverfahren) an Stelle der primitiven, handwerksmäßigen Methoden des Grabens und Waschens.

Hier sinkt der statische Preis, d. h. der objektive gesellschaftliche Wert des Edelmetalls.

Oder *zweitens*: ein solcher starker Zufluß kann *ohne* Veränderung der Grenzbeschaffungsarbeit örtlich, im Bezirke eines oder einiger Staaten, dadurch auftreten, daß ein anderer Staat ein Edelmetall „demonetisiert“, nicht mehr unbegrenzt als Münze verwendet; was praktisch bedeutet, daß er von der Silber- zur Goldwährung oder von der Goldwährung zur „Devisenkernwährung“ (von der unten zu handeln sein wird) oder zur reinen Papierwährung übergeht. Dann ist es, um bei unserem Bilde zu bleiben, als wenn sich in relativ kurzer Zeit der Boden des Sees in großen Teilen hebe, das Becken also bedeutend kleiner, und dementsprechend der Wasserstand höher werde: der Pegelstand steigt dann natürlich entsprechend. Wir haben eine derartige Entwertung ebenfalls am Silber erlebt: als der statische Grenzbeschaffungspreis des weißen Metalls stark gefallen war, konnten die Länder der Doppelwährung die alte Preisrelation von 1:15,5 nicht mehr halten und demonetisierten das Silbergeld gesetzlich ganz oder durch administrative Maßnahmen mehr und mehr, und einige gingen zur vollen Goldwährung über. Das senkte den Preis des Silbers selbstverständlich noch stärker, weil ihm große Märkte verloren gingen. – Und auch beim *Golde* haben wir während des Weltkrieges

1 Nicht des Geldstoffs. Wir betrachten hier das bereits *gemünzte* Geld allein.

ähnliches erlebt. Die skandinavischen Staaten wehrten den aus den kriegführenden europäischen Ländern in sie eindringenden Strom des gelben Metalles ab, um einer „Goldinflation“ und entsprechenden Steigerung aller Warenpreise vorzubeugen, die ihren Export erschwert und den Fremden den Import erleichtert hätte;¹ hier warnte das Schicksal Spaniens, das aus törichten merkantilistischen Vorurteilen dem ins Land fließenden kolonialen Edelmetall den Wiederabfluß gesperrt hatte und wirtschaftlich und politisch an dieser Metallinflation fast zugrunde gegangen war. Die Vereinigten Staaten ließen den Goldstrom aus Europa ungehemmt einfließen (sie besitzen jetzt mehr als die Hälfte des Weltgoldgeldes von mehr als 30 Milliarden Mark), und viele glaubten, daß der hohe Preisstand des amerikanischen Marktes durch diese Goldinflation mit verschuldet war.

Hier sinkt also nicht der statische Preis, nicht der *Wert* im strengen Sinne der objektivistischen Theorie, sondern der *laufende* Preis durch Veränderungen im Verhältnis von Angebot und Nachfrage.

Aber er sinkt auch in diesen krassesten Fällen der Geldgeschichte sehr viel langsamer als der Preis irgendeines anderen beliebig produzierbaren Produktes, und jedenfalls so langsam, daß der Preis des Edelmetallgeldes für alle praktischen Bedürfnisse des realen Verkehrs, die mit sehr kurzen Perioden rechnen, als *unveränderlich* betrachtet werden darf.

Wir verstehen jetzt, warum der weise Sprachgebrauch, der sonst so empfindlich zwischen dem Werte und dem laufenden Preise unterscheidet, beim Gelde immer nur vom „Werte“ spricht. Er bezeichnet damit dessen, aus den geschilderten Ursachen nur sehr langsam und in kürzeren Perioden unmerklich sich ändernden Preis, obgleich dieser vom eigentlichen „Wert“, dem zur Zeit geltenden Grenzbeschaffungsaufwand, stark abweichen mag. Auch wir werden uns dieses Ausdrucks bedienen dürfen,² wenn wir bei der Krisenlehre auf die Schwankungen des *Geldpreises* während kurzer Perioden einzugehen haben werden.

β. Rechengeld

Wir haben uns jetzt alle Voraussetzungen geschaffen, um das allerwichtigste zu verstehen, was die Geldtheorie zu lehren hat: daß das Geld in der Realität der Marktkinetik zum *Generalnenner aller Wertdinge* werden konnte.

Wir bringen eine beliebige Anzahl von Brüchen auf den gleichen Nenner, um mit ihnen in elementaren, einfachen Operationen rechnen, sie addieren, subtrahieren usw. zu können. Nun sind alle Preise, wie wir wissen, Brüche: 1 Elle Leinwand gleich $\frac{1}{20}$ Rock, 1 Rock gleich $\frac{1}{20}$ Leinwand. Wenn die Marktbesucher sie sämtlich auf den Wert der Münzeinheit beziehen, so geben sie ihnen sämtlich den gleichen Generalnenner: eine Elle Leinwand gleich $\frac{1}{2}$ Mark, ein Rock gleich $\frac{1}{20}$ Mark, folglich 3 Röcke plus 6 Ellen Leinwand gleich $\frac{6}{2}$ gleich 3 Mark; 150 Ellen Leinwand minus 4 Röcke

$$\text{gleich } \frac{150 - 80}{2} \text{ gleich 35 Mark, oder, noch bequemer, gleich } 75 - 40 \text{ gleich 35 Mark.}$$

Der Markt kann auch hier, zunächst ohne sich um den „Nenner“ zu bekümmern, mit lauter ganzen Zahlen, den „Zählern“, rechnen und erst den Schluß der Summe *benennen*, dort z. B. Zwanzigstel, hier: Mark; oder, mit anderen Worten: fortan läßt sich jede mögliche Menge jeder möglichen Ware als einfaches Multiplum (bzw. Bruchteil) der gleichen abstrakten Werteinheit ausdrücken.

1 Vgl. Hawtrey, Währung und Kredit, ins Deutsche übersetzt von L. Oppenheimer, Jena 1926, S. 345.

2 Wir werden diesen vom statischen Preise abweichenden, sozusagen halbstatischen Preis als „Pegelwert“ bezeichnen.

Wie für Robinson jedes von ihm beschaffte Gut die „Preisauszeichnung seines geheimen inneren Kalkulationsbüros“ trägt: Kosten so und so viel durchschnittlicher Grenzaufwand, so trägt jetzt jedes zu Markt gebrachte Wertding die Preisauszeichnung des gesellschaftlichen Grenzaufwandes an sich, nicht immer offen in Gestalt eines Zettels mit Zahlen, aber dennoch immer ungefähr bekannt oder doch wenigstens erfragbar. Und jetzt betrachten die ökonomischen Personen, sobald sie aus ihrer Binnenwirtschaft heraus und in den Markt eintreten, jedes von ihnen selbst mitgebrachte und angebotene und ebenso jedes von ihnen begehrte Wertding nur noch als ein Vielfaches der abstrakten Werteinheit. Ganz gleichgültig, mit wieviel Qual oder Freude sie das Gut erzeugt haben, oder mit wieviel Widerstreben und Kummer sie sich von seinem Besitz trennen; ganz gleichgültig ebenso, ob das begehrte Gut eine hohe oder tiefe Stufe der Wertskala ihres Bedarfs bedeckt: Einmal im Markt, vertritt es ihnen nur noch eine Summe *Rechengeldes*, und sie erwägen nur, ob der Erlös der eigenen Leistung ausreicht, um die begehrte Gegenleistung zu erwerben. Der „Gebrauchswert“ der Ware verschwindet aus der Einstellung, sie tritt in ihre „Geldform“ ein, wie Karl Marx treffend sagt. Der Wandel der Einstellung läßt sich deutlich an einem Schaufenster beobachten: Wenn eine Frau ein modernes Kleidungsstück erblickt, bleibt sie stehen und erwägt den subjektiven Gebrauchswert, dann sucht sie nach der Preismarke und tritt, je nachdem, freudig ein oder geht seufzend weiter.

Vielleicht noch deutlicher läßt sich der Wandel der Einstellung beobachten, wenn wir das Verhalten einer ökonomischen Person gegenüber einem „Preiskurant“ beobachten. Wenn ein Farmer in Colorado den ungeheuren Band studiert, den ihm von Zeit zu Zeit das Riesenversandhaus *Sear, Roebuck and Co.* in Chicago zusendet, so wechselt seine Einstellung fortwährend zwischen dem Gebrauchswert der links angepriesenen Wertdinge und ihrem objektiven Wert, ausgedrückt in abstrakten Recheneinheiten rechts. Hierbei vergleicht er unaufhörlich (in seiner „vorwirtschaftlichen Erwägung“, der „Aufstellung seines Wirtschaftsplanes“) das Sollbudget seiner Bedürfnisse und Wünsche mit dem Istbudget seiner wirtschaftlichen Beschaffungskraft, ausgedrückt in Rechengeld, und adjustiert allmählich seine „Wertskala des Bedarfs“.

Wenn er aber die Liste der ausgewählten Wertdinge aufstellt und unten die Summe der von ihm durch Scheck mit der Bestellung zugleich zu zahlenden Dollar und Cents ausrechnet, so ist der Gebrauchswert für ihn hinter den Horizont gesunken, und die ganze Summe von Waren erscheint ihm nur noch als der Gegenwert einer bestimmten Menge von abstraktem Rechengelde.

Von dem Augenblick an, wo die Umrechnung aller Warenwerte auf den Generalnenner des Rechengeldes vollzogen ist, *verliert das Metallgeld für normale Zeiten und für alle normalen Verkehrszwecke seinen Charakter als Gut vollkommen*. Nur in Krisenzeiten, wenn „Rechengeld in Warengeld“ umschlägt, wie Marx sagt, und für den Zweck der Schatz- oder Hortbildung ist es noch oder wieder Gut; im letzteren Falle aber kaum noch als „Geld“ zu bezeichnen: Was der „Goldhamster“ versteckt, sind Plättchen Edelmetalls, deren Prägung ganz gleichgültig ist. Er kann geradesogut Barren oder goldene Geräte verhorten.

Metallgeld wird also normalerweise nicht mehr als Gut betrachtet. *Es gilt nur noch als Tauschvermittler*. „Geld“ und „Geldeswert“, d. h. „Geld“ und „Gut“ haben sich klar geschieden und stehen einander gegenüber als die unendlich verschiedenen Zähler und der allen gemeinsame Nenner der sämtlichen Preisbrüche. Das muß scharf betont werden, weil manche Geldtheoretiker auch das „Geldwerte“ noch als „Geld“ betrachten und damit den entscheidenden Gegensatz verwischen, aus dem heraus die Geldfunktion allein verstanden werden kann. Ungemünztes Gold, fremdes Goldgeld, altes, nicht mehr kursfähiges Goldgeld sind noch immer „Gut“, noch immer „Geldeswert“: aber „kurantes“ Goldgeld ist normalerweise nicht mehr Gut, nicht mehr Geldeswert, sondern eben – *Geld!* Es ist, weil der Generalnenner aller Güter, der „allgemeine Wertrepräsentant“, das „allgemeine Wertäquivalent“ (Marx), und als solches nichts als Tauschmittel, Tauschvermittler.

Es hat seinen Charakter als Gut in der Betrachtung der auf dem Markte miteinander verkehrenden Personen so sehr verloren, daß auch der mit dem Gutscharakter unlöslich verbundene Begriff als Ding bestimmten objektiven gesellschaftlichen Wertes normalerweise gleichfalls aus ihrem Bewußtsein verschwindet. *Es gilt ihnen nur noch als das Symbol einer bestimmten Zahl von abstraktem Rechengelde.* Wobei wir den Begriff „Symbol“ nicht im bildlich-mystischen Sinn,¹ sondern streng wissenschaftlich in dem soziologischen Sinne verstehen, daß irgendein Zeichen gesellschaftlich allgemein einen Gegenstand *bedeutet*, ganz so wie die Lautfolge oder Buchstabenfolge BROT das Nahrungsmittel für alle praktischen Zwecke des deutschen Verkehrs in Gesellschaft, Wirtschaft und Recht ebenso unzweideutig symbolisiert wie PANE für den italienischen.

Die Auffassung, daß auch vollwertiges Kurantgeld nur als das Symbol einer bestimmten Zahl von Rechengeldeinheiten soziologisch in Betracht kommt, ist die des sogenannte „Nominalismus“. Wir erkennen sie mit der Einschränkung als richtig an, daß sie nur für normale Zeiten gültig ist. Daß das der Fall ist, geht schon aus der Kursfähigkeit der sogenannte „Scheidemünzen“² hervor, jener auf Bruchteile der Recheneinheit lautenden, aus unedlen Metallen (Kupfer, Eisen, Nickel, Aluminium usw.) oder aus Silber unterwertig geprägten Geldstücke, die auch in den Ländern der solidesten Metallverfassung unterwertig ausgebracht werden und als unterwertig den meisten bekannt sind. Dennoch werden sie im Verkehr willig als die in der Prägung angegebenen Teile der Recheneinheit angenommen. So etwa ist das voll ausgezeichnete hieroglyphische Bild eines Gegenstandes durch das gekürzte Schriftzeichen ersetzt und vom Verkehr als vollgültiges Symbol angenommen worden.

Das gleiche gilt von allen Arten des „Sachgeldes“. Sie fungieren sämtlich in normalen Zeiten als Träger einer bestimmten Zahl abstrakter Recheneinheiten. Und daraus zieht die nominalistische Auffassung den Schluß, daß die Unterschiede des Trägers, ob Metall oder Papier, rein äußerlich, von keiner ökonomischen Bedeutung seien.

Das ist ein Irrtum. Das (vollwertige) Kurantgeld unterscheidet sich von allen anderen Arten des Sachgeldes dadurch, daß es seine Eigenschaft, ein beliebig reproduzierbares Gut zu sein, niemals verliert und auch gar nicht verlieren kann, da es ja durch eine einfache und kurze Operation, das Einschmelzen, jederzeit in das Gut „Gold“ zurückverwandelt werden kann. Wenn aus einem halben Kilo Gold 1.395 Mark geprägt wurden, so ergaben vollwertige Goldstücke vom Nennwert 1.395 Mark eingeschmolzen wieder ein halbes Kilo Gold. (Von der geringen Prägungsgebühr, dem „Schlagschatz“ (Seignorage) von 3 Mark, den Deutschland abzog, und dem ebenfalls sehr geringen „Remedium“ (oder „Toleranz“), der erlaubten Fehlergrenze in Feingehalt und Gewicht, dürfen wir hier absehen.)

Dieser Charakter als Gut tritt in normalen Zeiten nicht in Erscheinung, weil nicht ins Bewußtsein des Marktbesuchers. Aber er ist nicht verschwunden: In abnormalen Zeiten, d. h. in den Wirtschaftskrisen und bei grober Verschlechterung der Geldverfassung tritt er wieder in Erscheinung, weil ins Bewußtsein des Marktbesuchers. Und dann zeigt sich, daß das Kurantgeld einen Charakter hat, den alle anderen Arten des Sachgeldes nicht haben und nicht haben können: es ist der *Wertmaßstab* des Rechengeldes.

1 Vgl. dazu Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 28, der den Ausdruck „Symbol“ der mit ihm verknüpften Assoziationen halber vermeiden zu wollen erklärt.

2 Knapp sagt „Scheidgeld“ (ebenda, S. 90), weil es auch nicht-metallisches Geld der Art gebe.

B. Das Geld als Wertmaßstab

Das ist die wichtigste These des sogenannten „Metallismus“, der älteren und heute vom Nominalismus hart bedrängten Geldlehre, die dem Gegner erst jetzt wieder, nach dem wir die klassische Doktrin des objektiven Wertes wiederhergestellt haben, mit Aussicht auf Erfolg die Stirn bieten kann.

Unsere Auffassung stellt den Versuch dar, die beiden Lehren in einer Synthese zu versöhnen. Wir müssen freilich auch hier wieder, wie z. B. in der Wertlehre, darauf gefaßt sein, daß manchen unserer Kritiker die Synthese, d. h. die Aufhebung der Widersprüche in einer höheren Einheit, als *Eklektizismus*, d. h. als Verwirrung und Verwörterung der Widersprüche in Unbegriffe, erscheinen wird.

α. Maß und Maßstab im allgemeinen

Rechengeld ist dazu bestimmt, den Wert jeder Ware als ein Vielfaches einer abstrakten Werteinheit zu bestimmen. Eine solche Bestimmung nennt man „*messen*“. Alle Messung ist die Lösung der gleichen Aufgabe: eine abstrakte Größe als das Vielfache einer abstrakten Einheit der gleichen „Dimension“ zu bestimmen.

Zu diesem Zwecke braucht man erstens ein *Maß* und zweitens einen *Maßstab*. Der Sprachgebrauch verwendet beide Worte oft als gleichbedeutend; sie müssen aber wissenschaftlich auf das strengste auseinandergelassen werden. Daß die Ökonomik sich auch hier, wie so oft, durch den Sprachgebrauch hat verführen lassen, erscheint uns als eine der mächtigsten Ursachen für die fast hoffnungslose Verwirrung, die das Gebiet der Geldtheorie verheert.

Ein *Maß* ist immer ein abstrakter Begriff, keine Sache, weder sichtbar noch fühlbar, noch überhaupt mit einem Sinn wahrnehmbar. Ein Meter ist der zehnmillionste Teil eines Viertelmeridians: der Meridian aber ist ein nirgend konkret vorhandenes Abstraktum. Dasselbe gilt vom Grad Celsius, dem Liter, der von dem Meter, und dem Kilo, das vom Liter und Grad Celsius abgeleitet ist, vom Volt, Ohm, Ampere usw.

Solche abstrakten Maße braucht die Gesellschaft aus praktischen Gründen für die Regelung des Verkehrs in Wirtschaft, Technik und Recht. Und zwar Maße verschiedenster Art, um die verschiedensten Größen messen zu können: Maße für die Länge, die Fläche, den Körperinhalt, das Gewicht, den Inhalt eines Gefäßes, die Stärke eines Flußgefälles, die Spannung eines elektrischen Stromes usw.

Alle Maße sind einmal irgendwie willkürlich festgesetzt worden, durch Herkommen zuerst, dann unter Leitung der Wissenschaft durch formales Gesetz und internationale Übereinkunft. Zuerst hielt man sich an Eigenschaften des menschlichen Körpers: Fuß, Zoll (Daumenglied), Spanne, Elle (Unterarm), Klafter (Spannbreite beider Arme); oder an Tatsachen der menschlichen Wirtschaft (Morgen, Joch, Acker); oder an gebräuchliche Gefäße: Eimer (gleich ein Bar), Zuber (gleich zwei Bar); Bar (Barrel, englisch) bedeutet Faß.

Messen heißt wie gesagt feststellen, wie oft das abstrakte Maß, als *Einheit gesetzt*, in der gleichen abstrakten Dimension eines konkreten Dinges enthalten ist. Ein Beispiel: die Schienenstraße Berlin-München ist ein konkretes Ding. Aus irgendwelchen praktischen Gründen ist ihre „Länge“ festzustellen. Das ist ein abstrakter Begriff, denn „Länge“ ist mit keinem Sinn wahrnehmbar. Messen heißt eine Gleichung aufstellen, auf deren beiden Seiten nur abstrakte Größen stehen, Größen von der gleichen „Dimension“.

Um diese Gleichung aber *praktisch* zu lösen, muß man die abstrakte Maßeinheit *durch einen konkreten Gegenstand darstellen*. Man trägt z. B. die Längenmaßeinheit auf einen Holzstab auf oder

bezeichnet am Rande eines Gefäßes durch den Eichstrich die Hohlmaßeinheit oder wiegt 480 Weizenkörner auf einer guten Wage gegen Blei oder Eisen aus und stellt derart das Gewicht der Gewichtseinheit Gran als $1/480$ dieses Körpers dar, der fortan eine „Unze“ heißt. Diese konkreten Dinge sind fortan die *Urmaßstäbe*, mit denen jedes andere Exemplar eines in Verkehr gebrachten Maßstabes möglichst genau übereinstimmen soll, an dem es im Streitfall selbst wieder gemessen wird. Der „Urmeter“ in Paris ist kein „Maß“, sondern ein „Maßstab“, dessen Länge dem zehnmillionsten Teil eines Viertelmeridians so genau entspricht, wie die Technik der Erdmessung, der Metallurgie und der Feinmechanik zur Zeit seiner Anfertigung (1791) es irgend gestattete. Aber, seitdem er existiert, hat er als Urmaßstab *an sich* Geltung: In dem sehr unwahrscheinlichen Falle, daß eine Nachprüfung mit neuentdeckten Mitteln ergeben sollte, daß dieser Urmeter erheblich länger oder kürzer¹ ist, als das abstrakte, „Meter“ genannte Maß, würde dennoch im Handel und Verkehr und vor der Rechtsprechung ein Meter nichts anderes bedeuten, als die Länge des in Paris aufbewahrten Urmaßstabes, und alle vom Meter abgeleiteten Urmaßstäbe blieben gleichfalls unverändert – bis etwa durch internationalen Beschluß eine Änderung stattfände, was aus praktischen Gründen sehr zweifelhaft ist. Denn das gäbe unnütze Verwirrung und überflüssige Kosten. *Es ist für Verkehr und Recht völlig gleich gültig, wie groß ein Maß ist:* es muß nur genau feststehen und nicht willkürlich geändert werden können – oder dürfen.

Natürlich muß ein Längenmaßstab selbst lang, ein Gewichtsmaßstab selbst schwer, ein Hohlmaßstab selbst hohl sein, und ein Wärmemaßstab muß aus einem Körper bestehen, der auf verschiedene Erwärmung mit Veränderungen reagiert, die ihrerseits exakter Messung zugänglich sind.

β. Wertmaß und Wertmaßstab im besonderen

So muß auch der Wertmaßstab selbst Wert haben, d. h. das Ergebnis der Überwindung gesellschaftlicher Beschaffungswiderstände sein, und dafür kommt in der *reinen Ökonomie* nur ein beliebig reproduzierbares Gut in Betracht, das sich für diesen besonderen Messungszweck eignet wie der Stab für Längen- und Flächenmessung, wie ein schweres Metallstück für Gewichtsmessung usw. Ein solches, für die Wertmessung geeignetes Gut ist, wie wir sahen, das Edelmetall. Daß in der *politischen Ökonomie* auch solche konkreten Gegenstände, die keinen oder nur sehr geringen Arbeitswert besitzen, durch Einschlebung politischer Beschaffungswiderstände Wert als Monopolgüter erhalten und Geld werden können, mag hier vorerst nur angedeutet werden; es wird uns später, im Abschnitt von der Währung, zu beschäftigen haben.

Vollwichtiges Kurantgeld hat also neben seinem offen zur Schau liegenden Charakter, Symbol, Träger einer bestimmten Summe Rechengeldes zu sein, immer noch den Charakter, Wertmaßstab zu sein; nur, daß dieser Charakter in normalen Zeiten, d. h. in der *reinen Ökonomie* immer, und in der *politischen Ökonomie* in der Regel, nicht in die Erscheinung tritt. Das geschieht hier nur, wie wir soeben sagten, in Wirtschaftskrisen und bei grober Verschlechterung der Geldverfassung.

Allgemeine Krisen sind, wie sich zeigen wird, in der *reinen Ökonomie* nicht möglich. Und ebensowenig ist eine grobe Geldverschlechterung möglich. Eine solche kann nur durch den *Staat* entstehen, sei es, daß er als Monopolist der Münzung seiner Verpflichtung zum Ersatz verschlissener Stücke nicht genügt, sei es, daß er geradezu Falschmünzerei betreibt, indem er Stücke von geringerem Gewicht und Feingehalt als Träger derjenigen Zahl von Recheneinheiten „proklamiert“, die früher durch vollwichtige Stücke von größerem Gewicht und Feingehalt symbolisiert war:

1 Er ist unerheblich kürzer. Nach Bessels Berechnung (1837) hat der Erdquadrant 856 m mehr als 10 Millionen.

„Kippen und Wippen“ nannte man das früher, als diese Praxis noch allgemein war, weil der Staat das unendlich viel ergiebigere Mittel der Falschmünzerei durch Ausgabe von uneinlöslichem Papiergeld oder durch gesetzliche „Devaluation“ noch nicht entdeckt hatte.

In der reinen Ökonomie aber können Wertmaß und Wertmaßstab niemals in irgend erheblichem, vor allem nicht unwirtschaftlich erheblichem Grade voneinander abweichen. Die münzende Behörde wird sich hüten, die Stücke schwerer auszubringen, als der proklamierten Zahl von Recheneinheiten entspricht; und andererseits wird der Verkehr verschlissene, abgegriffene oder durch „Beschneiden“ entwertete Stücke zurückweisen oder nur mit einem „Disagio“ annehmen, das der Gewichtsverminderung entspricht. Die münzende Behörde oder Genossenschaft wird, um nicht ihre sämtlichen Stücke; auch die vollwichtigen, in Mißkredit zu bringen, die unterwertig gewordenen, die das „Passiergewicht“¹ nicht mehr besitzen, einziehen und einschmelzen, um neue vollwichtige Stücke auszugeben. Wo der Staat dem Gelde nicht die Eigenschaft als gesetzmäßiges Zahlungsmittel (legal standard) verleiht, d. h. dem Publikum die Annahme auch unterwertiger Stücke aufzwingt („Annahmезwang“), kann der Maßstab des Wertes von seinem abstrakten Maße, niemals grob abweichen. Wenn im Laufe längerer Perioden der „Pegelwert“ des Goldes, wie wir ihn oben bestimmt haben, sich erheblich ändert, so bleiben doch Maß und Maßstab in genauer Übereinstimmung. Und die Funktion des Geldes als Tauschmittel wird nicht berührt, weil die Wertverschiebung in den hier in Betracht kommenden sehr kurzen Perioden nicht merkbar wird. Nur der Generalnenner ändert sich allmählich, wird größer oder kleiner. Im ersten Falle sinkt, im zweiten Falle steigt der Geldpreis aller anderen Produkte, ohne daß sich aus diesem Grunde ihre Preisrelation zueinander änderte. In der reinen Ökonomie, und in normalen Zeiten der politischen Ökonomie, ist es also selbstverständlich, daß Maß und Maßstab, Rechengeld und Wert des Metallgeldes übereinstimmen. Und darum kann der Charakter des Metallgeldes als Wertmesser so vollkommen hinter dem als Tauschmittler zurücktreten, wie wir zeigten.

Es gilt auch dann nur als das Symbol einer bestimmten Zahl von Rechengeldeinheiten, wenn es körperlich in den Verkehr eintritt; es ist wie alles andere Sachgeld, nur eine „Anweisung auf aliquote Teile des Sozialprodukts“². Diese Anweisung ist in der Tat oft, aber durchaus nicht immer, wie Elster meint, die Bescheinigung eines (gleichwertigen) Beitrages zu dem Sozialprodukt. Auch das durch das unentfaltete politische Mittel: Raub, Diebstahl, Betrug, Falschmünzerei, Erpressung usw. für die Personalwirtschaft des Besitzers beschaffte Sachgeld ist vollgültige Anweisung auf das Sozialprodukt, und das gleiche gilt von dem durch das entfaltete politische Mittel, die Klassenmonopole, beschafften Gelde. Wenn hier zuweilen eine „Vorleistung“ vorhanden ist, so ist sie doch niemals gleichwertig.

Jedenfalls aber wirkt, um ganz vorsichtig zu sprechen, alles Sachgeld, auch vollwertiges Kurant, selbst wenn es körperlich in den Verkehr eintritt, gegeben und genommen wird, wie eine Anweisung auf aliquote Teile des Sozialprodukts, gilt als nichts anderes denn als eine Summe von Rechengeld.

- 1 Man prüft die Münzen auf einer Art von Brückenwaage, die unter dem Gewicht eines vollwichtigen Stückes niedersinkt und es in den Kasten fallen, „passieren“ läßt, während zu leichte Stücke oben steckenbleiben.
- 2 Elster will den Ausdruck „Anweisung“ nicht abwenden, weil der Verpflichtete fehle. Das ist nicht einmal ganz richtig. Kaulla zeigt mit Recht, daß der Staat überall sogar sein Papiergeld als vollgültig anzunehmen verpflichtet ist, bis er es „außer Kurs setzt“, d. h. offen bankrottiert. Vor allem aber ist es allzu juristisch und gar nicht soziologisch gedacht. Ein Symbol, das jeder als vollgültig annimmt, ist auch ohne gesetzliche Sanktion eine Anweisung.

C. Die Kompensation

α. Die Kompensation durch Rechengeld

Weil es aber Rechengeld ist, deshalb braucht es gar nicht immer körperlich in den Tauschverkehr einzutreten. Die genaue Meßbarkeit des Geldwertes jeder Ware gestattet, und zwar je höher die Gesellschaft sich staffelt um so mehr, die *Kompensation* der Käufe und Verkäufe. Die Waren „an der Geldelle gemessen“ und als wertgleich befunden, tauschen sich unmittelbar.

Der primitivste und noch heute häufige, in Mittel- und Osteuropa seit Verfall der Währungen wieder sehr häufige Fall ist der der einfachen Kompensation, wenn zwei Kontrahenten wechselseitig einen Kauf und Verkauf abschließen. Wenn ein oberbayerischer Arzt in der Inflationszeit für eine Konsultation ein Pfund Butter oder fünfzehn Eier forderte, so hielt er sich an die vorkriegsmäßige Preisrelation der Statik. Und dasselbe geschieht, wenn ein Tischlermeister eine Zimmereinrichtung im Werte von x Dollars unmittelbar mit dem Nachbar Holzhändler gegen Holz im Werte von gleichfalls x Dollars austauscht. Es ist natürlicher Tausch – aber exakt dem Werte nach an der Geldelle gemessen.¹

1.1. Skontration

Erst auf viel höherer Stufe der geldwirtschaftlichen Entwicklung kann die Methode der komplizierten Kompensation zwischen vielen Produzenten sich ausbilden und höher entwickeln, die von altersher als *Skontration* bezeichnet wird und ihre höchste bisherige – und grundsätzlich höchste mögliche – Entfaltung in dem modernen Clearing-System erreicht hat.

Wo ein Warenmarkt von vielen Produzenten besucht wurde, da hat so ziemlich jeder „Mercator“ an viele verkauft und von vielen eingekauft. Wenn nun am Schlusse des Marktes alle zusammentreten, oder wenn wenigstens alle durch einige vertreten sind, so lassen sich die Forderungen und Gegenforderungen gegeneinander „aufrechnen“: skontrieren. Wenn jeder, der mehr zu zahlen als zu empfangen hat, den Mehrbetrag (Saldo) in eine gemeinsame (fingierte) Kasse zahlt, so muß diese genau ausreichen, um alle zu befriedigen, die mehr zu empfangen als zu zahlen haben. Das ist offenbar ein viel „kleineres Mittel“ des Tauschverkehrs, als wenn jeder an jeden zahlte, war es vor allem in primitiveren Zeiten, auf den großen „Messen“ namentlich Flanderns, wo die von überall her zusammengeströmten Kaufleute nicht nur mit Münzen verschiedenster Herkunft, Benennung, Schwere und Feinheit, sondern auch mit arg verdorbenen, gefälschten und durch Abnutzung oder Beschneiden entwerteten Münzen zu rechnen hatten. Hier war es eine ungeheure Arbeitersparnis, wenn jeder, der herauszuzahlen hatte, den Saldo durch einen dem Skontrationsverbande des Marktes angehörigen gewerbmäßigen Geldhändler, einen Bankier im Urzustande, auszahlen ließ, nachdem er ihn mit der erforderlichen Valuta versehen oder von ihm Kredit erhalten hatte.

Man sieht, hier wurde die große Mehrzahl aller Käufe und Verkäufe ohne körperliche Münze, lediglich durch Aufrechnung mit Rechengeld vollzogen. Abgesehen von der Bewegung jener Saldi trat Münze nicht in den Marktverkehr ein; auch hier war Kompensation, unmittelbarer Tausch von Ware gegen Ware, aber nicht mehr zwischen zwei miteinander bekannten Produzenten und einer bestimmten Ware von bestimmtem Gebrauchswert gegen eine andere, sondern zwischen einem großen Kreise von Produzenten, die einander nicht bekannt zu sein brauchten, und für Waren, deren Gebrauchswert völlig hinter den Horizont gesunken war, die nur noch als Summe einer bestimmten Menge von abstrakten Werteinheiten in Betracht kamen: einer Einheit, deren metallischer Maßstab sich übrigens auch körperlich von dem der meisten umlaufenden Münzen sehr stark unterschied, da sie sämtlich auf das vollwertige Landeskurant bezogen werden mußten.

1 Heute (1936) machen die Staaten selbst solche Kompensationsgeschäfte.

Was ist der volkswirtschaftliche Vorteil dieser Skontration? Im ersten Augenblick wird man zu der Meinung geneigt sein, sie erspare *Geld*, setze es frei und schaffe dadurch neue „Kaufkraft“. Das ist aber unrichtig. Es ist, um ähnliche Irrtümer gegenüber verwickelteren Verhältnissen auszuschalten, erforderlich, diese Auffassung an den einfacheren zu untersuchen und abzuweisen.

Nehmen wir an, eine solche Messe bestehe, aber die Zahlungsverchiebung bis zum Schlusse sei unbekannt oder aus irgendwelchem (etwa religiösen) Grunde unzulässig. Jeder Abschluß muß sofort in bar vollzogen werden. Dann haben wir ähnliche Schwierigkeiten, wie sie schon die älteren Geldtheoretiker als den Zustand eines eben erst über den einfachen Naturalaustausch hinaus entwickelten Marktes vor der „Erfindung“ des naturalen Metallgeldes dargestellt haben. Es ist klar, daß unter dieser Voraussetzung auch unter den günstigsten Umständen sehr viel, Zeit und Kraft verschlingende, Reibung in Gestalt von nutzlosen „Zwischentäuschen“ nötig wäre, und daß manche Tausche überhaupt nicht zustande kommen könnten mangels eines kaufkräftig Nachfragenden.

Ganz dasselbe wäre hier der Fall. Nehmen wir an, jeder Marktbesucher habe Waren im Wert von 9.000 Dukaten und 1.000 Dukaten bar mit sich gebracht. Er kann also äußerstenfalls andere Ware im Werte von 10.000 Dukaten kaufen, wobei vorausgesetzt wird, daß ein anderer den Markt mit 2.000 Dukaten bar und Waren für 8.000 Dukaten Wert verlassen wird. Einer habe Seide aus dem Orient gebracht und finde einen Tuchhändler, der bereit ist, seinen ganzen Vorrat zu kaufen. Dann muß dieser zuerst mit seinen 1.000 Bardukaten $\frac{1}{9}$ erwerben und, wenn er sein Tuch an zwanzig verschiedene Kaufwerber veräußert hat, zwanzigmal mit dem erhaltenen Gelde zurückkommen, um wieder einen Teil abzunehmen. Oder: jemand bringt ein einziges Gut, das 10.000 Dukaten wert ist, beispielsweise einen Schmuck: er muß bis zum Schluß der Messe warten, bis sein Kaufwerber das bare Geld zum Abschluß in der Hand hat. Weitere Schwierigkeiten, die das Zustandekommen eines sonst möglichen Kaufgeschäftes hier ganz verhindern könnten, lassen sich leicht erdenken.

Wir ersehen daraus: die Skontration erspart nicht Geld, sondern Arbeit und Zeit, und sie schafft neue Möglichkeiten des Verkehrs und damit der Produktion, d. h. der Erzeugung, des Transports und des Handels. Das ist ihre volkswirtschaftliche Leistung. Sie ist ein kleineres Mittel als der Barverkehr.

Unsere Behauptung, die Skontration erspare kein Geld, muß übrigens mit einem Korn Salz verstanden werden. Der Barverkehr, den wir soeben fingierten, bedeutet in wissenschaftlicher Terminologie die Abwicklung einer gegebenen Menge von Käufen-Verkäufen mit einer gegebenen Menge von Münzen durch *Vermehrung ihrer „Umlaufgeschwindigkeit“*. Diese hat aber ihre Grenzen! Jede Zahlung braucht Zeit, und um so mehr, je zersplitterter und verdorbener das Münzwesen ist. Und so kann in einer gegebenen Zeit nur eine begrenzte Menge von Zahlungen „effektuiert“ werden. Wird diese Grenze überschritten, so braucht der Markt des reinen Barverkaufs allerdings auch mehr Münze, und dann erspart die Einführung der Skontration in der Tat „Geld“. Aber das ist eine so weit hinausliegende Grenze, daß der Kaufmann, der ein Praktiker ist, sich ihr kaum je bis zur Berührung genähert haben wird.

2.2. Giro

Von hier aus führt die Fähigkeit alles Lebenden, sich einer veränderten Umwelt anzupassen, zu einem weiteren bedeutsamen Fortschritt der Kompensation, d. h. der Funktion des Rechengeldes als Tauschmittel: zum *Giroverkehr*.

Der Giroverkehr ist anfangs „die Leistung örtlicher Zahlungen auf dem Wege der Überweisung und Kompensation“¹. Später, mit immer besserer Ausbildung des Nachrichtentransportes, zuerst des schnelleren, durch die Eisenbahnen vermittelten, Briefverkehrs, dann des Telegraphen- und

1 Ehrenberg, Artikel: Banken (11.-17. Jahrh.), in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 360.

Telephonverkehrs, hat er sich räumlich über ganze Bezirke und Länder, in starken Anfängen sogar schon über die politischen Grenzen hinaus erweitern können. Namentlich die Ausbildung der in allen Hauptplätzen vorhandenen Filialen sowohl der Zentralbanken der einzelnen Länder wie auch der großen Privatbanken, später auch die Übernahme von Girogeschäften durch die bis in die kleinsten Plätze vertretenen *Postverwaltungen*, hat diese Entwicklung zum überlokalen Verkehr gefördert.¹ Aber das ist eine Entwicklung, die erst ganz verstanden werden kann, wenn die ungefähr gleichzeitig einsetzende und verlaufende Ausbildung des Kreditgeldes dargestellt sein wird. Vorläufig halten wir uns an die primitivere Form.

Girare heißt: sich drehen, kreisen. Der Giroverkehr besteht darin, daß reines Rechengeld zum Zwecke der Skontration zwischen einer Anzahl von Verbündeten durch Gut- bzw. Lastschrift zu Zwecken der Zahlung von eigenen oder fremden, aus Käufen oder Darlehen stammenden Verpflichtungen hin und hergeschoben wird. Voraussetzung ist also, daß jeder, der dem Giroverband angehört, ein „bares“ Guthaben bei einer Zentralstelle (Bank) besitzt, die die Konti führt.

Anfangs war dieses Guthaben Metall, und zwar zuerst vollwertiges, geprägtes Geld. Hatte man vorher auf den „Wechselmessen“ die Verrechnung nur auf solches Geld *bezogen*, um den Generalnenner der unzähligen und größtenteils verdorbenen umlaufenden Münzen zu bilden – so die Genueser auf ihren berühmten Wechselmessen um die Wende des 16./17. Jahrhunderts auf reine Goldwährung² –, so legte man jetzt vollwertiges Sachgeld in die „Giro-“ oder „Wechselbank“ ein – so die 1609 errichtete „Amsterdamsche Wisselbank“, und die ebenso berühmte, 1619 begründete „Hamburger Bank“. Bei beiden beruhte der Verkehr auf Silberbasis: in Hamburg wurden wie in Holland vollwertige Silbermünzen hinterlegt, die als Deckung dienten, und zwar in Hamburg Reichstaler. „Als aber im 18. Jahrhundert der Münzfuß des Reichstalers stark verschlechtert wurde, ging die Bank zur reinen *Barrenwährung* über: nur Silberbarren von einem gewissen Feingehalt wurden als Deposita angenommen.“³ Für je $8\frac{1}{8}$ g Reinsilber wurde den Deponenten eine Mark Banko gutgebracht, „eine ideale Werteinheit“. Von diesem Konto konnte jeder Beteiligte Überweisungen auf andere Konten machen, er konnte selbstverständlich auch für nicht angeschlossene Kunden, denen er aus irgendwelchen Leistungen in „Geld oder Geldeswert“ schuldete, oder die nur zu diesem Zwecke bei ihm Einlagen machten, d. h. Forderungen an ihn erwarben, auf andere Konti für den Inhaber oder dessen Kunden überweisen, so daß die Teilnehmer, „fast den ganzen Großzahlungsverkehr des Platzes übernahmen“. Wobei zu beachten ist, daß die Kunden vielfach außerhalb Hamburgs wohnten und ihre derart skontierten Käufe-Verkäufe oft in Waren getätigt waren, die nie auf dem Hamburger Markt erschienen waren.

Der Giroverkehr ist demnach in seiner ursprünglichen Gestalt ein Skontrationsverkehr, der sich von dem auf der Messe ausgebildeten in dreifacher Beziehung unterscheidet. Erstens war er nicht auf einzelne Stichtage beschränkt, sondern wickelte sich an allen Markttagen des ganzen Jahres ab; zweitens war hier nicht nur eine fingierte, sondern eine wirkliche „gemeinsame Kasse“ vorhanden, die den gegenseitigen Forderungen als Deckung diente, wie dort die ja noch körperlich im Markt vorhandene Ware; und drittens trat hier körperliches Sachgeld nicht einmal mehr zur Saldierung der Spitzen in den inneren Verkehr ein, während freilich die außenstehenden Kunden des inneren Ringes ihre Zahlungen zum einen Teil noch in Sachgeld machten und empfangen. Der andere bedeutende Teil wurde auch hier durch Rechengeld unmittelbar kompensiert, indem „Einzahlungen“ durch Gutschrift für empfangene Güter oder Dienste, z. B. Schiffsfrachten und etwa geschuldete

1 „Deutschland ist ein einziger Giroplatz“ geworden. Koch, Artikel: Giroverkehr, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 5, S. 15.

2 Ehrenberg, Artikel: Banken in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 363.

3 Ebenda, S. 364.

Darlehnszinsen, und „Auszahlungen“ durch Lastschrift für ausgefolgte Güter, Leistungen und Zinsen erfolgten.

Auch dieser große weitspannende Verkehr erspart nicht *Sachgeld*, sondern nur *Arbeit, Zeit und Sachgeldabnützung*, da das im Gewölbe der Bank ruhende Metall keinem Verschleiß ausgesetzt ist.

Dieser schon weit gespannte Kompensationsverkehr mittels „Zahlungen“ in Rechengeld ohne Handwechsel von Sachgeld verwebt sich nun mit dem fast gleichzeitig entstehenden Kompensationsverkehr durch das von uns so genannte „Kreditgeld“: Wechsel, Banknoten, Schecks und ähnliche Papiere.

β. Die Kompensation durch Kreditgeld

Den Kreditgeldverkehr haben wir in unserem Lehrbuch bezeichnet als den „über Raum und Zeit organisierten Gütertauschverkehr“.

Schon der isolierte Wirt hat für eine mehr oder weniger weit in die Zukunft hineinreichende Wirtschaftsperiode vorzusorgen, d. h. seine gegenwärtige oder in Gütern verkörperte vergangene Arbeit der Beschaffung oder Verwaltung für einen künftigen Lusterfolg zu opfern. Diese Notwendigkeit gilt in vervielfachtem Maße für die Wirtschaftsgesellschaft mit ihrer in die Unendlichkeit hineinreichenden Wirtschaftsperiode. Künftigen Kollektivbedürfnissen muß durch Aufwand gegenwärtiger Arbeit und gegenwärtiger Güter vorgesorgt werden. Das geschieht zum Teil rein binnenwirtschaftlich, wenn z. B. ein Waldbesitzer Kahlhiebe neu beforstet, oder ein Bauer Obstbäume pflanzt oder als künftigen Ersatz einer gegenwärtigen Milchkuh ein Kuhkalb großzieht.

Aber in der Regel muß es geschehen durch den Tausch (bzw. Kauf – Verkauf) zwischen den einzelnen Wirtschaftspersonen, *marktwirtschaftlich*, unter Leitung des „self interest“, des individuellen Triebes des kleinsten Mittels zum größten Erfolge. Der Eine muß aus diesem Interesse heraus vorleisten, der Andere nach Ablauf der vereinbarten Frist nachleisten, wobei Leistung und Gegenleistung in Rechengeld festgesetzt werden.

Diese Geschäfte fallen unter den Oberbegriff der *Kreditgeschäfte*.

1.1. Kreditgeschäfte

Über den Begriff des Kredits besteht keine volle Einmütigkeit. Knies faßt ihn am weitesten: „Kreditvorgänge sind entgeltliche Güterübertragungen, wobei die Leistung des einen in die Gegenwart, die Gegenleistung des anderen in die Zukunft fällt“¹. Er stellt diese Vorgänge in Gegensatz erstens zu dem „Lieferungsgeschäft“, wo Leistung und Gegenleistung, beide, in die Zukunft fallen, und dem von ihm recht unglücklich so genannten „Bargeschäft“. Darunter versteht er den Tausch Zug um Zug, und zwar sowohl das geldlos geschehende „naturale Tauschgeschäft“, wie auch das durch Geld vollzogene Kauf-Verkaufsgeschäft, also das, was der Sprachgebrauch einzig und allein als „Bargeschäft“ bezeichnet. Wir wollen deshalb als Oberbegriff „Zug-um-Zug-“ oder „Immediatgeschäft“ wählen, und naturalen Tausch und Bargeschäft als Unterbegriffe einordnen.

Innerhalb des *Kreditgeschäfts* unterscheidet Knies das „Tauschgeschäft sub forma Kredit“, wo ein Gut gegen ein anderes, z. B. Ware gegen später Geld, gegeben wird, und das *Darlehen* (*mutuum*), wo das gleiche Quantum des gleichen Gutes genommen und später wiedererstattet wird, z. B. ein Zent-

1 Knies, Der Kredit, Berlin 1876, S. 7 und 34f.

ner Weizen vor der Saat gegen einen Zentner Weizen nach der Ernte“ oder 100 Mark Geld heute gegen 100 Mark Geld in einem Jahre.¹

Wir erhalten danach das folgende Schema aller möglichen Geschäfte der Übertragung von Wertdingen:

- I. Zug-um-Zuggeschäft
 - a) geldlos: naturales Tauschgeschäft
 - b) Bargeschäft
- II. Lieferungsgeschäft
- III. Kreditgeschäft
 - a) Tauschgeschäft („sub forma Kredit“)
 - b) Darlehensgeschäft.

Das Wesen des Kredits besteht nach Knies offenbar richtiger und im allgemeinen auch angenommener Meinung nicht im „Vertrauen“². Das würde lateinisch als *fides*, *fiducia*, bezeichnet werden. *Credere* aber mit seinen Ableitungen bedeutet „anvertrauen“, *Creditum* eine unter der Voraussetzung des üblichen angemessenen Gebrauchs in fremde Verwahrung gegebene *Sache*. *Credere* bedeutet „nicht eine *Gesinnung*“, die als Bedingung der Handlung ja oft notwendig sein wird, „sondern eine *Handlung*“³. Wir würden sagen: das Vertrauen ist vorwirtschaftlich, nur die Handlung wirtschaftlich, denn nur Handlungen der Beschaffung und Verwaltung von Wertdingen nach dem Prinzip des kleinsten Mittels fallen unter den Begriff des Wirtschaftens.

Selbstverständlich kann die Vorleistung auch darin bestehen, daß der eine dem anderen ein Wertquantum überläßt, das sich bereits in dessen Verwahrung befindet, rechtlich aber dem ersten gehört.

Essentiell für den Begriff des Kredits ist, daß dem gegenwärtigen Empfänger der Gebrauch des Gutes während der vereinbarten Frist eingeräumt wird. Das unterscheidet den Kredit von dem Deposit zur Verwaltung oder gar nur zur Aufbewahrung.

Dagegen ist nach Knies nicht essentiell die Überlassung des Gutes zu *Eigentum* an den gegenwärtigen Empfänger. Mit anderen Worten: er schließt Miete, Pacht und Gebrauchsleihe mit ein. Man kann darüber streiten, ob das auch nur *logisch* ist⁴: jedenfalls ist es *unpraktisch*. Wir stimmen mit Lexis überein, der „ein Kreditverhältnis im volkswirtschaftlichen Sinn nur annimmt, wenn einestheils das hingebene Gut in das *Eigentum* des Empfängers übergeht, und andererseits als Gegenwert ein *fungibles Gut* ausbedungen ist. Als letzteres aber nehmen wir, da das naturale Darlehn so gut wie gar keine Bedeutung mehr hat, ausschließlich das Geld an.“⁵ Er unterscheidet wie Knies zwei Arten dieses eigentlichen Kreditgeschäftes: das Darlehen und den Verkauf auf Kredit, d. h. mit aufgeschobener Zahlung. Dort wird Geld gegeben, um Geld (zumeist mit Zinsen) zurückzuerhalten. Hier wird Ware gegeben, um künftig eine bestimmte Geldsumme zu empfangen. Einen Übergang bildet

1 Hier wäre noch das zinsfreie und das verzinsliche Darlehen zu unterscheiden. Aber auch bei letzterem ist die Rechtskonstruktion, daß das gleiche Gut in gleichen Mengen erstattet und dazu eine Vergütung, das Interesse, gefügt wird.

2 Er weist mit Recht auf die Pfandkredite hin, wo offenbar eher vom Gegenteil des Vertrauens die Rede ist.

3 Knies, Der Kredit, S. 48; Lexis (Artikel: Kredit, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, S. 220) schließt sich Knies an, macht aber, um das „Vertrauen“ zu retten, den bedeutungslosen Unterschied zwischen Kredit und Kreditgeschäft, von dem dann nicht mehr die Rede ist.

4 Bei Pränumerando-Zahlung, z. B. der Miete, handelt es sich offenbar um ein Zug-um-Zug-Geschäft: Gebrauchsgut für gegenwärtiges Geld, und so kann man auch die Postnumerando-Zahlung auffassen; vollendete Nutzung für gegenwärtiges Geld.

5 Lexis, Artikel: Kredit, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, S. 220.

der *Bankkredit*, wo eine auf Geld lautende langfristige Forderung gegen eine ebenfalls auf Geld lautende kurzfristige (täglich Geld usw.) gegeben wird.

Nach dem Zwecke unterscheidet Lexis im Darlehen den *Anlagekredit*, der auf längere Zeit gewährt wird, und den *Umlaufkredit*, dessen wichtigsten Bestandteil der *Handelskredit* (und der Bankkredit) darstellt, beide auf kurze Frist gewährt. Das Interesse des Geldgebers ist immer, sich „eine privatwirtschaftliche Kapitalanlage zu schaffen“, und zwar im ersteren Falle eine dauernde, wie z. B. bei den Resthypotheken, die auf einem verkauften Grundstück stehenbleiben, oder bei Krediten für Anlage oder Erweiterung stehenden „Kapitals“. Im zweiten Falle überwiegt das Interesse des Verkäufers, seinen „Güterumsatz zu erleichtern“, indem er den Käufer – dessen Interesse keiner Erläuterung bedarf – befähigt, mehr Ware einzukaufen, als er mit dem gegenwärtigen Rechengelde, über das er verfügt, kaufen könnte.

Wir werden sehen, daß diese Einteilungen nur privatwirtschaftlich und juristisch gemeint sind. Volkswirtschaftlich gesehen ist auch das Darlehen nur ein Mittel, um Güter von einer Personalwirtschaft auf die andere zu übertragen, ganz wie der Verkauf auf Kredit. Lexis sagt selbst: „Die an der Produktion (lies: Erzeugung) und dem Handel beteiligten Geschäftsleute geben und nehmen untereinander nur *formalen*, momentanen Kredit, der nur den Zweck hat, eine fortlaufende Abrechnung und Ausgleichung der Forderungen zu ermöglichen.“¹ Man kann in der Tat diesen ganzen Verkehr auffassen als einen Kunstgriff der Wirtschaftsgesellschaft, auch diejenigen Geschäfte, die sich nicht Zug um Zug abwickeln lassen, *kompensationsfähig*, d. h. durch Rechengeld abwicklungsfähig zu machen. So sagt auch Knies: „Die Kreditgeschäfte stellen den wirtschaftlichen Verkehr zwischen Gegenwart und Zukunft für die Individuen und ihre Gemeinschaften dar.“²

Jede Wirtschaftsgesellschaft ist, als Gesellschaft, auch Rechtsgesellschaft. Und so hat auch jedes Kreditgeschäft neben seiner wirtschaftlichen Seite, seinem *Inhalt*, auch seine juristische Seite, seine *Form*, um mit Stammler zu sprechen. Die wirtschaftliche Seite ist ein zweimaliger Tausch Zug um Zug: zuerst der Tausch des Gutes gegen ein Recht, zumeist ein „Kapitalstück“, d. h. eine Machtposition, die Zins bringt, und nach Ablauf der vereinbarten Frist der Rücktausch des Kapitalstücks gegen Geld (Münze oder Zettelgeld). Daß es sich in der Tat um einfachen Tausch, Ware gegen Ware, handelt, kann man daran erkennen, daß für ein in seiner Realisierung zweifelhaftes Wertding, z. B. einen nicht erstklassigen Wechsel, weniger gezahlt wird als der Nennwert abzüglich des normalen Diskonts: der „Diskont“ ist höher, bei Wucherwechseln zuweilen in grotesker Weise höher als der Normaldiskont.³ Wird dann das Geld zum Termin bezahlt, so tauscht sich wieder Wert gegen Wert, gutes Geld gegen den eben durch die Tatsache der Einlösung nachträglich als „fein“ erwiesenen Wechsel. Diese Dinge würden an sich keine größere Aufmerksamkeit verdienen als andere gewagte Käufe nicht präsenter oder nicht reifer Güter, etwa der Kauf der Ladung eines gesunkenen Schiffes, die man zu bergen beabsichtigt, oder einer Weizenernte auf dem Halm.

Aber die juristische Seite der Sache verlangt beim Kreditgeschäft eine eigene Betrachtung. Knies macht mit Recht darauf aufmerksam, daß es verfehlt sei, hier nur „die (jetzige) Übertragung des Kapitals vom dem Gläubiger auf den Schuldner“ zu beachten; der Begriff des Kreditgeschäfts wird erst erfüllt, wenn man gleichzeitig ins Auge faßt, zweitens „die (spätere) Gegengabe des Schuldners

1 Lexis, Artikel: Kredit, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, S. 225.

2 Knies, Der Kredit, S. 33.

3 Auch ein Wechsel auf „Nebenplätze“, dessen Inkasso unbequemer ist, zahlt höheren als den normalen Diskont, während umgekehrt die ganz feinen Wechsel der angesehensten Firmen des geringeren „Privatdiskonts“ genießen.

an den Gläubiger“ und drittens „den dazwischen liegenden Gebrauch des fremden Kapitals, während dessen eine *Schuldigkeit* des Schuldners und eine Forderung des Gläubigers vorhanden ist“¹.

Auch beim Zug-um-Zug-Geschäft erwirbt der Käufer an den Verkäufer bei der endgültigen Abrede (dem Abschluß, dem „Handschlag“) ein Recht auf Auslieferung der Ware, der Verkäufer an den Käufer ein Recht auf Auslieferung des Geldes²: aber dieses Recht wird nur in den seltenen Fällen juristisch erheblich, d. h. strittig, wo einer der Kontrahenten zwischen der festen Abrede und dem unmittelbar darauf vorzunehmenden Tausch noch anderen Sinnes wird. In aller Regel aber und begrifflich sind Abrede und wirklicher Handwechsel eins, und das gegenseitige Recht verschwindet in statu nascendi. Wo skontriert wird, etwa erst am Ende einer länger dauernden Messe, haben wir den Übergang vom Zug-um-Zug- zum Kreditgeschäft: hier verzichten die Kontrahenten auf die sofortige Barzahlung, weil sie ebenso und mit annähernd den gleichen Beträgen, Käufer wie Verkäufer sind, als Käufer des Bargeldes nicht bedürfen, und durch die Skontration Zeit und Arbeit sparen. Rein juristisch gesehen entstehen aber hier bereits echte Forderungen aller gegen alle, wenn auch die geschäftliche Ehre und der esprit de corps *schriftliche*, formell vertragliche Bindung zunächst überflüssig machen, wie noch heute beim Effektenverkauf auf den Börsen, der auch erst nach Börsenschluß im „Schlußschein“ festgelegt und später im Clearing endgültig ausgeglichen wird. So ist, juristisch auf Spitz und Knopf genommen, jedes Bargeschäft auch ein Kreditgeschäft, wie jedes Kreditgeschäft, volkswirtschaftlich genau betrachtet, ein Bargeschäft ist.

Aber beim eigentlichen Kreditgeschäft tritt doch die *Forderung* als der Mittler zwischen jetzigem Tausch und künftigem Gegentausch mit viel größerer Bedeutsamkeit heraus und hervor. Nun ist Forderung ein juristischer Begriff, den wir in unsere ökonomische Rechnung nur umgeformt einstellen dürfen. Was ist eine Forderung im ökonomischen Ausdruck?

Nun, was sie *personalökonomisch* ist, haben wir bereits gesagt: ein Kapitalstück von bestimmtem Wert, je nach ihrer „Güte“ oder „Feinheit“. Was aber ist sie *nationalökonomisch*, marktwirtschaftlich? Sie ist der in Rechengeld ausgedrückte, *vom Körper des Gutes abgelöste Wert*. Wer eine Forderung besitzt, hat nur formal, juristisch, einen Anspruch gegen die Person des Schuldners, faktisch, marktwirtschaftlich, hat er Anspruch auf Güter von gleichem Wert in Rechengeld im Eigentum des Schuldners.

Das ist vollkommen klar beim *Anlagekredit*, namentlich dort, wo ein besonderes Pfand bestellt ist, wie die Grundschuld und die Hypothek auf Grundeigentum, das Faustpfand beim Lombarkredit und der Pfandleihe, dem Konnossement, der Obligationenschuld auf eine Fabrikanlage; und ebenso dort, wo kein besonderes Pfand bestellt ist, wie bei der Kreditgewährung an solvente Staaten, wo die Staatseinnahmen als Deckung dienen, und bei der Anlage und Erweiterung von Produktionsanlagen („stehendem Kapital“), wo die Buchforderung der Bank oder die Anteile, die die Aktionäre erwerben, bilanzmäßig und wirtschaftlich Passiva darstellen,³ das durch die Aktiva: Maschinen, Vorräte, Kasse, Debitoren usw. überdeckt sein soll und normalerweise ist. Sogar dort, wo reiner Konsumtionskredit gewährt wird, ja sogar und gerade hier, beim Wucherkredit, haftet das gegenwärtige und künftige Eigentum des Entleihers an Dingen von Wert für die Forderung.

1 Knies, Der Kredit, S. 60.

2 Aus diesem Grunde nennt Knapp das Geld ganz allgemein das „Zahlungsmittel“ auch dort, wo es nur als Tauschmittel beim Zug-um-Zug-Geschäft fungiert. Damit weicht er von dem Sprachgebrauch ab und ist der Gefahr nicht entgangen, die diese unvorsichtige Terminologie mit sich brachte. Denn nun glaubt er, daß der Staat, der das Zahlungsmittel im engeren Sinne bestimmen kann, auch das Zahlungsmittel in diesem weiteren Sinne bestimmen könnte.

3 Es ist mir natürlich bekannt, daß *juristisch* der Aktionär keine *Forderung* an die AG hat, sondern als Miteigentümer rechnet.

Versuchen wir alle diese Fälle unter einen Oberbegriff zu bringen: Hypothek, Lombard, Obligation, Buchschuld, Aktienbesitz, Wucherkredit. Da zeigt sich, daß überall solche Güter als Deckung dienen, *die zwar körperlich vorhanden, aber aus irgendeinem Grunde in diesem Augenblick nicht realisiert werden können oder sollen.*¹ Das ist der Fall beim Grundeigentum, das der Käufer mit einer Resthypothek, der bleibende Erbe mit einer Erbhypothek, der strebsame Landwirt mit seiner Meliorationshypothek oder Landeskulturrente, gerade darum belastet, weil er es zu behalten wünscht. Das ist ebenso der Fall beim Lombard – eine im Pfandverschluß befindliche Ware ist nicht verkäuflich – bei der Industrieobligation, die der Hypothek ähnlich ist, und jedem anderen Anlagekredit, den eine Unternehmung aufgenommen hat: dem Guthaben der Bank und der Aktionäre stehen die eben *nicht* verkäuflichen Güter: Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Roh- und Hilfsstoffe und das *zur Zeit unverkaufte* und eben dadurch als „zur Zeit“ *unverkäuflich*² erwiesene *Warenlager* als Deckung gegenüber. Und der Wucherer schließlich ist gedeckt durch Güter, die sein Schuldner entweder zur Zeit nicht verkaufen *will*, wie etwa der Bauer sein Vieh, oder nicht verkaufen *kann*, wie z. B. eine künftig anfallende Erbschaft oder Mitgift. Hier handelt es sich entweder um Grundbesitz, der zwar ein Gut, aber nicht begrifflich auch eine Ware ist; oder um Güter, die ihren Weg durch den Markt zum letzten Konsumenten noch nicht vollendet haben: so beim Lombard von kaufmännischen Lagerbeständen und den Vorräten einer Unternehmung; oder schließlich um dauerhafte Güter, die schon einmal nach Vollendung des Weges durch den Markt ihre Bestimmung erreicht hatten, Gebrauchseigentum einer Personalwirtschaft zu werden: so bei der Pfandleihe, dem Viehwucher usw.

Ganz das gleiche gilt auch von den aus dem *Warenkauf auf Kredit* entstehenden Forderungen. Auch sie sind, ökonomisch betrachtet, in Rechengeld ausgedrückte, vom Körper der Güter abgelöste Werte, und zwar handelt es sich auch hier um Güter, die aus einem mit den tiefsten Notwendigkeiten der höheren Marktwirtschaft zusammenhängenden Grunde zwar körperlich vorhanden, aber im Augenblick nicht realisierbar sind. Es sind *Waren auf der Reise durch den Markt*,³ die an dem Orte oder in der Gestalt, in der sie sich gerade befinden, körperlich nicht verkaufsfähig, nicht „reif“ sind.

Diese „Reise“ kann räumlich sein: die Ware befindet sich auf dem Transport von ihrem Entstehungsorte zu ihrem Verkaufsorte, namentlich auf dem Seetransport. Oder die „Reise“ kann nur zeitlich sein: die Ware hat noch nicht die endgültige Gestalt erreicht, in der sie verkaufsreif ist. Dabei ist nicht nur zu denken an die Fertigstellung im engsten Sinne der Technik, den Übergang vom Rohstoff über die Stufenfabrikate zum Fertigfabrikat, sondern auch an die Manipulationen, die der Kleinhändler mit der ihm zugeführten, erzeugerisch schon vollendeten Ware vornimmt: Auswiegen, Verpacken, Auszeichnen, Anpreisen usw.

Beide Fälle, Weg im Raum und Weg in der Zeit, lassen sich ökonomisch auf den gemeinsamen Nenner der Zeit bringen. Sie kommen darin überein, daß eine auf dem Wege befindliche Ware von bestimmtem Wert erst nach Ablauf einer bestimmten Zeit fertig an Ort und Stelle wird geliefert werden können. Es ist dabei gleichgültig, daß ihr Wert zur Zeit des Kaufabschlusses geringer ist, als

- 1 Cieszkowski, zitiert bei Knies, *Der Kredit*, S. 61 nach: *Du crédit et de la circulation*, 2. Aufl., Paris 1847, S. 6: „Le crédit est la métamorphose des capitaux stables et engagés en capitaux circulants ou dégagés; c'est-à-dire le moyen qui rend disponibles et circulables des capitaux qui ne l'étaient point, et leur permet de se porter partout, où leur besoin se fait sentir.“ Garnier und Boccardo haben die Definition gebilligt.
- 2 „Unverkäuflich“ hat hier nicht die gewöhnliche Bedeutung, daß eine Ware überhaupt nicht oder doch erst nach längerer Zeit an den Mann gebracht werden kann. Sie kann eine Stunde nach Bilanzschluß verkauft worden sein: in jenem Moment war sie noch nicht „verkäuflich“, d. h. verkauft.
- 3 Das nennt man mißbräuchlich oft, so z. B. Marx, „die Zirkulation der Waren“. Es ist aber kein Kreislauf: den hat nur bares Geld.

er zur Zeit der Lieferung sein wird: die Aufschläge für den Herantransport dort, für die Fertigstellung hier, lassen sich mit genügender Genauigkeit und in der Konstruktion der Statik sogar exakt kalkulieren und können je nachdem dem Verkäufer, der sie „vorlegt“, vergütet oder ganz oder teilweise dem Käufer zugeschoben werden. Beim Preise „fob“ (free on board) z. B. übernimmt der Verkäufer nur die Lieferung auf das Schiff, der Käufer die Fracht und Versicherung; beim Preise „cif“ (cost, insurance, freight) übernimmt der Verkäufer die sämtlichen Kosten bis an die Ausladestelle des Einfuhrhafens.

Weil dem aber so ist, so kann auch die noch auf der Reise befindliche Ware als ein bestimmtes Multiplum von Rechengeldeinheiten ausgedrückt werden und ist deshalb fähig, in den großen Kompensationsvorgang einbezogen zu werden. Das wird vollzogen durch einen neuen Maßstab des Rechengeldes, der legitimerweise – dieser Ausdruck wird sofort gerechtfertigt werden – nur diesem Verkehr dient. Das ist das „Kreditgeld“, wie wir vorgeschlagen haben es zu nennen, und darum nennen wir den dadurch vermittelten Verkehr den „Kredit-Geld-Verkehr“ im Gegensatz zu dem uralten „Kredit-Verkehr“, den wir unter dem Rubrum des „Darlehenskredits“ soeben analysiert haben.

2.2. Wechsel

Seine Urform ist der *Wechsel*. Er verdankt seine Entstehung gerade wie Skontration und Giro den bedeutenden Messen des Mittelalters: die „Meßwechsel“, die alle auf den gleichen Termin lauteten und auf den gleichen Ort „domiziliert“ waren, wieder, um die Skontration zu ermöglichen.¹ Auch hier sind die Mitglieder des Skontrationsverbandes, die Bankiers, die aktiven Träger der Geschäfte und ihrer Entwicklung. „Die einfachste Form dieser Einrichtung besteht darin, daß ein Gläubiger, der seine Forderung selbst zu veräußern nicht in der Lage ist, einem anderen eine Forderung im gleichen Betrage und auf den gleichen Termin und Ort gegen sich selbst einräumt und die Zahlung dieser letzten Forderung durch seinen Schuldner besorgen läßt.“² A. U. Steller hat von B. E. Zogen eine bestimmte Summe Geldes für gelieferte Ware zu bestimmtem Termin zu erhalten. Er braucht das Geld vorher, leiht es von R. E. Mittent, und stellt dafür einen Wechsel aus, in dem er B. E. Zogen anweist, zum Termin an R. E. Mittent zu zahlen. B. E. Zogen akzeptiert den Wechsel, d. h. erkennt seine Verpflichtung an. Damit ist im normalen Lauf der Dinge A. U. Steller durch Skontration befriedigt, er hat sein Geld, und seine Schuld an R. E. Mittent hat B. E. Zogen übernommen. Nur in dem abnormen Falle, daß der Bezogene (Trassat) zum Termin zahlungsunfähig ist, und der Wechsel „in Protest geht“, haftet Steller (Trassant) als Bürge für dessen Schuld. Nun kann Mittent den Wechsel seinerseits weiter „begeben“, d. h. eine Warenschuld an D. I. Skonteur damit bezahlen, nachdem er das Papier auf der Rückseite mit seinem Giro versehen (indossiert), d. h. seinerseits jedem nachfolgenden Erwerber gegenüber die Bürgschaft übernommen hat. Und so kann die „Rimesse“ von Hand zu Hand gehen, bis am Termin der Bezogene „zahlt“, was entweder in Münze oder in irgendeinem anderen Träger des Rechengeldes oder durch Giroüberweisung geschehen kann.

Der gleiche Wechsel heißt also „Tratte“, wenn der erste Gläubiger (Steller) auf den endgültigen Schuldner (B. E. Zogen) „zieht“. Er heißt „Akzept“, nachdem dieser seine Schuld durch Querschrift am linken Wechselrande anerkannt hat, und heißt „Rimesse“, wenn der erste Zwischengläubiger (Mittent) ihm mit seinem Giro als Rechengeld weiter begibt. Man kann sagen, daß ein Wechsel als

1 Vgl. Adler, Artikel: Geschichtliche Entwicklung des Wechselrechts, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8, S. 641. Nach neueren Untersuchungen von Fischel (vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. IV, S. 841) sind Wechsel und Schecks bereits im 9. Jahrhundert von großen jüdischen Bankiers in Bagdad benützt worden.

2 Ebenda.

Tratte ursprünglich den Zweck hat, gegen Geld, und als Rimesse, gegen Ware verkauft zu werden. (Im Plural spricht man auch von „Diskonten“.)

Die ersten Wechsel dienten ausschließlich dazu, die räumliche Entfernung zu überbrücken. Die „*distantia loci*“ war Bedingung. Das hatte einen ökonomischen und einen außerökonomischen Grund. Ökonomisch: denn die technische Arbeitsteilung war noch wenig entwickelt; der Rohstoff wurde gemeinhin noch in einem einzigen Betriebe zum Fertigerzeugnis verarbeitet, und auch der Handel war noch bei weitem nicht in so viele gesonderte Zweige differenziert und integriert wie heute, wo Import- und Exporthandel, Großhandel, Sortimenthandel, Wechselhandel usw. sich in die Arbeit teilen. Das will sagen, daß die Handelsgeschäfte sich ganz überwiegend zwischen Kaufleuten *verschiedener* Orte abspielten. Der außerökonomische Grund hing eng damit zusammen: ein auf den gleichen Ort ausgestellter „Platzwechsel“ unterlag dem dringenden Verdacht, nur entstanden zu sein, um das kanonische Zinsverbot zu umgehen, indem man eine Forderung aus dem Warenverkehr vortauschte oder doch in die Wechselsumme außer dem erlaubten Handelsgewinn noch einen Wucherzins einrechnete.

Mit der fortschreitenden Differenzierung der Gesellschaftswirtschaft wird aber allmählich auch der Platzwechsel, der die zeitliche Entfernung zu überbrücken bestimmt ist, gebräuchlich (nach Handelsusancen) und von einem Landesgesetz nach dem anderen zugelassen und mit dem Privileg des besonders strengen und schnellen Wechselprozeßverfahrens ausgestattet. Der „Warenwechsel“ („Kundenwechsel“, „Handelswechsel“) ist immer durch eine körperlich vorhandene, aber, weil auf der „Reise durch den Markt“ begriffen, im Augenblick nicht verkäufliche Ware gedeckt; er ist der Besitztitel auf den abstrakten, in Rechengeld ausgedrückten, von ihrem Körper gelösten *Wert* dieser Ware, ist sozusagen ihre „Körperseele“, die, wie die ägyptische Kaa, selbständig als Astralleib auftritt, während der Körper selbst schläft.

Mehr noch: der Warenwechsel ist immer durch den Wert der Ware *überdeckt*, abgesehen von vereinzelt Fällen ausgesprochenen Verbrechens eines Schuldners und von Zeiten allgemeiner Wirtschaftskrisen. Der erste Fall ist überaus selten, da der Aussteller seinen Abnehmer, den endgültigen Schuldner, in der Regel genau kennt und oft in der Lage ist, ihn in seinem Geschäftsbetrieb zu kontrollieren. Im Zweifelsfalle gegen Auskünfte, die bei „Referenzen“, namentlich der Bank des Kunden, oder bei vertrauenswürdigen „Auskunfteien“ eingezogen werden, die akzessorische Sicherheit des „Vertrauens“ für diesen Kredit. So ist schon das erste Akzept, wenn es nur eben aus dem Handelsverkehr hervorgeht, „gut“ und „solide“, und das „Papier“ wird immer „feiner“, je mehr und je zahlungsfähigere „Giranten“ es indossiert haben.

Aber all das gibt eben nur akzessorische Sicherheit. Die eigentliche Sicherheit ruht in dem Wert der Ware selbst, den der Wechsel vertritt, einem Wert, der normalerweise *immer höher sein muß* als die Höhe der Forderung.

Wir nehmen, um das zu zeigen, an, daß ein Gut seinen Weg durch den Markt zum letzten Produzenten derart zurücklegt, daß immer nur ein „Stufenbetrieb“ den ganzen „Posten“ übernehme und weitergebe. Beispielsweise mögen 10.000 Zentner Weizen nacheinander gehen: zum Kornhändler, zu einer Großmühle, zu einem Mehlhändler, zu der Großbrotbäckerei eines Konsumvereins, der auch die Kleie zur Detaillierung an seine Mitglieder übernehme. „Bezahlt“ wird nur durch Wechsel. Die 10.000 Zentner hatten loco Bahnstation des Gutes einen Wert von 90.000 Goldmark; in dieser Höhe hat die Gutsverwaltung auf den Kornhändler gezogen. Dieser legt die Transportkosten vor, bringt das Korn auf seinen Speicher, versichert es, bearbeitet es, und schlägt seinen normalen Gewinn auf.¹ Wenn er es verkauft, ist es, sage 105.000 Mark wert, und in dieser Höhe zieht er

¹ Dieser umschließt in der kapitalistischen Gesellschaft auch noch einen (statischen) Kapitalprofit. Aber auch in der reinen Ökonomie steht jedem der Glieder dieses Mechanismus der Arbeitsteilung ein Gewinn entsprechend seinem Arbeitsaufwande und seiner Qualifikation zu.

auf die Mühle. Diese fährt das Korn ab, speichert es, vermahlt es, sackt Mehl und Kleie. Jetzt ist das Produkt schon 130.000 Mark wert, und in dieser Höhe akzeptiert der Mehlhändler einen Wechsel. Wenn er die Ware an den Konsumverein weitergibt, ist sie durch Aufschlag von Fracht und Gewinn sage 140.000 Mark wert. Der Konsumverein läßt aus dem Mehl Brot backen und verkauft dieses (sowie die Kleie), in aller Regel gegen Sachgeld. Brot und Kleie bringen sage 200.000 Mark.

Es ist klar, daß hier (wie in jedem anderen Fall dieser gesellschaftlichen Kooperation in gesonderten Betrieben der Erzeugung und des Handels) in aller Regel jeder Nachmann in der Lage ist, seinen Vormann zu befriedigen. Der Wert, den er am Verfallstage in der Hand hat, muß notwendig größer sein, als er selbst zu zahlen hat.

Dank dieser ihrer inneren Solidität und sozusagen „Wertbeständigkeit“ sind nun die Wechsel in besonders hohem Grade dazu geeignet, gegeneinander kompensiert zu werden. Jedoch sind hier eine Anzahl technischer Schwierigkeiten vorhanden, die weder bei der Skontration der Messen noch beim Giro gegeben sind.

Die erste Schwierigkeit besteht darin, daß der Finanzwechsel und seine ärgsten Abarten, der „Reitwechsel“ und der zu rein betrügerischen Zwecken von vermögenslosen Schwindlern gezogene und akzeptierte sogenannte „Kellerwechsel“, äußerlich vom Kundenwechsel nicht unterschieden werden können. Nur derjenige kann daher das Papier annehmen und durch Indossation die Bürgschaft übernehmen, der aus eigenen geschäftlichen Beziehungen Aussteller oder Akzeptanten oder Indossanten kennt und zum mindesten mit der sehr großen Wahrscheinlichkeit rechnen kann, daß der Wechsel aus dem regulären Handelsverkehr hervorgegangen ist. Solche Kenntnis besitzt in der Regel nur die *Bank* des Ausstellers. Sie kann ohne erhebliche Gefahr als Indossant oder von vornherein als Bezogener und Akzeptant die Bürgschaft übernehmen, und diese genügt dann, wenn sie guten Ruf hat, um dem Wechsel die Eigenschaft zu geben, die alles Geld haben muß, nämlich: Kurs zu haben.

Fernere Schwierigkeiten entstehen daraus, daß diese Wechsel der Natur der Sache nach nicht, wie Meßforderungen einschließlich der Meßwechsel, auf *einen* Stichtag, *einen* Ort und *eine* Art von Währungsgeld ausgestellt sein können. Um gegeneinander aufgerechnet werden zu können, müssen sie erst sozusagen auf den gleichen Generalnenner der Zeit, des Ortes und der Währung gebracht werden. Diese letzte Schwierigkeit betrifft nur die auf fremdes Rechengeld lautenden Auslandswechsel, die sogenannte „Devisen“, die anderen auch die Inlandswechsel. Hier wird unsere Darstellung sich also gabeln müssen.

a.a. Inlandswechsel

Der Warenverkäufer in dem von uns geschilderten Kreisverkehr braucht sofort nach der Lieferung Zahlungsmittel, um sein verbrauchtes Betriebskapital zu ersetzen und weiter produzieren zu können. Dabei ist zu beachten, daß er nicht nur Vormann seines Abnehmers, sondern gleichzeitig Nachmann seines Lieferanten ist, der sich in der gleichen Lage befindet. Hier darf keine Stockung eintreten, sonst reißt die Kette, und die gesellschaftliche Kooperation wird gestört.

Um sich diese notwendigen Zahlungsmittel zu beschaffen, begibt der Aussteller den von ihm auf den Nachmann gezogenen Wechsel weiter, und zwar in der Regel aus den soeben dargestellten Gründen an seine Bank, die ihn entweder „in ihrem Portefeuille behält“, um die Zinsen zu erhalten, oder mit ihrem Giro, zumeist an die Zentralbank, weiter begibt.

Die Bank erwirbt damit (Aktivgeschäft) eine Forderung von bestimmter Laufzeit, entsprechend der erfahrungsmäßigen Länge der Periode, in der das Gut bis zur nächsten Station seiner Reise durch den Markt gelangt sein wird: zumeist drei Monate, zuweilen kürzer, selten, und fast nur im Überseehandel, länger. Das ist zwar noch immer, im Vergleich zu den im strengeren Sinne „langfristigen“ Anlagen, wie Hypotheken usw., eine „kurzfristige“, aber doch immerhin, im Vergleich zu den täglich oder binnen wenigen Tagen fälligen Forderungen „ad call or short notice“,

„längerfristig“. Für diese längerfristige Forderung gegen den Bezogenen (bzw. bei dessen Versagen gegen den bürgenden Aussteller) räumt ihm die Bank eine täglich fällige Forderung gleicher Höhe gegen sich selbst ein (Passivgeschäft), selbstverständlich unter Abzug des „Diskont“, d. h. der Vergütung für ihre Selbstkosten,¹ ihren Gewinn, und, in der kapitalistischen Gesellschaft auch für den Profit, all das als „Rohzins“ im Diskontsatz zusammengefaßt. Wenn also der Wechsel über 1.000 Mark drei Monate läuft und der Diskont auf 4 % steht, so räumt die Bank dem Aussteller eine täglich fällige Forderung von 990 Mark gegen sich selbst ein.²

Das kann in zweifacher Form geschehen: Durch Aushändigung von *Banknoten* oder durch *Gutschrift auf Scheckkonto* in dieser Höhe.

b.b. Devisen

Bevor wir uns der näheren Betrachtung dieser neuen Art des Kreditgeldes zuwenden, ist noch der Mechanismus zu schildern, durch den Wechsel verschiedener Währung auf einen und denselben valutarischen Generalnenner gebracht werden.

Sie entstammen zum großen Teile dem internationalen Handelsverkehr, einschließlich gewisser Finanzwechsel, die von den Banken zum Zweck der „Arbitrage“ auf ausländische Banken gezogen werden. Von ihnen wird weiter unten zu reden sein: hier nur die Andeutung, daß auch sie wirtschaftlich Warenwechsel sind, wenn sie auch äußerlich das Gepräge von Finanzwechseln tragen: denn das fremde Geld ist für den Inländer *Ware*, und zwar eine Ware, die ihren Wert in sich selbst trägt.

Da der internationale Handelsverkehr ein Glied oder eine Reihe von Gliedern jener in sich selbst zurückkehrenden Kette von Käufen-Verkäufen ist, als die sich die Kooperation der Gesamtwirtschaft, über alle politischen Grenzen hinaus, darstellt, so müssen in der Konstruktion der *Statik* sich alle Forderungen in jedem Augenblick glatt derart kompensieren, daß eine nationale Wirtschaftsgesellschaft zwar nicht gerade von jeder anderen so viel zu fordern hat, als sie ihr schuldet, wohl aber derart, daß jede von allen zusammen so viel zu erhalten, wie an alle zusammen zu zahlen hat.³

Betrachten wir zunächst, unserer allgemeinen Methode gemäß, diesen einfachsten fingierten Fall unter der weiteren, nicht ganz realen Annahme, daß dieser ganze Verkehr durch Wechsel kompensiert werde; in Wirklichkeit gehen auch Schecks und Noten in ihn ein, die denn auch in einem weiteren Sinne gleichfalls „Devisen“ genannt werden.

Eine Anzahl *englischer* Kaufleute haben deutsche Farben, französische Weine, italienische Orangen, argentinisches Korn, schwedisches Eisenerz, norwegische Fische, amerikanisches Petroleum, russische Häute, dänische Butter usw. gekauft oder Ausländern auf dem Kreditwege Forderungen gegen sich eingeräumt. Andere englische Kaufleute haben Garn, Baumwollstoff, Kohlen, Eisenwaren, Maschinen, Steingut an Kaufleute dieser Länder *verkauft*, und wieder andere haben durch Dienste als Bankiers, Schiffsverfrachter, Makler, Versicherungsgeber usw. Forderungen an Ausländer erworben. Dann ist der einfachste Fall, der denkbar ist, daß alle Wechsel nur auf einen Platz und eine Währung lauten. Auf diesen Zustand hin tendierte vor dem Weltkriege der internationale Handelsverkehr Englands.

„Die Engländer lassen sich lieber mit Pfund-Sterling-Wechseln, die vom Auslande auf England gezogen sind, bezahlen, als daß sie selbst Wechsel auf das Ausland ziehen, die auf eine fremde

1 Dafür wird zuweilen noch eine eigene „Provision“ berechnet.

2 Zu beachten: Der Kreditnehmer zahlt auf 990 Mark für das Vierteljahr 10 Mark Zinsen, also mehr als 4 % bei 4 % Diskont.

3 Das heißt, daß zwar nicht die „Handelsbilanz“, wohl aber die „Zahlungsbilanz“ aufgehen muß. Diese Begriffe werden sofort dargestellt werden.

Währung lauten; daher werden umgekehrt auch solche fremde Wechsel weniger als Rimessen für das Ausland verwandt, sondern die englischen Schuldner lassen lieber auf sich ziehen.“¹

Da das Pfund Sterling vor dem Weltkriege als der unveränderliche „Urmaßstab“ allen Rechengeldes galt, kam das Ausland dieser Tendenz, die Pfunddevisen zum Weltmarktgeld zu machen, willig entgegen. Hier zieht also der nicht englische Lieferant in Pfund auf London auf seinen englischen Schuldner und verkauft sein Akzept an einen nicht englischen Schuldner eines englischen Gläubigers; das Papier wird nach London geschickt und dort wie ein Inlandswechsel kompensiert. Hier gibt es keine aus der Währungsverschiedenheit stammende Schwierigkeit.

Aber diese Kompensation war selbst im Fall Englands nur eine Annäherung, und im Verkehr zwischen allen Ländern gehen die Tratten hin und her; und so müssen Wechsel auf London, ausgestellt in Berlin, Paris, New York usw., lautend auf Pfunde; Wechsel auf Berlin, ausgestellt in London, Paris, New York usw., lautend auf Mark; Wechsel auf Paris, ausgestellt in London, Berlin, New York usw., lautend auf Franken, usw. auf den Generalnenner einer abstrakten Werteinheit gebracht werden.

Dieser ist in der Statik ohne weiteres gegeben, insofern es sich um Länder der gleichen Metallwährung, namentlich also der Goldwährung, handelt. Hier bildet der *Goldwert* der Recheneinheit, das „innere Pari“, den Generalnenner; da die Wechsel auf gesetzliche *Münze* lauten, müssen dabei auch die geringen Unterschiede berücksichtigt werden, die aus der Verschiedenheit des „Schlagschatzes“ herrühren. Wo Münzen selbst zur Ausgleichung von „Saldi“ versandt werden, ist auch die Abnützung zu berücksichtigen: fremde Münzen sind nur *Goldgut* von bestimmtem Gewicht.

Dieser letzterwähnte Fall ist in der Statik nicht möglich. Hier müssen sich alle Forderungen genau kompensieren, wenn die Wechsel sämtlich in den international gleichen Wert des in ihrer unverdorbenen Landesmünze enthaltenen Goldes umgerechnet werden. Die Kompensation erfolgt nämlich durch Kauf der Wechsel seitens der Schuldner und Verkauf seitens der Gläubiger, und ihr statischer Preis muß sich in der Konkurrenz dieses Marktes, des Wechselmarktes, auf das Pari stellen.

In der Kinetik der Realität ist aber dieses Gleichgewicht nicht gegeben. In der Gesamtbilanz zwischen den verschiedenen Währungsländern gleichen sich Forderungen und Gegenforderungen nicht immer aus, sondern das eine hat jeweils per Saldo mehr zu fordern, das andere mehr zu zahlen. Wenn z. B. England infolge einer schlechten Ernte oder einer großen Ausfuhr von Kapital (z. B. in Gestalt von Kriegssubsidien an Verbündete oder von industriellen Anlagen im Auslande) mehr ins Ausland zu zahlen hat als gewöhnlich und vielleicht gleichzeitig infolge eines großen Streiks weniger Ware exportiert und daher weniger vom Auslande zu fordern hat als gewöhnlich, dann werden mehr Pfundwechsel auf London gezogen, als durch Dollar-, Frank- usw. Wechsel und andere Forderungen kompensiert werden können; das Angebot von Pfundwechsel überwiegt, und sie sinken im Preise, und die Nachfrage nach den anderen Wechseln überwiegt, und sie steigen im Preise. Oder, anders ausgedrückt: die englische Recheneinheit sinkt in der Preisrelation zu den anderen; man kauft mehr Rechenpfunde für Rechendollar usw., erhält weniger Rechendollar für Rechenpfunde, als dem inneren Pari entspricht. Dann sagt man, daß der Kurs für London ungünstig, für New York usw. günstig ist, oder: „Der Kurs stellt sich gegen London und für New York“.

Diese Verschiebung kann nur bis zu dem Punkte gehen, wo es trotz der Kosten für Verpackung, Versicherung, Zinsverlust vorteilhafter wird, Zahlungen durch Goldversendung als durch Rimessen zu bewirken. Dieser Stand der Wechselkurse heißt der „Goldpunkt“, und natürlich gibt es für jedes Land einen „unteren“ Goldpunkt, wo die eigene Recheneinheit so tief steht, daß es Gold ausführt,

1 Lexis, Artikel: Wechsel, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8, S. 659.

und einen „oberen“, wo die eigene Recheneinheit im Vergleich zu einer fremden so hoch steht, daß aus deren Lande Gold eingeführt wird. Ein Vergleich und zugleich ein mnemotechnisches Mittel: wird das untere Schleusentor geöffnet, so fließt Wasser *ab*, wird das obere geöffnet, fließt Wasser *zu*.

In der Regel bilden auch diese Geschäfte eine Funktion der Banken; sie heißen „Arbitrage-geschäfte“. Die Bank exportiert z. B. von London aus Gold nach Paris, um von dem hohen Kursstande der französischen Devise zu profitieren, indem sie auf dieses ihr Pariser Guthaben Frank-Wechsel zieht.

Da sie daher einen Gewinn machen muß, liegt der Goldpunkt noch etwas höher, als durch die reinen Versendungskosten samt Zinsverlust bedingt wäre (etwa $2\frac{1}{2}$ bis 3 pro Mille). Wir stellen nach Lexis¹ die folgende Tabelle zusammen:

² Berlin zu:	Unterer Goldpunkt	Goldpari	Oberer Goldpunkt
London (1 Pfund)	20,33	20,4295	20,53
Paris (100 Franken)	80,56	81,00	81,37
Amsterdam (100 Fl.)	168,25	168,739	170,20
Kopenhagen (100 Kr.)	111,95	112,50	113,20
New York (1 Dollar)	4,1525	4,1979	4,2330

Diese Verschiedenheiten von Angebot und Nachfrage pflegen sich in normalen Zeiten dadurch auszugleichen, daß das Disagio der eigenen Valuta als Exportprämie dient: die in Pfund kalkulierte Ware ist, bei Stand des Kurses gegen London, in Frankreich, bezahlt in Franken, billiger als normal; denn der Franzose erhält für 100 Franken mehr Pfund. Umgekehrt wirkt der hohe Stand der Valuta wie eine Exportabgabe: die in Franken kalkulierte Ware ist in England, in Pfund bezahlt, teurer als normal.³ Es geht also mehr Ware aus England aus, weniger ein; die Tratten auf Paris werden häufiger, die auf London seltener, bis das Pari erreicht, oder sogar, in umgekehrter Richtung, überschritten ist.

Die Zentralbanken der einzelnen Länder unterstützen diese Verschiebung durch ihre *Diskontpolitik*, sobald sich der Kurs gegen ihre Valuta stellt, und zwar, ehe noch der untere Goldpunkt erreicht ist. Sie erhöhen ihren Wechseldiskont, dem alle anderen Landesbanken sich anpassen müssen, zuweilen kraft Vorschrift, auf die Dauer immer aus eigenem Interesse. Das hat vor allem die Wirkung einer „Versteifung des Geldmarktes“, d. h. des Marktes der kurzfristigen Kapitalstücke, schreckt den inländischen Kreditbedarf ab, verringert die gesamte Produktion und darunter auch, und namentlich, die an sich ja schon unvorteilhaftere Einfuhr aus dem Auslande, und lockt aus Horten, und namentlich aus dem Auslande Geld heran, das zu dem günstigen Zinse Anlage sucht. In diesem letzten Falle sagt man wohl, daß „fremdes Geld in Pension genommen wird“. All das muß den Wechselkurs heben.

Wo dieses Mittel nicht ausreicht, weil z. B. die fremden Zentralbanken, um ihrerseits den Abstrom ihres Landesgoldes zu verhindern, gleichfalls den Diskont erhöhen, oder weil der private Markt nicht willig folgt, wird die Diskonterhöhung durch andere Mittel ergänzt, die ebenfalls auf eine Hebung des Diskonts hinwirken: die deutsche Reichsbank hat in solchen Zeiten Schatzwech-

1 Lexis, Artikel: Wechsel, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8, S. 661 und 663.

2 Diese Tabelle bezieht sich auf die Vorkriegsperiode.

3 Das ist vom Standpunkt der beiderseitigen Exporteure gesehen. Um es auch vom Standpunkt der Importeure darzustellen, so wirkt tiefe Valuta wie ein Schutzzoll (Importabgabe), hohe Valuta wie eine Importprämie.

sel, die Bank von England sogar Konsols per Kasse verkauft und zu späterem Termin im Terminhandel zurückgekauft.

Öfter ist auch der untere Goldpunkt durch die sogenannte „Politik der Goldprämie“ weiter herabgesetzt, der Abstrom also verzögert worden. Die Bank von Frankreich machte in Zeiten ungünstigen Valutastandes von ihrem Rechte Gebrauch, statt in Gold in silbernen Fünffrankentalern zu zahlen, und gab zeitweilig französisches Goldgeld nur für ganz bestimmte Zwecke (z. B. Einfuhr von Lebensmitteln und zu veredelnden Rohstoffen), und Goldgut (fremde Münzen und Barren) nur gegen eine zuweilen enorme Prämie, bis zu $8\frac{1}{2}$ pro Mille her.¹ Oder sie händigte nur stark abgenützte Stücke aus, die natürlich zu der rein pensatorischen Zahlung im Auslande ihrer Wertverminderung entsprechend weniger geeignet waren. Sie entging auf diese Weise der in anderen Ländern häufigen Veränderung des Bankdiskonts („Banksatzes“), die in Frankreich aus dem Grunde sehr unpopulär ist, weil dadurch der Kurs der in ungeheuren Mengen vorhandenen „Rente“ mit ins Schwanken gebracht wird. Das Verfahren hat seine Bedenken, und es ist fraglich, ob es sich für Länder stärkerer industriell-kommerzieller Tätigkeit empfehlen läßt. Aber für die Erörterung dieser Frage ist in einem Lehrbuch der *theoretischen* Ökonomik kein Raum: es gehört in die Kunstlehren der Bankpolitik und der Privatwirtschaftslehre.

Wir haben, um das Bild zu vollenden, noch hinzuzufügen, daß auch dieser Teil des Wechselverkehrs immer mehr in den Geschäftsbereich der Banken eingegangen ist. Die oben bei den Inlandwechslern angeführten Gründe sprechen hier noch deutlicher: ein Privatmann, der fremde Wechsel kaufen soll, kann ihre Güte nicht immer beurteilen; es wird ihm ferner schwer fallen, fremde Wechsel gerade zu dem Belaufe, von dem Domizil und der Verfallsfrist zu erwerben, die er braucht, um seine Verpflichtung, z. B. in England, abzudecken:

„Es ist also einfacher und bequemer, wenn er sich von seinem Bankier einen von diesem selbst ausgestellten Wechsel oder auch eine Zahlungsanweisung in dem gewünschten Betrage auf ein englisches Bankhaus geben läßt [...] das deutsche Bankhaus aber deckt seinerseits seine Wechsel oder Zahlungsanweisungen auf England durch Handelswechsel, die es entweder von Kunden übernimmt oder an der Börse ankauft.“²

Hier mag, weil in eine Spezialabhandlung gehörig, nur nebenbei erwähnt werden, daß die volkswirtschaftliche Arbeitsteilung auch auf das Bankiersgewerbe stark differenzierend, und selbstverständlich entsprechend integrierend, gewirkt hat. Es gibt Wechselmakler (billbrokers), die sich freilich in London schon vielfach zu diskontierenden Bankiers weiter entwickelt haben, Akzepthäuser, die davon existieren, daß sie fremde, namentlich überseeische Wechsel gegen Provision durch ihr Akzept verbürgen, ferner „Häuser“, die vorwiegend das Diskontgeschäft oder das Devisengeschäft oder die Arbitrage in Gold, Wechslern (was praktisch ungefähr zusammenfällt), Effekten betreiben.³

Ganz ebenso verläuft selbstverständlich der Verkehr zwischen Ländern der Silberwährung. Hier bilden die „Silberpunkte“ die Grenze der bargeldlosen Kompensation. Der englische Fachausdruck „specie point“ (Hartgeldpunkt) wäre geeignet, Gold- und Silberpunkte zusammen zu bezeichnen.

Schwieriger ist die Kompensation im Verkehr zwischen Ländern verschiedenen valutarischen Sachgeldes.

1 Vgl. Lotz, Art.: Diskonto und Diskontopolitik, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 3, S. 507.

2 Lexis, Artikel: Banken, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8, S. 659f.

3 Vgl. Withers, Geld und Kredit in England, ins Deutsche übersetzt von Hans Patzauer, Jena 1911.

Um zunächst den Verkehr zwischen Gold- und Silberländern zu behandeln, so muß auf beiden Seiten das fremde Geld auf den Generalnenner der eigenen Recheneinheit reduziert werden: im Goldlande erscheint das Silber, im Silberlande das Gold als das Gut, dessen Preis, ausgedrückt im eigenen Gelde, schwankt. Diese Umrechnung ist an und für sich, arithmetisch, ohne Schwierigkeit, aber es muß damit gerechnet werden, daß die Relation Gold : Silber während der Laufzeit des Wechsels sich erheblich ändern könnte. Dieser Verkehr schließt also ein erhebliches spekulatives Moment ein. Der Akzeptant, der es für sich auszuschalten wünscht, kann das tun, indem er im Terminhandel soviel der fremden Valuta auf den Verfallstag kauft, wie er zu bezahlen hat. Er hat derart mit einer festen Summe des eigenen Rechengeldes abgewickelt; steigt die fremde Valuta, so hat sein Terminlieferant den Verlust, im umgekehrten Falle den Vorteil.

Damit ist aber das Risiko eben nur von einer Person auf die andere abgewälzt; das „aleatorische“ Moment bleibt, und das ist für den Verkehr ein lästiges Hemmnis. Darum hat man auf Mittel gesonnen, die Preisrelation Silber zu Gold durch staatliche Maßnahmen zu fixieren. Von diesen Dingen und ebenso von der Gestaltung und Erhaltung des Wechselkurses zwischen einem Lande der Metall- und einem solchen der Papierwährung werden wir erst im Kapitel von der Währung handeln können.

Vorher ist noch von den beiden schon erwähnten, noch übrigen Formen des Kreditgeldes zu sprechen, durch die die gesellschaftswirtschaftliche Kompensation, der „unmittelbare Warenaustausch“, erst vollendet wird: *Banknote* und *Scheck*.

3.3. Banknoten

Die Banknote ist *juristisch* eine Schuldkunde der Bank, ein Inhaberpapier, gegen dessen Aushändigung die Bank verpflichtet ist, den durch sie beurkundeten Schuldbetrag in Geld auszuzahlen. Da wir von der staatlichen Währung noch nicht gesprochen haben, wollen wir vorläufig annehmen, die Bank sei schuldig, vollwichtiges Münzgeld auszuhändigen. Das war denn auch im Anfang der Fall: bei den „Goldschmiedenoten“, die ursprünglich nichts als „Zertifikate“ über hinterlegtes Geld, also über ein „Depositum“, und nicht über ein „Credutum“ waren. Sie konnten zediert werden, waren aber nicht Rechengeld, sondern nur bequeme und gegen Brandschaden und Diebstahl besser gesicherte Vertreter eines bestimmten Vorrats von Gold bei einem bestimmten Depositar, der verpflichtet war, sie damit auszulösen. Der Depositar ist nicht der Eigentümer, sondern nur der Treuhänder des Metalls. Das Zertifikat ist nichts als die Bestätigung des Deposits mit der Verpflichtung, es *nur* dem Inhaber auszuliefern. Wenn der Depositar es widerrechtlich für sich verwendet, macht er sich der Unterschlagung schuldig.

Die Banknote aber ist eine *Schuldkunde*, gesichert nicht durch bestimmtes, zu treuen Händen bewahrtes Metall, sondern durch das Vermögen der Bank im ganzen. Wenn sie nicht eingelöst werden kann, ist die Bank „gebrochen“, „bankrott“ (von *banca rotta*), aber das ist nur im Fall betrügerischen Verhaltens ein Verbrechen.

„Die Banknote ist daher wohl zu unterscheiden nicht nur von dem eigentlichen Gelde, den Hauptmünzen des Landes, sondern auch von allen Arten metallischer und papierener Wertzeichen, insbesondere dem Papiergelde, insofern dieses *Sache*, die Banknote aber eine *Urkunde über eine Forderung* ist.“¹

Das ist *juristisch* unanfechtbar. Wir haben aber mit dem Erkenntnisobjekt nicht der Jurisprudenz, sondern der Ökonomik zu tun. Und hier stellt sich die Banknote, ganz wie der Wechsel, *personalökonomisch*, vom Standpunkt der Einzelwirtschaft her, dar als ein *Kapitalstück*. Freilich: in der

1 Nasse-Lexis, Artikel: Banken, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 331.

Regel ein Kapitalstück im Grenzfall, nämlich mit dem Zins: Null. Aber erstens: es ist öfters der Versuch gemacht worden, verzinsliche Banknoten auszugeben,¹ ein Vorschlag, den vor einigen Jahren Johannsen wieder stark propagiert hat. Diese Versuche sind namentlich aus Gründen der Bequemlichkeit aufgegeben worden. Und zweitens kann man ohne Zwang die Konstruktion machen, daß der Banknoteninhaber sich gegen den Zins, den er eigentlich zu empfangen hätte, die Kosten der Bank aufrechnen läßt, die ihr aus der Ausgabe und Verwaltung der Noten entstehen. In der Tat müßte sie, wenn sie ihre Noten verzinsen sollte, den Abschlag des Rohzinses (Diskont) von den erworbenen Wechseln entsprechend höher bemessen. Die Notenschuld der Bank ist also nur scheinbar unverzinslich. Das geht auch aus folgender Überlegung hervor: die Bank muß in der Statik der kapitalistischen Gesellschaft außer ihren Selbstkosten einen bestimmten Kapitalgewinn machen, den die Konkurrenz exakt feststellt. Was sie auf der einen Seite durch Ersparnis an der Passivverzinsung ihrer Noten gewinnt, muß sie auf der anderen Seite an ihren Aktivzinsen, dem Diskont, verlieren, eher kann die Konkurrenz nicht zur Ruhe kommen.

Die Banken, die zuerst *Geldhändler* waren, Wechsel (davon *cambio*), und es im Nebenamt noch immer sind, im Handel mit „Geldsorten“, sind jetzt vorwiegend zu *Kapitalhändlern* geworden, denn Wechsel und Noten sind Kapitalstücke. Sie kaufen längerfristige und verkaufen kurzfristige Kapitalstücke. Hawtrey nennt sie „dealers in debts“². Händler in Schulden, und meint das gleiche.³ Aber der Ausdruck ist nicht glücklich: man muß erst eine längere Überlegung machen, um zu erkennen, daß die Schuld des einen ein Eigentum, und zwar ein Kapitalstück des anderen darstellt.

Das ist die personalwirtschaftliche Seite der Sache. *Marktwirtschaftlich* aber, „nationalökonomisch“ gesehen, ist auch die Banknote Sachgeld, und zwar *Kreditgeld*. Sie ist sozusagen der „eingewechselte“ Wechsel, wie die Münze der eingewechselte Barren ist.

Der Wechsel ist auf bestimmte, zumeist nicht runde Summen ausgestellt (eines der Zeichen, durch die sich zumeist Kundenwechsel von „Finanzwechseln“ unterscheiden lassen): er mag auf 3.497 Mark und 75 Pfennige lauten. Außerdem gewinnt er täglich an Wert durch die auflaufenden Zinsen, oder vielmehr: es wird bei jeder späteren Begebung ein nach der jetzt kürzeren Laufzeit berechneter geringerer Diskont abgezogen. Beides macht den Wechsel für den täglichen Verkehr wenig brauchbar. Man ist selten genau soviel schuldig, wie man aus einem Wechsel zu fordern hat, und der gewöhnliche Geschäftsmann hat selten Neigung, die Diskontberechnung vorzunehmen, die ihn, mangels an Übung, viel Zeit und Mühe kosten würde. Darum *wechselt* er den Wechsel in kleinere, auf runde Summen lautende Abschnitte, mit denen er, unter Zuhilfenahme von Münzgeld, namentlich Scheidemünzen, jede beliebige Summe zahlen kann. Das ist der Vorgang, der sich juristisch so schwerfällig als Tausch einer Forderung gegen eine andere gleichen Wertes, aber anderer Fälligkeit, darstellt. Wie der Wechsel im Großhandelsverkehr die Körperseele der schlafenden Ware, den Wert, trägt, so trägt die Banknote im Mittelhandelsverkehr die Körperseele des bei der Bank schlafenden Wechsels. Wenn er stirbt – durch endgültige Einlösung – so stirbt auch die Banknote mit ihm. Sie kehrt zur Bank zurück und ist damit als Banknote tot, wenn sie auch als bedrucktes Papierstück weiter im Tresor ihrer Auferstehung harren mag. Eine Banknote bei der Ausgabestelle ist keine Banknote im Sinne der Wirtschaft mehr. Im übrigen gibt wenigstens die Bank von England keine ihrer Noten ein zweites Mal aus, sondern vernichtet sie und ersetzt sie durch neue – aus ästhetischen und hygienischen Gründen. Das ist eine Frage der „nationalen Toilette“, wie man sagt. Hier stirbt die Note also buchstäblich. Aber auch eine wieder ausgegebene Note, mag sie noch so

1 Die etwa wöchentlich $\frac{1}{10}\%$, im Jahre also rund 5% Wertzuwachs erhalten, so daß z. B. eine auf 100 Dollar lautende Note am 1. Juli, nach halbjährigem Lauf, mit 102,26 Dollar in Zahlung gegeben würde.

2 Hawtrey, Kredit und Währung, S. 4.

3 Weiter unten nennt er den Bankier „a dealer in debts or credits“.

schmutzig und zerfetzt sein und die Reinkultur noch so arger Krankheitserreger darstellen, ist, wirtschaftlich gesehen, immer eine *neue* Note.

Die Banknote ist also auf Rechengeld gestelltes Kreditgeld und, durch die Kundenwechsel gedeckt, gerade so sicher und fein wie diese; sogar feiner, denn von einer großen Anzahl von Wechseln wird immer einer notleidend werden und an einen der Giranten und zuletzt den Aussteller als Bürgen zurückkommen: die Banknote aber ist durch die Gesamtheit der Wechsel gedeckt, eine Art von Versicherung, Verteilung des Risiko auf alle Noteninhaber, wodurch es, praktisch gesehen, verschwindet. *Eine nur auf Handelswechsel fundierte Banknote kann daher in normalen Zeiten niemals notleidend werden!*

Es werden allerdings heute auch vielfach Banknoten auf Lombardkredite (namentlich Effektenlombard) ausgegeben, d. h. auf Waren, die nicht verkauft sind und bei dem zurzeit der Kreditnahme bestehenden, dem Besitzer ungünstig erscheinenden Preise auch nicht verkauft werden sollen. Er lombardiert, um einen günstigeren Preis abzuwarten. Damit dringt bereits ein spekulatives Moment in die Notenemission ein, das bei genügender Vorsicht in der Beleihungshöhe freilich für die Bank ungefährlich ist: sie beleihet das Pfand unter dem gegenwärtigen Werte und behält sich das Recht der „Exekution“, d. h. des Verkaufs vor, falls bei weiterer Kurs- oder Preissenkung des Pfandgutes der Schuldner nicht seine „Deckung“ verstärkt oder das Pfand auslöst.

Viel gefährlicher ist es, wenn die Bank völlig ungedeckte oder ungenügend gedeckte oder auch nur schwer flüssig zu machende Kredite mit ihren Noten „finanziert“. Das ist in früheren Zeiten häufig gegenüber privaten Subjekten geschehen und hat in Krisenzeiten zu verbreiteten Bankbrüchen und schweren Verheerungen geführt. Derartige Mißgriffe, die Verwendung der Noten zu einem ihrer Natur widerstrebenden Zwecke, für den Kreditverkehr anstatt für den Kreditgeldverkehr, werden heute bei den mit Emissionsrecht ausgestatteten Notenbanken im Verkehr mit privaten Wirtschaftspersonen kaum mehr vorkommen: aber sie waren und sind noch immer häufig im Verkehr mit den *Staaten*, und führten und führen noch immer zu den schwersten Zerrüttungen des Geldwesens und der Gesellschaftswirtschaft überhaupt. Davon wird im Kapitel von der *Währung* des näheren zu handeln sein.

In einigen sehr berühmten Fällen der Wirtschaftsgeschichte lag derartigen Versuchen eine theoretische Auffassung zugrunde, die kritisch abgewiesen werden muß, weil sie noch heute manche Vertreter hat. Ausgehend von dem übertriebenen Nominalismus, wie ihn z. B. der einflußreiche Boisguillebert verfocht, hat zuerst im 18. Jahrhundert John Law Gedanken dieser Art vertreten, und Macleod ist ihm im 19. Jahrhundert gefolgt. Die darauf fundierten Banken brachen zusammen, im Falle Laws übrigens hauptsächlich auch durch die Schuld des französischen Staates, der die vorsichtigen Bestimmungen des Bankstatuts über den Haufen rannte.

Die Vorstellung ist, daß die Note immer „zusätzliche Kaufkraft“ darstelle.

Das ist, personal- und privatwirtschaftlich gesehen, richtig. Ganz gleichgültig, wie der Inhaber in den Besitz der Noten gelangt ist, ob wirtschaftlich-legitim durch Aushändigung eines Warenwechsels oder illegitim durch leichtsinnig gewährten Bankkredit oder verbrecherisch durch Raub, Diebstahl oder Fundunterschlagung (in Berlin tauchten einmal bereits eingezogene Banknoten wieder auf: sie waren durch zu starken Zug des Verbrennungsofens der Reichsdruckerei aus dem Schornstein auf die Straße gewirbelt worden): in seinen Händen sind sie „neue Kaufkraft“ – für ihn.

Aber nicht diese Selbstverständlichkeit ist gemeint, sondern die Auffassung geht dahin, daß die Banknote *marktwirtschaftlich* neue Kaufkraft, und das heißt ja: neuen *Wert* darstelle. Das ist aber ein Irrtum.

Um es völlig zu verstehen, müssen wir auf den Moment zurückgehen, wo der Aussteller den Wechsel auf seinen Schuldner zieht. Er setzt die Summe in Rechengeld ein, die er für *bereits geleistete* Selbstkosten vorgestreckt hat, zuzüglich des Zuschlags für *bereits geleistete* „zusätzliche Arbeit“. Er hat also dem Wert des vorhandenen Sozialprodukts genau soviel zugeführt, wie er ihm jetzt, mit

den für den Wechsel eingetauschten Banknoten, entnehmen kann (vom Diskont sehen wir hier ab). Solange der Wechsel läuft, und daher die entsprechende Menge von Noten im Umlauf ist, ist die Ware „auf der Reise“, nicht realisierbar, ihre „Kaufkraft“ also latent. Sie wird bis zum Augenblick ihrer „Reife“ durch die Noten *vertreten*. Sobald die Ware ihre Reife erreicht, wird der Wechsel mit den Noten eingelöst, und ihre „Kaufkraft“ verschwindet.

Die wirtschaftlich legitime Banknote bedeutet also keine neue, zusätzliche Kaufkraft. Sie bewirkt nur, daß *mehr* Ware erzeugt und auf den Markt transportiert werden kann, als ohne ihr Vorhandensein möglich wäre; sie hilft das Sozialprodukt vermehren, aber sie stellt keinen neuen Wert dar, der *neben* dem Wert der Ware selbständig existiert.

Man kann das auch folgendermaßen darstellen:

Die wirtschaftlich-legitimen Noten vertreten den Wert des ruhenden Wechsels wie dieser den Wert der auf der Reise befindlichen Ware. Ihre Summe, ausgedrückt in Rechengeld, ist gleich der Summe Rechengeldes, die die Waren wert sind, abgesehen von jenem Wertzuwachs, den die Ware während ihrer Reise durch neue zusätzliche Arbeit erhält. Nur unter dieser Voraussetzung der Gleichheit beider Wertsummen kann das „Maß“ des Rechengeldes mit dem auf dem „Maßstab“ des papierenen Sachgeldes aufgetragenen in Übereinstimmung bleiben. Wenn z. B. auf dem Wege der Beleihung von „Finanzwechslern“ oder auf Grund ungenügend gedeckter, oder nicht rechtzeitig liquidationsfähiger Kredite mehr Banknoten in den Verkehr gebracht werden, als dem Werte der auf der Reise befindlichen Warenmenge entspricht, wird der Nenner

$$\text{des Bruches } \frac{\text{Warenwert}}{\text{Notenumlauf}}, \text{ der}$$

(der Bruch) legitimerweise $\frac{1}{1}$, ja, dank jenem regelmäßigen Zuwachs, größer als $\frac{1}{1}$ sein sollte, größer als der Zähler. Und das heißt, daß die Einheit des *Maßstabes* kleiner geworden ist als die des – für die kurze, hier in Betracht kommende Zeitspanne – unveränderlichen *Maßes*. Wenn aber der Meterstab kleiner wird, so *scheinen* alle Längen größer, und wenn der Wertmaßstab kleiner wird, so *scheinen* alle Werte vermehrt: alle Warenpreise steigen, der Warenwert des Zettelgeldes sinkt, und das kann, auf eine gewisse Zeit, eine Blüte der Wirtschaft vortäuschen, weil jeder – in Geld – mehr einnimmt und gewinnt, als er voraussah. Das nützt allen Schuldnern und schädigt alle Gläubiger im eigentlichen *Kreditverkehr*, weil die Schulden mit entwertetem Rechengeld, d. h. mit Anweisung auf weniger Waren, zurückgezahlt werden: aber im *Kreditgeldverkehr* ist jeder Gläubiger auch Schuldner und sieht bald, daß er mit der vermehrten Geldeinnahme weder als Produzent noch als Konsument, weder in seinen Erwerbseinnahmen noch in seiner Bedarfswirtschaft, weiter kommt als zuvor.

Der Sachverhalt läßt sich auch auf andere Weise aufhellen. Wie wir wissen, ist der Preis ein bestimmter Teil des *Einkommens* des Produzenten, und der *Geldpreis* ein ebenso bestimmter Teil seines Geldeinkommens.¹ Wird nun das normale Geldeinkommen der ganzen Gesellschaft durch wirtschaftlich illegitime Ausgabe von Geldzeichen (Scheinen, Zetteln) vermehrt – das gilt nicht nur von Banknoten, sondern verstärkt von uneinlösllichem Papiergeld – so steigen alle nominalen Geldpreise, aber die *Kaufkraft* des Gesamteinkommens bleibt selbstverständlich unberührt, da nicht mehr Waren existieren. Was der Begünstigte des Mißbrauchs, z. B. der Staat, mehr an Kaufkraft hat, müssen andere weniger haben.

1 Diese Auffassung ist grundsätzlich schon vor dem Erscheinen der 1. Auflage meiner „Theorie der reinen und politischen Ökonomie“ von v. Zwienedeck-Südenhorst u. a. vertreten worden. Meine Theorie brachte aber die entscheidend neue Erkenntnis, daß das Einkommen eine in der Statik *exakt bestimmte Größe* ist. Erst damit erhielt die Preis- und Wertlehre ihre feste Basis, vergleichbar der „Basis“ einer Triangulation.

Dabei braucht das vollwichtige Kurant gegenüber den Banknoten noch kein Agio (Aufgeld), brauchen die Noten ihm gegenüber noch kein Disagio zu erlangen. Solange die Verschiebung nicht drohende Maße erreicht, solange vor allem die Einlösbarkeit in Kurant nicht aufgehoben ist, gilt auch das Kurant nur als Träger von Rechengeld, und zwischen ihm und der Note entsteht kein Unterschied der Bewertung: das geschieht erst bei stärkerer Inflation, namentlich bei ausgesprochener Papiergeldwirtschaft, d. h. bei Privatbanknoten, denen der Staat den Charakter als gesetzliches Zahlungsmittel verliehen hat, während er gleichzeitig die Bank von ihrer Verpflichtung zur Einlösung in Kurant entband, und bei uneinlösbarem Staatspapiergeld mit Zwangskurs. Dann verliert das Papier seinen soziologischen Charakter als Rechengeld, wird selbst am Goldmaßstab gemessen, und die Papiergeldpreise aller Waren entfernen sich, zuweilen ungeheuerlich, von ihren Goldpreisen, die fortan auch dann das recht deutlich geltende Maß darstellen, wenn das Papiergeld gesetzliches Zahlungsmittel bleibt. Dann rechnet der Verkehr das Papier, das er nimmt und gibt, regelmäßig in Gold um, sei es das eigene, jetzt aus dem Markt so gut wie verschwundene Goldstück, sei es ein fremdes, goldbeständiges Sachgeld, Note oder „Devisen“. In Deutschland rechnete in dem Augenblick, wo wir dies niederschrieben,¹ alle Welt in Dollars, Schweizerfranken usw., und die Regierung hat Dollarschatzanweisungen und „wertbeständige“ Goldanleihe, letztere zum Teil in Gestalt von zirkulationsfähigen Noten, ausgeben müssen.

So ungeheure Ausmaße kann die Inflation mit Papiergeld, die schlimme Folge einer massenhaften wirtschaftlich-illegitimen Ausgabe von Noten auf Grund von Kreditverkehr statt von Kreditgeldverkehr, nur dann erreichen, wenn der Staat seine Finanzbedürfnisse statt auf dem Steuerwege durch diese ärgste aller Steuern, die „Inflationsteuer“, deckt, die die Ärmsten am schwersten trifft und die Reichsten noch ungeheuerlich bereichert. Wir werden davon im Kapitel von der Währung noch weiter zu sprechen haben. Wenn wir aber von diesem Eingriff des politischen Mittels in die Geldverfassung absehen, so zeigt sich, daß die auf den Warenwechsel begründete Banknote in der Tat „klassisches Geld“ ist, das genau in dem Maße entsteht, wächst und verschwindet wie der zu bewegende Wert der Waren selbst, so daß das ideale und das praktisch gebrauchte Maß (auf dem Maßstabe) nie voneinander abweichen können: denn die Note erscheint mit dem Augenblick, wo die Ware die Reise antritt, und der Wechsel gezogen wird, und verschwindet, sobald die betreffende Station erreicht ist, und die Noten zwecks Einlösung der Wechsel zur Bank zurückkehren.

Das ist die *Banking-Theory*, die wir für durchaus gesichert halten, soweit „normale Zeiten“ in Betracht kommen. In solchen Zeiten braucht die Notenbank, theoretisch genommen, überhaupt keine Deckung in Kurant, und, praktisch genommen, nur soviel Vorrat davon, daß sie gelegentlich einmal einen Bedarf danach befriedigen kann. Und dazu reicht ihr eigenes Betriebsvermögen weit mehr als aus. Diese Auffassung ist „nominalistisch“, und nur insofern übertrieben und unrichtig, wie sie abnorme Zeiten nicht berücksichtigt oder mit dem Argument vernachlässigt, daß bei einem allgemeinen „Run“ in Zeiten äußerster Panik keine Notenbank zahlungsfähig sein würde, selbst wenn alle ihre Noten voll gedeckt, also „Zertifikate“ wären. Denn die großen Notenbanken haben außer den Noten auch in ihren Girokonten „täglich fällige Verbindlichkeiten“ von solcher Höhe, daß der ganze Goldschatz der Welt zur Deckung nicht hinreichen würde. Das ist unzweifelhaft richtig; aber es beweist doch, daß die Note wenigstens in der uns umgebenden Wirtschaftsverfassung nicht immer und überall „klassisches Geld“ ist. Die Tatsache, daß der Staat durch die Erlaubnis zur erhöhten Mehrausgabe von Noten, durch ihre Erklärung als gesetzliches Zahlungsmittel, und durch vorübergehende Befreiung der Bank von ihrer Einlösungspflicht die sozusagen „normalen Geldkrisen“² der kapitalistischen Wirtschaft beschränken kann, mag den *Praktiker* beruhigen: dem *Theoretiker* stellen

1 Oktober 1923.

2 „Geldklemme“ nach Spiethoff (Artikel: Krisen, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften).

sich hier erst die tiefsten Probleme des ganzen Gebietes. Und selbst der Praktiker sollte nicht vergessen, daß in „abnormalen“, durch den Staat verschuldeten Papiergeldkrisen der überaus gefährliche Augenblick schon eingetreten ist (Lawsche Mississippinoten, Assignaten, russisches, österreichisches, deutsches Papiergeld nach dem Weltkrieg!), wo keine staatliche Maßnahme mehr Wirkung hatte, mochte auch sogar, wie im Frankreich der großen Revolution, die Guillotine als Notendeckung dienen.¹ Erst die bewußte Scheidung in die reine und die politische Ökonomie kann hier die letzte Klarheit der Erkenntnis bringen: in der reinen Ökonomie gibt es weder „normale“ noch „abnormale“ Krisen! Davon im letzten Abschnitt.

Der „Banking-Theorie“ steht die „Currency-Theorie“ gegenüber, ebenso übertrieben metallistisch, wie jene nominalistisch, falsch für normale, einigermaßen theoretisch richtig für abnorme Zeiten, aber gerade hier praktisch unwirksam. Sie geht von dem Gesichtspunkt aus, daß eine gegebene Gesellschaft einer gegebenen Menge von Umlaufmitteln bedürfe, deren Betrag empirisch mit ziemlicher Sicherheit festgestellt werden könne. Der Umlauf (currency) besteht ihr zufolge nur aus Kurant und Banknoten (von den Scheidemünzen abgesehen). Während die Banking-Theorie will, daß der Umlauf sich elastisch dem Bedarf nach Zahlungsmitteln anpasse, will die Currency-Theorie, daß sich die Preise der Waren, und dadurch der Bedarf an Zahlungsmitteln, der starren Größe des Umlaufs anpassen sollen; dann werden bei ungenügendem Umlauf die Warenpreise fallen, und Gold aus dem Auslande einströmen, weil das Ausland im Inlande billig kauft, und seine eigenen Waren so billig nicht verkaufen will und kann; und umgekehrt werden bei überreichem Umlauf die Warenpreise steigen, und Gold abströmen, weil der Export der Waren erschwert, ihr Import aber erleichtert wird. Das vollzieht sich durch die Wechselkurse, die je nachdem unter den unteren Goldpunkt fallen oder über den oberen Goldpunkt steigen. So passen sich im Weltmarkt Umlauf und Warenpreise automatisch aneinander an.

Diese Theorie verkennt, daß die Banknoten durch Einräumung von Giro Guthaben und darauf gezogene Schecks weithin ersetzt werden können, und daß die Liquidität der Banken, auf die es hier vor allem ankommt, nicht gesichert ist, wenn sogar alle Noten voll metallisch gedeckt wären, solange nicht auch die anderen Verbindlichkeiten „on call or short notice“ ebenso gedeckt sind – was unmöglich ist. Sie stellt im Gegensatz zu ihrer Gegnerin gerade die abnormen Zeiten, namentlich die Wirtschaftskrisen, in ihr Gesichtsfeld ein und ist darum stark metallistisch gestimmt. Aus ihr ist die noch heute offiziell geltende Verfassung der Bank von England entstanden, deren sämtliche Noten, abgesehen von einem festen Betrage von etwa 14 Millionen Pfund, als dessen Deckung eine Schuld des Reiches gilt, durch Edelmetall, wenigstens 4/5 davon durch Gold, vollgedeckt sein müssen (Peels Act von 1844). Wie brüchig die zugrunde liegende Theorie ist, wird durch die Tatsache bewiesen, daß das Gesetz bei jeder schweren Krise suspendiert werden mußte: die Beschränkung der Notenausgabe mußte aufgehoben werden zuerst 1847, dann wieder 1856 und 1866 und bei Ausbruch des Weltkrieges. Wahrscheinlich hängt die auffällig starke Verbreitung des Scheckverkehrs in England im Vergleich zum Kontinent, wo der Wechsel noch eine relativ viel größere Rolle spielt,² mit dieser wenig glücklichen, auf einer falschen Theorie beruhenden, aber praktisch wegen ihrer Suspension in jeder Krise harmlosen Gesetzgebung zusammen. *Richtig ist* ihr metallistischer Kern, insofern sie im Hinblick auf kritische Zeiten der Banknote mißtrauisch gegenübersteht³; aber auch hier fehlt die letzte Erkenntnis vom Wesen der Krisen als des Symptoms einer Krankheit der Gesellschaftswirtschaft.

1 Durch Dekret vom 8. September 1793 wurde die Todesstrafe angedroht für jeden, der Hartgeld verkaufte, oder in irgendeinem Geschäft zwischen Hartgeld und Assignaten einen Unterschied machte, oder Assignaten als Zahlungsmittel zurückwies, oder nur mit Abzug annahm (Hawtrey, Kredit und Währung, S. 239).

2 Cohn, Artikel: Scheck, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 7, S. 237f.

3 Vgl. Lexis, Artikel: Banken, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 338.

Durch die Einführung der Banknoten als Sachgeld in den Verkehr wird die Kompensation der ineinandergreifenden Käufe und Verkäufe stark vervollkommen. Man kann durch sie theoretisch alle Zahlungen bis auf die geringen Reste ausgleichen, die übrig bleiben, wenn man die Note des kleinsten Nennwertes als Divisor wählt. Wenn diese Note auf 100 Mark lautet, so kann unser Wechsel von 3.497 Mark [und] 75 Pfennig bis zur Höhe von 3.400 Mark mit Noten bezahlt werden; der Rest muß in Münze ausgeglichen werden. Nun kann man nicht gut sehr kleine Noten ausgeben; sie verschmutzen und verschleißten allzu schnell: eine Frage der „nationalen Toilette“. Diese Reste würden also „als Erdenrest zu tragen peinlich“ bleiben, wenn nicht wieder ein neues Kreditgeld auch diese Lücke zum großen Teil füllen würde: der Scheck.

4.4. Scheck

Der Scheck ist *juristisch* ein proteushaftes Gebilde, sehr verschieden je nach der Gesetzgebung der einzelnen Länder und theoretisch auch nach der Auffassung der einzelnen juristischen Schulen. Er ist bald der Banknote, bald dem Wechsel näher verwandt¹ und oft nichts als eine schriftliche Anweisung zur einfachen Skontration durch Giro-Übertragung: so vor allem der Rektascheck, der auf einen einzigen Berechtigten ausgestellt ist, der „rote Girocheck“ der Reichsbank, und fast durchaus auch der „gekreuzte Scheck“. *Wirtschaftlich* betrachtet würden wir diese letzten Fälle eher zur Kompensation durch Giro als durch Kreditgeld, diese Schecks also nicht als Kreditgeld betrachten. Dagegen sind die übrigen Formen charakteristisches Kreditgeld, vor allem der indossierbare Scheck, der durch mehrere Hände geht, weil er in einer bestimmten Gruppe „Kurs“ hat. Da für uns die Kompensation durch Giro von der durch Kreditgeld, wirtschaftlich gesehen, sich nur formal, aber nicht essentiell unterscheidet, hat diese Frage, wohin der Scheck juristisch gehört, kein weiteres Interesse.

Der Scheck ist „an sich eine schriftliche, aufgrund einer Ermächtigung des Bezogenen ausgestellte Anweisung“ (Cohn) zur Zahlung eines bestimmten Betrages an den bezeichneten Berechtigten allein (Rektascheck) oder dessen Ordre (Ordrescheck) oder den Inhaber (Inhaberscheck, oder, wenn jede Angabe des Berechtigten fehlt, Blankoscheck). Das ist die allgemeine Umschreibung des juristisch formalen Charakters. Der „Scheckvertrag“ ist essentiell, wenn er auch vielleicht nicht immer ausdrücklich abgeschlossen zu sein braucht. Wirtschaftlich stellt sich der Scheck nach Daniel dar als eine Anweisung „auf ein vorhandenes oder als vorhanden fingiertes Depositum“.

Der Scheckverkehr ist aus dem Giroverkehr erwachsen, wie die Banknote aus dem Wechsel, unterscheidet sich aber von seinem Vorgänger namentlich durch zwei Umstände: während im strengen Giroverkehr bares Geld nur derart erlangbar ist, daß man es gegen Überweisung des gleichen Betrages an einen Beteiligten von diesem „abhebt“, gibt der Scheck gegen den Bezogenen unmittelbar auch das Recht auf Sachgeld: Münze oder Noten. *Auch!* Wie schon gesagt, gibt es Schecks, die nur als Anweisungen auf Umbuchungen eingereicht werden dürfen, und alle Schecks *können* zur Gutschrift verwandt werden und werden überaus häufig so verwandt. Zweitens liegt dem strengen Giro ein echtes *Depositum*, in edlem Metall als Deckung zugrunde, so daß jede Gutschrift sozusagen ein Zertifikat darstellt. Dem Scheckverkehr aber liegt immer nur ein „*Guthaben*“ zugrunde, das irgendwie entstanden sein kann: durch Einzahlung von Kurant oder Noten oder durch Gutschrift der Bank für einen eingereichten Wechsel oder Scheck, für einen Lombardkredit oder durch ein ungedecktes Darlehen. Im ersten Fall handelt es sich um eine einseitige Forderung gegen die Bank, für sie um ein reines Passivgeschäft, in den anderen Fällen um ein Doppelgeschäft: seitens der Bank durch Einräumung einer kurzfristigen Forderung gegen sich selbst für eine langfristige gegen einen

1 Cohn, Artikel: Scheck, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 7, S. 216.

anderen: eine Kombination von Passiv- und Aktivgeschäft, eine „Verlängerung der Bilanz“ (Alb. Hahn).

Für die große gesellschaftswirtschaftliche Aufgabe der Kompensation leistet der Scheckverkehr das Neue und Wichtige, daß er eine ungeheure Anzahl von Zahlungen kompensationsfähig macht, die bisher nur durch Münzen oder Noten geschehen konnten, nämlich die Zahlungen großer Teile der Bevölkerung, die nicht Produzenten von Waren des großen Marktes sind, der sogenannte „Konsumenten“ in einem anderen als dem von uns bisher verstandenen Sinne, nämlich der sämtlichen höheren Festbesoldeten (Beamte, Angestellte), der Rentner, der Angehörigen freier Berufe, auch der großen Mehrheit der Landwirte, die sich selten des Wechselverkehrs zu bedienen pflegen, kurz, aller Kreise der Bevölkerung mit Ausnahme der Arbeiter und der ihnen sozial Gleichstehenden, die wie sie „aus der Hand in den Mund leben“.

Die Linie, die zur immer vollkommeneren Kompensationsfähigkeit der gesellschaftlichen Leistungen und Gegenleistungen, zu immer größerer Extensität (Erweiterung des Personenkreises) und gleichzeitig zu immer größerer Intensität (Erfassung von mehr Zahlungsvorgängen) der Kompensation führt, ist auch hier deutlich erkennbar.

Die älteste Form, die Skontration, dient nur dem Großhandelsverkehr zu bestimmten, beschränkten Zeitpunkten. Giro und Wechsel aber ziehen allmählich die Zahlungen der Großhändler während des ganzen Jahres in den Bereich der Kompensation, lassen jedoch die Zahlungen außen, die der Beteiligte in seiner Eigenschaft als *Konsument*, d. h. nicht für seine Erwerbs-, sondern für seine Bedarfswirtschaft zu machen hat. Wir wissen ja, daß der Erlös des von ihm auf seinen Schultern gezogenen Wechsels dem Aussteller nicht nur sein Betriebskapital wiederergänzt, sondern jenes Mehr für den Wert der „zusätzlichen Arbeit“, seinen „Gewinn“ übrig läßt, sein „Einkommen“, aus dem er als Konsument seinen Lebensunterhalt bestreitet. Vor Einführung der Banknoten mußte er diesen Teil irgendwo und -wann in Kurant erhalten: jetzt, wo er sich den Wechsel in Banknoten wechseln läßt, sind auch diejenigen Ausgaben, die er als Konsument zu machen hat, zum großen Teil kompensationsfähig geworden, nämlich alle jene Ausgaben, die mittels Noten des kleinsten Nennwertes gedeckt werden können. Es bleiben nicht kompensationsfähig, müssen in Münzen gezahlt werden, die „Reste“ und jene kleinen „Taschengeldausgaben“, für die nur Kurant oder gar Scheidemünzen in Betracht kommen: Straßenbahnfahrten, Almosen, kleine Zechen und Trinkgelder usw. Da die Banknote im Verkehr auch an Nichtbeteiligte des großen Handelsverkehrs gelangt: an Angehörige als Wirtschafts- oder Taschengeld, an Angestellte als Gehalt, an kleine Handwerker zur Bezahlung von Rechnungen, so wird dadurch schon ein Teil der an diese und von diesen Personen geleisteten Zahlungen der Kompensation zugänglich.

Diese Tendenz, auch die Zahlungen der Konsumenten kompensationsfähig zu machen, erreicht nun ihr Ziel viel vollkommener mit der Durchführung des Scheckverkehrs. Wo er weit gediehen ist, wie in England, wird Geld auch Banknoten, von der Ober- und Mittelklasse fast nur noch dort gebraucht, wo es nicht lohnt, einen Scheck auszuschreiben, oder dort, wo mangels persönlicher Bekanntschaft der Scheck kein „Geld“ ist, weil er nicht „Kurs hat“, also z. B. an Theaterkassen, in Läden und Gastwirtschaften, wo der Zahler kein Stammkunde ist, namentlich im Auslande. Und sogar hier treibt die Entwicklung rastlos zum gleichen Ziele. Der größere Geschäftsmann nimmt willig auch von einem Unbekannten einen Scheck, wenn er die Ware nicht sofort aushändigen, sondern ins Haus senden soll: die Tatsache, daß der Käufer wirklich dort, namentlich in „guter Gegend“, Wohnung, vielleicht Telephonanschluß usw. hat, genügt ihm in der Regel, und äußerstenfalls bleibt Zeit, um in der Nachbarschaft eine Auskunft einzuholen. Ferner zahlt man in manchen Ländern schon mit „zertifizierten Schecks“, die also wie ein Wechsel das „Akzept“ der Bank tragen, und daher an sich „fein“ sind. Und für die Zahlungen im Auslande haben die großen Reisebureaus ihre „Traveller-Checks“ herausgebracht: echtes „Geld“, weil es bei den Interessenten des Fremdenverkehrs vollen „Kurs hat“, privates Kreditgeld. So zieht der Kreditgeldverkehr, d. h. die unmittel-

bare Kompensation der Käufe – Verkäufe ohne Eintritt von Metallgeld, immer größere Teile des Gebietes an sich, das dem Kurant noch geblieben war. Und das war ohnehin schon sehr klein geworden.

Die englische und amerikanische Ober- und Mittelklasse (und das gleiche gilt in geringerem, aber fortwährend steigendem Maß von der aller anderen, geldwirtschaftlich hoch entfalteten Länder) zahlt so gut wie alle größeren Beträge für einmalige Leistungen und so gut wie alle kleineren Beträge, die „in laufender Rechnung“ sich zu größeren summieren lassen, mit Schecks: an Landlord und Hauswirt, Fleischer, Bäcker, Grünzeughändler, Molkerei, Fischhändler, Schneider, Schuhmacher, Arzt, Apotheker, Rechtsanwalt und Notar, Lehrer und Lehrerinnen usw. usw. Auch die öffentlichen und privaten Beamten lassen sich ihr Gehalt zumeist auf Scheckkonto zahlen.

Dadurch wird namentlich auch der Kleinhändler insofern in den Kreditgeldverkehr einbezogen, wie er Verkäufer ist. Als Käufer hat auch er längst mit Dreimonatsakzepten seine Lieferanten befriedigt; aber bisher mußte er das in seine Kasse eingehende Sachgeld aufschätzen oder zur Bank oder Sparkasse bringen, um am Verfallstage seine Wechsel einlösen zu können: jetzt zahlt auch er mit Kreditgeld, den ihm übergebenen Schecks, auf sein Guthaben und kann die Einlösung seiner Bank überlassen, die ja am Verfallstage die Valuta in der Hand hat. Oft hat auch die Bank, die aus den Eingängen und Ausgängen auf seinem Konto seine geschäftliche Lage recht gut zu beurteilen imstande ist, ihm erlaubt, sie als Zahlstelle zu bezeichnen („domizilierte“ Wechsel). Dann wird seine Wechselschuld für ihn durch eine einfache Lastschrift in seinem Konto getilgt.

Damit ist der Kreis des Kreditgeldverkehrs für alle Güter und höheren Dienste grundsätzlich geschlossen, wenn auch noch jene unkompensierbaren Zahlungen kleiner, nicht summierbarer Beträge übrig bleiben. Was nun die *niederen Dienste* anlangt, so sind die Zahlungen für sie durch den Scheckverkehr nur zu geringem Bruchteile kompensierbar, eben, weil die Angehörigen der Unterklasse „aus der Hand in den Mund leben“ und ihre kleinen Ersparnisse guter Zeiten entweder als Sparschatz (in Münze oder Noten) oder auf Sparkassen anlegen, die in der Regel höhere Zinsen gewähren, als die Bank auf Scheckkonto zahlen kann. Die Anlage und Benützung eines Scheckkontos durch die nicht gehobenen Arbeiter wäre gegenüber der Barzahlung ein „größeres“ Mittel, also unwirtschaftlich; wöchentliche Einzahlung, und zwar zu Tagesstunden, wo der Arbeiter nicht im Bankviertel zu tun, und nur knappste Zeit, etwa in einer Pause hat, das schriftliche Verfahren, das dem nicht schreibgewohnten Mann eine Plage ist, und schließlich das Mißtrauen der Geschäftsleute gegen Schecks in Arbeiterhand: das alles läßt hier die bare Lohnzahlung als das wesentlich kleinere Mittel erscheinen, und darum wird auch der Bedarf des Arbeiters, soweit er Käufer ist, nur in geringem Maße, wenn überhaupt, durch Noten, zum größten Teil aber durch Metall bezahlt werden müssen. Hier liegt in der kapitalistischen Gesellschaft die eine Grenze für den bargeldlosen Verkehr; die andere liegt, auch für die reine Ökonomie, dort, wo der Scheck nicht mehr das kleinere Mittel ist, weil er – für Formular und Buchung – mehr Arbeit macht als er spart, also bei sehr kleinen Beträgen. Manche Leute träumen von einem Zustande, wo das Sachgeld, abgesehen vielleicht von einigen Scheidemünzen, ganz aus dem Verkehr verschwunden sein soll. Dagegen ist zu sagen, daß der geldlose Verkehr nicht an sich, sondern lediglich weil er, und *insofern* er, der Gesellschaft Arbeit erspart, erstrebenswert ist.¹

Das aber tut er – bis an jene Grenze. Er erspart ihr enorme Arbeit. Erstens die Arbeit des Transportes, der Bewachung, Versicherung usw. großer Mengen baren Geldes, ferner ihrer Zuzählung

1 Wo die Banknotenausgabe von einer bestimmten Deckung in Edelmetall abhängig ist, hat natürlich die Notenbank ein starkes Interesse an der Ausdehnung des bargeldlosen Verkehrs, weil dann das Metall sich bei ihr häuft, und ihr Emissionsrecht entsprechend wächst. Aber es fragt sich, ob das Interesse der *Bank* auch immer das der *Gesellschaft* ist.

und Nachzählung, die bei größeren Zahlungen erhebliche Zeit und Aufmerksamkeit fordert – und Zeit ist „ein begrenzter Vorrat“! Er erspart, insofern er Banknoten ersetzt, den Druck und das gerade hier besonders kostbare Papier, die peinliche Kontrolle der Ausgabe durch die Behörde, und die Vorsicht Aller bei Annahme der Noten, die gefälscht oder außer Kurs gesetzt sein könnten. Wie gegen Fälschung sichert er die Inhaber des Scheckkontos gegen Diebstahl und Elementarkatastrophen, für die ihnen die Bank haftet und in Verfügung über eigens dazu hergestellte „Verwaltungsgüter“ (diebes- und feuersichere Gewölbe) ruhig haften kann. Er erspart schließlich, und vor allem, Edelmetallgeld, und zwar nicht nur das „Verlustgold“ der Abreibung und verbrecherischen Münzbeschneidung, sondern den größten Teil der schweren und kostbaren Rüstung überhaupt. In der reinen Ökonomie würde es genügen, wenn nur wenige, auf Spitz und Knopf genommen, nur *ein einziges* Goldstück als *Urmaßstab* des Rechengeldes in der Zentralbank gehalten würde: das *Urmaß* wäre auch hier der „Pegelwert“ des *Goldgutes*. Der Münzschatz der Welt würde, wenn die kapitalistische Wirtschaft mit ihren Krisen und politischen Katastrophen einstmals abgebaut werden sollte, allmählich fast ganz in Geräte, Schmuck, Plombiergold, Chemikalien und dergleichen verwandelt werden können. Das würde vielleicht den „Pegelwert“ des Goldes lange Zeit hindurch beträchtlich senken, möglicherweise sogar tief unter den neuen statischen Preis, den Wert im strengen Sinne, der vielleicht aus dem Grunde tiefer stehen würde als heute, weil der Markt nur noch die ergiebigeren Fundstellen mit ihrem relativ geringen Grenzaufwande für die Gewichtseinheit beschäftigen würde, während die weniger ergiebigen aufgegeben werden müßten. Aber auch das würde, wie wir zeigten, die Brauchbarkeit des Goldes als eines für die kurzen, in Betracht kommenden Perioden wertbeständigen, Maßes nicht beeinträchtigen – wenn man nicht die m. E. utopische Vorstellung hat, daß die kapitalistische Ordnung katastrophal, mit einem Schlage, durch eine bessere ersetzt werden könnte.

Um von diesen Zukunftsaussichten abzusehen, so gibt die Ausbreitung des Scheckverkehrs der vorgeschritteneren Wirtschaftsgesellschaft auch schon in der kapitalistischen Periode die Möglichkeit, ihr Münzgold zum großen Teil gegen Güter weniger vorgeschrittener Gesellschaften auszutauschen, statt eigene neue Arbeit oder Arbeitserzeugnisse dafür zu geben: ebenfalls eine gewaltige einmalige Ersparnis.

Das ist denn überhaupt, wie wir von jeder Stufe zeigen konnten, die gesellschaftswirtschaftliche Bedeutung der Kompensation in allen ihren Formen: sie ist, von Stufe zu Stufe, das immer kleinere Mittel der Kooperation.

γ. Clearing

Ihren höchsten Gipfel erreicht sie im Clearing. Hier kombinieren sich die Methoden der Kompensation durch Rechengeld und durch Kreditgeld in einer letzten gewaltigen Einheit. Hier wird der überhaupt kompensationsfähige Tauschverkehr ganzer Länder und darüber hinaus großer Teile der Internationalwirtschaft durch einfaches Giro ausgeglichen, ohne daß auch nur ein Stück Scheidemünze körperlich einzutreten hätte.

Die Bevollmächtigten der großen Banken eines Landes kommen täglich zur bestimmten Stunde am bestimmten Ort zusammen, jeder mit einem Bündel fälliger Papiere, namentlich Wechsel und Schecks, die bei den anderen Banken zahlbar sind. Die „Posten“ werden addiert und gegeneinander skontriert, und zwar nicht nur der einzelnen Banken gegeneinander, sondern aller gegen alle. Das geschieht durch Ausfüllung je eines „Skontroblattes“, das in der Mitte die Firmen sämtlicher Clearing-Banken, links, im Debet, die Rubrik für die von der eigenen Bank geschuldeten, rechts, im Kredit, die Rubrik für die ihr zustehenden Beträge enthält. Diese Rubrik bringt jeder Vertreter bereits ausgefüllt mit. Um nun die Gegenposten ins Debet links eintragen zu können, tauschen die

Vertreter die Wechsel, Schecks usw., deren Betrag ihnen gut zu bringen ist, untereinander aus, und tragen neben die Firma jeder Bank, gegenüber den von ihr geschuldeten, den ihr schuldigen Gesamtbetrag ein. Debet und Kredit werden summiert, der Saldo gezogen. Damit ist schon ein ungeheurer Teil der hier zusammengeströmten Posten kompensiert. Nun könnte jede Bank, die mit einem Debetsaldo schließt, diesen mit Sachgeld auszahlen, und der Betrag aller Zahlungen müßte selbstverständlich genau hinreichen, um alle Kreditsalden zu begleichen. Aber auch diese Reste werden noch skontriert. Das kann durch individuelle Kompensation nicht geschehen.

Nimm an, an einem bestimmten Tage haben die Banken:

A	ein Passiv-Saldo von	22	Millionen Mark
C	"	23	"
E	"	18	"
G	"	11	"
		<hr/>	
	Summa	74	Millionen Mark

Dem gegenüber haben die Banken:

B	ein Aktiv-Saldo von	15	Millionen Mark
D	"	40	"
F	"	9	"
H	"	10	"
		<hr/>	
	Summa	74	Millionen Mark

Man sieht, individuelle Kompensation ist unmöglich, da keine Bank gerade die Summe schuldet, die eine andere zu fordern hat. Hier tritt die allgemeine Kompensation ein, genau wie einst auf den Messen: eine gemeinschaftliche Kasse wird fingiert, eine Bilanz aufgestellt, als deren Subjekt das Clearing-House selbst gilt: als der Gläubiger sämtlicher Passiv- und der Schuldner sämtlicher Aktivsaldi. Bei der Zentralbank, wo auch sämtliche beteiligten Firmen ihr Konto haben, gibt es ein Konto dieses fingierten Subjekts, das Clearing-Konto; dieses belastet die Schuldnerbanken für den Betrag ihrer Passiv-Saldi, während es seinerseits die Gläubigerbanken durch Gutschrift auf ihrem Konto mit dem Betrag ihrer Aktiv-Saldi erkennt. Es wird belastet und erkannt in unserem Fall für 74 Millionen Mark.

Auf diese Weise wird mit ein paar Buchungen im Kontokorrent der Zentralbank der ganze ungeheure, aus Tausenden einzelner Käufe und Verkäufe, Darlehen und Rück- und Zinszahlungen usw. bestehende Tauschverkehr in allen Arten von Wertdingen kompensiert, ohne daß auch nur ein einziges Stück Sachgeld einträte. Von der Größe dieses Verkehrs mögen einige Ziffern eine Vorstellung geben.¹ 1907 erreichte der Gesamtumsatz des Londoner Clearing-House fast 13 Milliarden Pfund oder rund eine Viertel Billion Goldmark; in New York 1906/07 durchschnittlich 100 Milliarden Dollars oder 420 Milliarden Goldmark, wozu noch 250 Milliarden in anderen Clearing-Plätzen des Landes kamen. Dahinter bleibt der europäische Kontinent noch weit zurück; Deutschland, das damals noch führte, hatte nur rund 45 Milliarden Goldmark Clearing-Umsatz, die übrigen Länder noch weniger.

Mit diesen Ausführungen haben wir die Gesamt-Preisrelation vollständig dargestellt. Dadurch, daß sie gegen alle Störungen immer wieder auf den Stand der Statik sich einzustellen tendiert, wirkt sie als *Selbststeuerung* der Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft. Diese werden wir jetzt

¹ Vgl. Rauchberg, Artikel: Clearing-House, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 3, S. 402ff.

des genaueren zu untersuchen und festzustellen haben, wie die *Wirtschaftsgesellschaft ihre Mitglieder, und die Gesellschaftswirtschaft die Wertdinge zur Produktion disponiert* und damit gleichzeitig die *Distribution* regelt.

b. Die Selbststeuerung der wachsenden Wirtschaftsgesellschaft: Die Disposition der Bevölkerung

1. Die primäre Arbeitsteilung:

Die räumliche Disposition der Bevölkerung

In jeder entfalteten wachsenden Wirtschaftsgesellschaft mit Freizügigkeit, nicht nur der politischen des Kapitalismus, sondern auch der reinen, muß eine räumliche und zum Teil berufliche Verschiebung der Bevölkerung stattfinden, die man am kürzesten als Auswanderung und Abwanderung bezeichnet, Auswanderung verstanden als Okkupation bisher nicht genutzten Ackerlandes, Abwanderung als „Urbanisierung“, Verstädtlichung eines Teiles der Bevölkerung. Und zwar stellt ganz überwiegend der Nachwuchs der landwirtschaftlichen Bevölkerung die Wanderer.

Ursache dieser doppelten Bewegung ist die Tatsache, daß die Urproduktion von dem Gesetz der sinkenden Erträge beherrscht wird, und ihr Regulator ist der Preis des Urprodukts einerseits, der Gewerbsprodukte andererseits.

Bei gleichem natürlichen Zuwachs der Stadt- und Landbevölkerung wächst die Produktivität der „Städter“ schneller als die der Landwirte, weil diese durch den Bremsschuh des Gesetzes der sinkenden Erträge zurückgehalten wird. Steigende Produktivität ist identisch mit sinkendem wirtschaftlichem Druck: dieser hat demnach die Tendenz, über den Städten schneller zu sinken als über der Landwirtschaft.

Diese Tendenz kann aber niemals aktuell werden, weil, wie wir wissen, bei gesicherter Freizügigkeit die Konkurrenz die Gegenteilende hat, alle Druckunterschiede sofort in statu nascendi auszugleichen, und zwar durch Attraktion neuer Arbeitskräfte in die begünstigten Zweige. Diese Attraktion kann, da der Druck über den Städten im ganzen schneller sinkt, als über dem Lande, keine anderen Elemente ergreifen als Landkinder: folglich ist eine gewisse Abwanderung eine notwendige Erscheinung in jeder fortschreitenden Gesellschaft.

Diese Abwanderung vermehrt die Konkurrenz zwischen den Gewerbetreibenden und drückt die Preise ihrer Waren, ausgedrückt im Urprodukt, oder hebt, was dasselbe sagt, den Preis des Urprodukts, ausgedrückt in Gewerbswaren.

Steigt aber dieser Preis, so wird nach dem von uns studierten Ricardoschen Schema sofort die wirtschaftliche Okkupation von Boden entsprechend geringerer Rentierung möglich und notwendig, sei das nun Boden geringerer naturgegebener Rentierung innerhalb der schon früher bebauten Fläche, sei es Boden geringerer verkehrsgebener Rentierung jenseits der bisherigen Grenze des Wirtschaftskreises: folglich ist also auch eine gewisse Auswanderung notwendige Erscheinung jeder fortschreitenden Gesellschaft.

Mit anderen Worten: ein Teil des landwirtschaftlichen Nachwuchses verstädtert, ein anderer Teil urbart neues Land, ein dritter und letzter Teil bleibt auf der väterlichen Scholle. Und zwar genau in dem Maße, daß jeder von ihnen, soweit die Konkurrenz überhaupt ausgleichend wirken kann, auf die Dauer und im Durchschnitt aus seinen Produkten das gleiche reale Einkommen erzielt.

Diese allgemeinen Gesetze füllen sich nun mit einem sehr verschiedenen Inhalt, je nachdem sie in einer reinen oder in einer kapitalistischen Gesellschaftswirtschaft wirken.

A. Die Wanderbewegung in der reinen Ökonomie

In der reinen Ökonomie verteilt sich der Segen der fortschreitenden Kooperation sehr gleichmäßig über die *gesamte* Bevölkerung. Daher ist die Kaufkraft der Landbevölkerung überall bedeutend, und die Entwicklung der größeren und kleineren Städte kann in schnellem Schrittmaße erfolgen. Das bedeutet nach den soeben festgestellten Zusammenhängen wachsende Intensität der Urproduktion und steigende Produktivität der Ackereinheit und Verdichtung der landwirtschaftlichen Bevölkerung auf der Fläche. Und das wieder heißt wachsende Kaufkraft des Bezirkes für gewerbliche Produkte, Steigerung der Kooperation und Wachstum der Städte. Hier treibt ein Keil den anderen in einem Wechselformen segenreicher Befruchtung, bei dem der allgemeine und der individuelle Wohlstand reißen wachsend, wenigstens bis zu jenem angeblich drohenden aber mindestens noch sehr weit entfernten Zeitpunkt, wo alles Land des Planeten wirklich „wirtschaftlich“ okkupiert ist, und der Abstieg der Kultur wegen „absoluter Übervölkerung“ beginnen muß.

Bis dahin aber genießt jedes Mitglied der Gesellschaft seiner reichlichen Versorgung mit Nahrung, und zwar mit einer täglich verfeinerten, an Abwechslung und Wohlgeschmack reicheren Nahrung, und darüber hinaus einer von Epoche zu Epoche stark wachsenden Versorgung mit Gewerbsprodukten, d. h. einer wachsenden „Komfortbreite“, wie ich es genannt habe.

Das letztere, die Möglichkeit steigender Versorgung jedes einzelnen mit Gewerbsprodukten, ist niemals bestritten worden. Dagegen sieht die Mehrheit der Ökonomen heute noch sehr schwarz bezüglich der Versorgung mit Nahrung. Diese Beängstigung beruht auf einem Mißverständnis des uns bekannten Gesetzes, daß im normalen Verlauf der Preis der Urprodukte, ausgedrückt in Gewerbsprodukten, steigen muß. Das wird überaus häufig so verstanden, als würden die Urprodukte „mit immer größerer Schwierigkeit erlangbar“, oder mit anderen Worten, die Versorgung einer wachsenden Bevölkerung mit Nahrung werde immer schwieriger. Aber der Satz hat nicht entfernt diesen Inhalt.

Ich zitiere einige grundlegende Sätze von Adam Smith. Er sagt, daß bei steigender Kooperation „alle Dinge nach und nach billiger werden, da ihre Erzeugung nach und nach eine geringere Quantität von Arbeit erfordert“, und fährt dann fort:

„Obgleich jedoch alle Dinge in Wirklichkeit billiger geworden wären, so würden viele scheinbar teurer als vorher geworden sein, d. h. sie hätten nur gegen eine größere Menge anderer Güter eingetauscht werden können. Nehmen wir z. B. an, daß bei den meisten Gewerben die erzeugende Kraft der Arbeit zehnfältig vorgeschritten wäre, d. h. daß die Arbeit eines Tages zehnmals soviel als ursprünglich erzeugt hätte, und daß dagegen bei einer gewissen Beschäftigung dieser Fortschritt nur zweifach gewesen wäre, d. h. daß die Arbeit eines Tages hierbei nur doppelt soviel als früher hervorzubringen vermocht hätte. Wenn man nun das erstere Produkt gegen das letztere umtauschen wollte, so würde das Zehnfache der ursprünglichen Quantität ersterer nur das Doppelte der ursprünglichen Quantität letzterer Ware erkaufen können. Eine bestimmte Menge dieser letzteren, ein Gewichtspfund z. B., würde somit fünfmal teurer als vorher erscheinen, in Wirklichkeit jedoch doppelt so billig sein. Denn obgleich die fünffache Menge anderer Güter nötig ist, um es zu erkaufen, so ist doch nur die Hälfte der früheren Arbeitsmenge erforderlich, um es zu erkaufen oder zu erzeugen. Seine Erlangung würde somit doppelt so leicht sein als vorher.“¹

Augenscheinlich hatte Smith hier das uns interessierende Verhältnis von Urprodukt zu Gewerbsprodukt im Auge. Beide werden bei steigender Kooperation „leichter erlangt“ als vorher, aber in

1 Smith, Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, 1. Buch, Kap. 8.

einem verschiedenen Grade. Wir haben hier denjenigen Fall einer Wert- und Preisverschiebung, den wir als theoretisch möglich festgestellt haben, daß zwei Produkte ihre Wertrelation ändern, das eine im Verhältnis zum anderen teurer wird, wenn beide im absoluten immanente Wert, dem Grenzbeschaffungswert, sinken, aber das eine weniger stark als das andere. Das Urprodukt sinkt bei steigender Kooperation im absoluten Wert, weil der Beschaffung der Einheit kleinere gesellschaftliche Widerstände entgegenstehen – aber es steigt dennoch im relativen Tauschwert, verglichen mit dem Gewerbsprodukt, weil dessen Grenzbeschaffungswert noch stärker gefallen ist.

Keinesfalls bedeutet daher steigender Preis des Urprodukts ohne weiteres steigende absolute Beschaffungswiderstände, keineswegs „immer größere Schwierigkeit, die wachsende Bevölkerung zu ernähren“, – sondern er kann auch steigen, wenn die Schwierigkeit immer *geringer* wird.

Und bisher wenigstens ist die Schwierigkeit immer geringer geworden und wird weiterhin immer geringer werden, bis in eine unübersehbare Zukunft hinaus. Die Vorteile der Kooperation haben das Gesetz der sinkenden Erträge immer überkompensiert und werden es weiterhin überkompensieren. Und dennoch wird der Preis des Urprodukts, ausgedrückt im Gewerbsprodukt, weiter steigen, weil die Produktivität des Landbaues durch den Bremsschuh des Gesetzes der sinkenden Erträge im Verhältnis zur Stoffveredlung zurückgehalten wird.

Das volle Verständnis dieser Zusammenhänge ist so wichtig, daß wir sie an einem Beispiel deutlich machen wollen. Wir vergleichen das Austauschverhältnis zwischen Urprodukt und Gewerbsprodukt in zwei Stadien einer wachsenden Gesellschaft, einem sehr geringer, und einem sehr weit gediehener Kooperation. Der Einfachheit halber bezeichnen wir jenes durch einen Zentner Korn, dieses durch einen Ackerwagen.

Als der Markt noch sehr klein, kaum über das Dorf zum Anfang einer getreideimportierenden Stadt herangewachsen war, war der Handwerker noch Holzfäller, Stellmacher und Schmied in einer Person. Er mußte mit primitiven Werkzeugen den Baum fällen, die Bretter schneiden, Leitern und Räder zimmern, Sprossen und Speichen schnitzen, Nägel und Radkranz, Achse und Nabe schmieden. Der fertige Wagen kostete ihn einen Monat Arbeit: und eines Monats Arbeit, einen Zentner Korn, erhielt er als Gegenleistung.

Nach so und so vielen Generationen ist der Markt eine große Stadt geworden. Tausende von Wagen finden Absatz. Die sekundäre Arbeitsteilung hat sich mächtig entfaltet. Der Holzfäller legt den Baum nieder, der Fuhrmann bringt ihn zur Sägemühle, der Müller teilt ihn in Bretter, der Drechsler dreht Sprossen und Speichen, der Nagelschmied liefert die Nägel, der Radschmied den Spurkranz, der Schlosser die Nabe und Achse. Innerhalb der einzelnen Gewerbe hat die tertiäre Arbeitsteilung die Produktivität jeder einzelnen Arbeitskraft noch einmal gewaltig vermehrt: zehn vereinigte Nagelschmiede, mit den besten Maschinen ausgestattet, liefern mehr als hundertmal soviel Nägel, als vorher ein einzelner hatte liefern können.

Im ganzen arbeiten, so nehmen wir an, in sekundärer und tertiärer Arbeitsteilung tausend Handwerker in der Wagenproduktion. Sie stellen täglich tausend Wagen her, also jeder täglich einen.

Inzwischen ist auch die Produktivität des einzelnen Bauern stark gestiegen. Er hat fast alle Nebenbeschäftigungen aufgeben können, und in seinem Hauptberufe arbeitet er mit vollkommeneren Werkzeugen und im Durchschnitt (Careys Gesetz) auf schwereren Böden: an Stelle des Holzpfluges ist der Eisenpflug, vielleicht der Dampfpflug, die Drillmaschine, die Walze; an Stelle des Flegels die Dreschmaschine, an Stelle des Messers die Sense und die Mähmaschine getreten. Die allgemeine Arbeitsteilung der Volkswirtschaft hat die Möglichkeit gegeben, einzelne Arbeitskräfte in wissenschaftlicher Tätigkeit zu erhalten; und der Landmann hat gelernt, die Bodenkraft seiner Felder zu verbessern, ihren Ertrag zu steigern. Natürlich hat das seine Grenze, denn nach dem Gesetz der fallenden Erträge steigt der Rohrertrag eines Ackers nicht so stark wie die darauf verwandte Arbeit. Aber immerhin repräsentiert jetzt ein Zentner Korn nur mehr $\frac{1}{4}$ Monat = 6 Tage Arbeitsleistung.

Auch jetzt tauscht sich wieder Arbeitstag gegen Arbeitstag, d. h. der Stellmacher zahlt für einen Zentner Korn (6 Arbeitstage) auch 6 Arbeitstage, d. h. 6 Wagen. Der Preis des Getreides hat sich also, ausgedrückt in Gewerbsserzeugnissen, versechsfacht, der Bauer erhält jetzt sechsmal so viel für seine Arbeit, als im Anfangsstadium. Der Städter zahlt jetzt sechsmal so viel für seine Nahrung als zuvor. Aber im Anfang war der Wert seines Jahresproduktes gleich 12 Zentnern Korn; jetzt ist er gleich 48 Zentnern Korn.

Nehmen wir an, daß die Produktivität des Anfangsstadiums noch keine Komfortbreite ließ, sondern gerade die Existenzbedürfnisse an Nahrung und Gewerbsserzeugnissen deckte, so werden diese durch den Wert von 12 Zentnern Korn oder 12 Wagen jährlich dargestellt. Jetzt stellt der Bauer 48 Zentner Korn her, hat also eine Komfortbreite von 36 Zentnern = 216 Wagen. Der Städter stellt jetzt $12 \times 24 = 288$ Wagen im Jahre her; davon zahlt er mit $6 \times 12 = 72$ seine Existenzbedürfnisse an Nahrung, behält also ebenfalls 216 Wagen 36 Zentner Korn als Komfortbreite übrig. Es haben also beide genau gleiches Einkommen, nur wesentlich mehr, als früher: in Korn ausgedrückt 4mal, in Wagen ausgedrückt 24mal so viel.

*B. Die Wanderbewegung in der kapitalistischen Ökonomie:
Das Gesetz vom einseitig sinkenden Druck*

In der kapitalistischen Ökonomie trägt die Wanderbewegung alle Kennzeichen einer pathologischen Erscheinung. Sie ist weit über das normale Maß verstärkt: eine ungeheuerliche „Heterometrie“.

α. Deduktiver Beweis

Die Wurzel des Kapitalismus haben wir in der Sperrung des Grund und Bodens durch das Großgrundeigentum kennengelernt. Wir wissen auch bereits, daß der städtische Kapitalismus durch nichts anderes zu erklären ist, als durch die Massenabwanderung der Landproletarier in die Gewerbszentren, die den Lohn aller städtischen Schichten bestimmt. Bisher erschien uns diese Massenwanderung als die Wirkung einer *Attraktion* seitens der Städte; die Grenzkulis und die Landarbeiter weiter westlich suchten „den besten Markt der Dienste“. Jetzt aber müssen wir uns klarmachen, daß eine Attraktion nur dort statthaben kann, wo auf der anderen Seite eine *Repulsion* besteht. Wir haben ein „Gefälle“ vom Lande zur Stadt hin, und der Strom der Wanderbewegung fließt, weil der Druck über der Stadt geringer, das aber heißt, daß er über dem Lande höher ist.

Das gilt freilich auch von der reinen Ökonomie; wir haben gesehen, daß Ab- und Auswanderung ihre normalen Erscheinungen sind; auch hier besteht ein dauerndes Gefälle vom Plattlande zu den Städten einerseits und dem Außenbezirk andererseits, weil der Druck dort, dank dem Gesetz der sinkenden Erträge, die Tendenz hat, langsamer zu sinken als hier.

Aber in der reinen Ökonomie gleicht sich diese Druckdifferenz immer sofort in statu nascendi aus durch eine, *beide Seiten betreffende*, Druckveränderung: der Druck über der Landbevölkerung sinkt durch Hebung des Getreidepreises, der Druck über der städtischen Bevölkerung steigt durch Senkung des Preises der Gewerbsprodukte.

Das aber geschieht in der kapitalistischen Gesellschaft nicht; zwar sinkt auch hier der Druck über dem Lande, insofern auch hier das Urprodukt im Preise steigt: aber er sinkt nicht über der Landbevölkerung in ihrer Masse. Denn die Preissteigerung und Druckminderung kommt nur den Grundeigentümern zugute. Die Landarbeiter sind von ihr ausgeschlossen. Sie erhalten nach wie vor ihren Lohn. Zwar steigt dieser Lohn langsamer oder schneller, in dem Maße, wie die Wanderung die

ökonomische Seltenheit der Landarbeit vermehrt; aber diese Lohnsteigerung hat mit der Preissteigerung des Urprodukts unmittelbar nichts zu tun: diese ist vielleicht hier und da ihre *Bedingung*, weil die Grundeigentümer dadurch in die Möglichkeit versetzt werden, höhere Löhne zu bezahlen, aber keinesfalls ihre *Ursache*; und darum stehen die beiden Erscheinungen auch niemals in fester Quantitätsbeziehung zueinander. Es ist ebenso gut möglich, daß die Grundeigentümer bei fallenden Produktpreisen höhere Löhne zu zahlen gezwungen sind, wenn eine sehr starke Wanderung die Reihen ihrer Hintersassen lichtet, wie daß sie bei stark steigenden Preisen die Löhne herabsetzen oder doch halten können, wenn eine Bevölkerungstauung sie begünstigt. Die in der reinen Ökonomie gegebene Verknüpfung von steigendem Produktpreis und steigendem Einkommen der gesamten Landbevölkerung fehlt hier durchaus, der Preis kommt nur einem um so kleineren Teile dieser Bevölkerung zugute, ein je größerer Teil der Fläche vom Großgrundeigentum besetzt ist.¹

Wenn man die aus ganz anderen Ursachen erfolgende Steigerung der Landarbeiterlöhne vernachlässigt, kann man sagen, daß die Landarbeiterbevölkerung unter konstantem wirtschaftlichem Druck steht. Dank dem ursprünglich durch außerökonomische Gewalt, das unentfaltete politische Mittel, geschaffenen gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnis, das durch den Staat, das entfaltete politische Mittel, geschätzt und gewährleistet wird, fließt grundsätzlich jeder Vorteil höherer Kooperation den Eigentümern des Bodens zu, während die Arbeiter auf ein Fixum angewiesen bleiben. Sie haben immer das gleiche Einkommen, stehen also unter konstantem wirtschaftlichem Druck.

Das aber bedingt eine viel massenhaftere Wanderbewegung, als sie in der reinen Ökonomie möglich ist. Denn hier gleicht sich, wie wir sahen, der Druckunterschied aus durch Vergrößerung des Druckes über der Stadt *und gleichzeitige Verminderung des Druckes über dem Lande*. Das kann hier nicht geschehen, weil der Druck über der Landarbeiterbevölkerung konstant ist. Das Gefälle muß sich also ausgleichen allein durch Vermehrung des Druckes über der Stadt, mit anderen Worten, die Abwanderung muß ungemein viel stärker sein.

Das gleiche gilt auch für die Auswanderung. Sie ist aus demselben Grunde ebenfalls viel stärker als in der reinen Ökonomie. Dieser Gegensatz muß sich natürlich auch innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft zeigen, wenn man vorwiegend kleinbäuerliche Bezirke mit solchen vergleicht, die vorwiegend vom großen Grundeigentum besetzt sind, in denen mithin der Hauptteil der Landbevölkerung aus Arbeitern besteht. Hier muß die Wanderbewegung außerordentlich viel massenhafter sein als dort. Man wird nicht allzu fern von der Wahrheit bleiben, wenn man das Sachverhältnis mit der von mir geprägten, wieder nicht als exakte Quantitätsbezeichnung gemeinten Formel verdeutlicht: *die Wanderbewegung aus verglichenen agrarischen Bezirken verhält sich wie das Quadrat des in ihnen enthaltenen Großgrundeigentums*.

Wir haben die Bedeutung dieser Wanderbewegung für die Entstehung und Erhaltung des städtischen Kapitalismus bereits gewürdigt. Jetzt können wir in härtester kürzester Formel den Wesensgegensatz der beiden Ökonomien des freien Verkehrs feststellen:

Die reine Ökonomie ist eine fortschreitende Gesellschaftswirtschaft mit *allseitig* sinkendem Druck.

Die kapitalistische Ökonomie ist eine fortschreitende Gesellschaftswirtschaft mit *einseitig* sinkendem Druck.

1 Anna Neumann (Die Bewegung der Löhne der ländlichen „freien Arbeiter“, S. 174) schreibt: „Jedenfalls hat sich unwiderleglich gezeigt, daß sich die Geldlöhne *nicht* [...] im Laufe der Zeit nach der Bewegung der Roggenpreise und der Lebensmittel richten.“

Diese pathologisch übertriebene Wanderbewegung der Landarbeiter ist nun, und das interessiert uns hier vor allem, die Ursache einer räumlichen Verteilung der Bevölkerung, die von derjenigen der reinen Ökonomie sehr stark abweicht.

Die überaus starke Auswanderung bedingt eine entsprechende Überdehnung des gesamten Wirtschaftskreises, d. h. eine durchschnittlich viel geringere Dichte der Bevölkerung. Der „Grenzproduzent“ wohnt viel weiter vom Zentrum des Marktes entfernt, als unter reinen Verhältnissen erforderlich wäre; aus diesem Grunde muß die Wirtschaftsgesellschaft viel größere Mengen von „Kapital“ in Transporteinrichtungen festlegen, und eine viel größere Anzahl von Arbeitskräften für Transport und Verkehr ausscheiden, d. h. der Erzeugung eigentlicher Verwendungsgüter entziehen. Diese Überdehnung des Wirtschaftskreises mit ihren Folgen wird dadurch gesteigert, daß die Flächeneinheit unter der Regie des Großgrundeigentums auf die Dauer geringere Erträge bringt, weil der Lohnarbeiter nicht entfernt mit der Sorgfalt und dem Fleiße tätig ist, wie der Eigentümer.

Innerhalb dieses überdehnten Kreises gestaltet sich nun vor allem die *städtische Entwicklung* im Großgrundbezirk ganz anders wie in der reinen Ökonomie oder im Bauernbezirk.

Die Kaufkraft des städtischen Absatz- und Herrschaftsgebietes wächst, wenn überhaupt, nur sehr langsam. Denn die Landarbeiter können *an Zahl* kaum je wachsen, im Gegenteil, sie pflegen abzunehmen. Und die Kaufkraft des einzelnen wächst auch nur sehr langsam mit dem Lohne. Die großen Magnaten aber pflegen ihre „Zuwachsrente“, das „unearned increment“, nicht in der nächsten Kleinstadt in Gewerbsprodukte umzusetzen: sie finden die hochwertigen Luxuserzeugnisse, deren Ankauf ihnen ihr Herrneinkommen gestattet, nur in den großen Zentren, wo alle Waren und alle Spezialisten der Kunst und des Kunsthandwerks zusammentreffen. Folglich bleibt der Markt der Kleinstädte konstant oder wächst nur sehr langsam; sie stagnieren, und die segensreiche Intensivierung der benachbarten Landwirtschaft kann nicht eintreten.

Statt dessen wendet sich die abwandernde Landbevölkerung natürlich dorthin, wo die agrarische Zuwachsrente ihre Nachfrage ausübt, nach den Großstädten. Diese schwellen maßlos an, werden Riesengebilde deutlich pathologischen Charakters, ebenso bedenklich vom Standpunkt der Hygiene, der Ästhetik, der Moral, der Kriminalistik, wie der politischen Stabilität. *Die Bildung solcher Riesenstädte ist der reinen Ökonomie fremd*; sie können nur in der kapitalistischen Wirtschaft entstehen, und zwar ebensowohl in der Sklaven- wie der modernen Verkehrswirtschaft.

Für diese Riesenstädte wird ihr agrarisches Nachbargebiet bald zu klein, und sie fangen an, ihre Nahrungsmittel aus fernerer Gegenden zu beziehen, wobei sie sich natürlich nur nach der „ökonomischen Entfernung“ richten. Da die ökonomisch näheren agrarischen Produktionsgebiete häufig im politischen Auslande gelegen sind, so importieren die Städte von dorthin und zahlen natürlich mit Exportwaren; und so geht häufig genug der heimischen Landwirtschaft auch noch ganz oder zum Teil die Intensivierung verloren, die sonst in der Nachbarschaft eines wachsenden Zentrums stattfindet.

Das ist das Bild, das die Pathologie der Wirtschaftsgesellschaft darbietet: Atrophie hier, Hypertrophie dort, krankhaftes Wachstum im ganzen, Schwäche im einzelnen, mangelhafte Integration der Organe und Funktionen – während die reine Ökonomie und annähernd sogar das reine Bauernland das gesündeste Gleichmaß des Aufbaus und der Leistung zeigen: einen überall gleich vollkommen entwickelten, straff zusammengegliederten, gedrunghenen, überaus leistungsfähigen Organismus.

Und das ist nicht nur das Ergebnis einer „leeren“ Deduktion, sondern das ist eine Tatsache, die jedermann vor Augen hat.

β. Induktiver Beweis: Die Landflucht

Seit fast 50 Jahren hat die Wissenschaft das grundlegende Gesetz in der Hand. Nur die Klassenverblendung ihrer führenden Vertreter und der betäubende Tiefstand der theoretischen Besinnung hat es verschuldet, daß es trotz aller meiner Bemühungen nicht längst für die Erklärung der kapitalistischen Wirtschaft verwertet worden ist. Von der Goltz schreibt 1893 klipp und klar: „Mit dem Umfang des Großgrundbesitzes parallel und mit dem Umfang des bäuerlichen Besitzes in umgekehrter Richtung geht die Auswanderung.“ Hier ist der Sachverhalt noch nicht einmal in seiner ganzen quantitativen Bedeutung erfaßt. Man kommt ihm näher mit der Formel, die wir soeben durch reine Deduktion aus dem „Gesetz der Strömung“ gewonnen haben:

„Die Wanderbewegung aus verglichenen agrarischen Bezirken verhält sich wie das Quadrat des in ihnen enthaltenen Großgrundeigentums.“

Wer die Malthusische Weise liebt, mag auch sagen: Wo das Großgrundeigentum in arithmetischer Reihe wächst, wächst die ländliche Wanderung in geometrischer Reihe.

Dieser Zusammenhang zeigt sich überall, wie Max Weber einmal sagte, mit einem „überaus seltenen statistischen Eigensinn“.

Der Sachverhalt, den diese Formeln bezeichnen wollen, ist uns allen bekannt, ohne daß wir ein statistisches Buch aufzuschlagen brauchen. Wir wissen, daß die Landflucht als Massenerscheinung beschränkt ist auf die Gebiete mit Großgrundeigentum. Wir wissen, daß z. B. in Deutschland die sehr dicht besiedelten kleinbäuerlichen und mittelbäuerlichen Bezirke des Südens und Westens regelmäßig und zum Teil bedeutend an Bevölkerung zunehmen, während die äußerst dünn besiedelten Großgutsbezirke des deutschen Ostens in einem ganz ungeheuerlichen Maße ihren Nachwuchs einbüßen, so daß sie vielfach, trotz großer Fruchtbarkeit ihrer Bewohner, absolut an Volkszahl verlieren. Eine einzige Zahl zur Illustration: zwischen 1885 und 1890 hat der Süden und Westen Deutschlands 30 %, der Nordwesten 13 %, der Osten 75 % seines Geburtenüberschusses in die Industriebezirke abgegeben.¹ Die auffällige Differenz zwischen dem Süden und Westen einerseits und dem Nordwesten andererseits ist eine neue Bestätigung unserer Auffassung. Jener nämlich ist überwiegender Sitz des Zwerg- und Kleinbetriebs, dieser des Mittel- und Großbauernbetriebes. Warum aber ist dort die agrarische Bevölkerung allzu dicht zusammengedrängt, derart, daß viele nicht genug Land besitzen? Weil im Osten und Nordosten Deutschlands das Land, durch das Großgrundeigentum gesperrt, allzu schwach besetzt ist. Hier „Bodensperre“, dort „Bodenenge“, hier „Raum ohne Volk“, dort „Volk ohne Raum“.

Das Gesetz bezieht sich sowohl auf die Auswanderung außerhalb der Landesgrenze, wie auf die Abwanderung in die Städte. Nur daß die Abwanderung überall den ungleich größeren Teil der Massenbewegung ausmacht. Selbst in der Zeit, wo Deutschland noch jährlich über 100.000 Menschen ausstieß, war die inländische Abwanderung aus den Großgüterbezirken 4–5 mal so zahlreich.

Aber schon die Ziffern der Auswanderung genügen, um das hier wartende Gesetz auf das deutlichste zu zeigen: im Laufe des neunzehnten Jahrhunderts sind rund 20 Millionen Europäer in die Vereinigten Staaten von Nordamerika eingewandert. Von dieser größten Völkerwanderung aller bekannten Weltgeschichte entstammt der weitaus überwiegende Teil solchen Gebieten, in denen das Großgrundeigentum vorherrscht, und zwar wuchs die Wanderung „im Quadrate seines prozentualen Anteils“. An der Spitze steht das Vereinigte Königreich mit seinem gigantischen Großgrund-

1 Sombart sagt von diesen Ziffern, sie bewiesen, daß die Wanderung eine „allgemeine Erscheinung“ sei, die „gleichermaßen“ vom Großgrundbezirk wie vom Bauernbezirk erfolge. Ein schielender Ausdruck, gewählt, weil er doch nicht wagen durfte zu sagen, sie finde „gleichmäßig“ statt (vgl. Sombart, Der moderner Kapitalismus, Bd. II, Leipzig 1902, S. 151).

eigentum; es hat rund 5½ Millionen abgegeben. Hier gehört bekanntlich der allergrößte Teil des nationalen Bodens wenigen hundert ungeheuer reichen Magnaten. Und von den drei Teilen des britischen Reiches hat wieder Irland, der am dünnsten bevölkerte, in dessen Boden sich nur wenige Feudalherren teilten, die größte Masse ausgestoßen; trotz ungeheurer proletarischer Vermehrung *sank* hier die Bevölkerung in dem einen Jahrzehnt 1840–50 von 8,1 auf 5,1 Millionen Köpfe.¹ – An zweiter Stelle steht Deutschland. Hier hat das dicht bevölkerte klein- und mittelbäuerliche Süd- und Westdeutschland weniger als eine halbe Million, das sehr dünn bevölkerte Ostdeutschland, das Land des Großgrundeigentums, über 3 Millionen über den Atlantic gesandt. Als Deutschland, dank der Entwicklung der Industrie, für die noch immer anhaltende enorme Wanderbewegung seiner ostelbischen Landbevölkerung im Inlande Raum geschaffen hatte, wuchs die italienische Wanderbewegung zu einer wahren Hochflut an, und zwar waren es auch hier wieder die Söhne des vom Großgrundeigentum besetzten Südens und Venetiens, die zu Hunderttausenden abströmten, während der klein- und mittelbäuerliche Nordwesten sich nur sehr schwach beteiligte. Dann ergriff die Wanderbewegung die Bezirke des osteuropäischen Großgrundeigentums: Rußland, Ungarn und die Donaustaaten, aus denen die Menschenmassen wieder wie aus Staubecken abströmten, deren Schleusen plötzlich geöffnet werden.

Aber während dieses ganzen langen Jahrhunderts ist die proletarische Wanderbewegung aus den bäuerlichen Ländern Europas, namentlich aus Frankreich, der Schweiz², Dänemark, überaus gering gewesen.

Das ist zunächst nichts als eine Tatsache. Tatsachen werden erst Wissenschaft, wenn man sie erklärt hat. Nun, und diese Erklärung ist uns vollkommen geglückt: das Großgrundeigentum stellt für die Landarbeiter einen Ort *konstanten* wirtschaftlichen Druckes dar, und darum strömen sie massenhaft in alle Orte regelmäßig *sinkenden* wirtschaftlichen Druckes ab: in den kolonialen Agrarbezirk, in den heimischen Bauernbezirk und vor allem in die *Städte*, in die Gewerbe.

Damit ist der Ring geschlossen, die entscheidende Deduktion induktiv bestätigt, die hier vorgetragene Gesamttheorie unerschütterlich bewiesen!

Diese zuerst von mir deduzierten Zusammenhänge haben sich in den letzten Jahrzehnten immer mehr dem wissenschaftlichen Bewußtsein der induktiven Forscher aufgedrängt. Ich habe die Freude erlebt, in der offiziellen Denkschrift der Preußischen Ansiedlungskommission über das Germanisierungswerk in den polnischen Provinzen meine Gedanken über den Zusammenhang zwischen der Eigentumsverteilung auf dem platten Lande und der städtischen Entwicklung wiederzufinden, und der bekannte Statistiker Rauchberg schrieb 1901 in seinem großen Werke über die deutsche Berufs- und Gewerbezahl von 1895 wörtlich folgendes:

„Hohe spezifische Dichtigkeit der landwirtschaftlichen Bevölkerung, kräftige Entfaltung von Gewerbe, Handel und Verkehr und infolge des industriellen Überbaues auch eine erhebliche Steigerung der Besiedelung über die agrarische Basis hinaus sind also die Merkmale einer gesunden und kräftigen Volksentwicklung, wie sie im Westen der Elbe ganz überwiegend zutreffen und glücklicherweise bestimmend gewesen sind für die Entwicklung des deutschen Volkes überhaupt. Hingegen hat sich die Arbeitsverfassung östlich der Elbe unfähig gezeigt, eine derartige Wirtschaftsentwicklung zu zeitigen, ja auch nur die Überschüsse der Bevölkerung festzuhalten: der Abstand zwischen den Lebens- und Arbeitsbedingungen der östlichen Landwirtschaft und der industriellen Kultur des Westens hat eine Spannung hervorgerufen, welche schließlich zur Abwanderung führen mußte. [...] Ist es nötig, die Ziffern noch weiterhin zu kommentieren? Sie

1 Nach Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Bd. II, München/Leipzig 1919, S. 469.

2 Die Schweiz hat, eine ansehnliche, aber nur zum kleinen Teile *proletarische* Wanderung.

lehren eindringlicher, als Worte es vermögen, was die Agrarverfassung des Ostens für die Entwicklung des deutschen Volkes bedeutet. Eine eiserne Fessel ist sie ihm geworden, da es nun in erneuter Jugend seinen gewaltigen Leib recken will.“¹

Man sieht, die statistische Induktion muß eine *richtige* Deduktion schon bestätigen!

Das ist in summarischer Kürze die Ursache, warum die am meisten untermölkerten Bezirke der Kulturländer, diejenigen des Großgrundeigentums, am stärksten „übermölkert“ sind, d. h. unvergleichlich mehr Menschen abstoßen, als die dichter bevölkerten bäuerlichen Kreise unter sonst gleichen Verhältnissen des Klimas, der Bodenqualität und der Absatzverhältnisse.

2. Die sekundäre Arbeitsteilung: Die berufliche Disposition der Bevölkerung

Innerhalb des durch diese Kräfte gespannten Rahmens der primären Arbeitsteilung und -vereinigung zwischen Uerzeugung und städtischem Gewerbe steuert nun weiterhin die Gesamtpreisrelation die Disposition der wachsenden Bevölkerung auf die einzelnen Zweige der Uerzeugung und Gewerbe in sekundärer Arbeitsteilung und -vereinigung.

A. Der Standort der Uerzeugung: Der „isolierte Staat“

Der erste, der diesem Problem seine volle Aufmerksamkeit geschenkt hat, war der mecklenburgische Großgrundbesitzer Johann Heinrich von Thünen, einer der wenigen genialen Ökonomen, die die Neuzeit, und namentlich Deutschland, hervorgebracht hat. Ein ebenso warmherziger Menschenfreund wie tiefer Denker, widmete er sein vornehmes Leben der praktischen und theoretischen Lösung des sozialen Problems, praktisch in einem der ersten Versuche der Gewinnbeteiligung der Arbeiter auf seinem Gute Tellow, theoretisch durch seine Bemühungen, die Formel für den natürlichen Arbeitslohn zu entdecken. Die Formel, der Stolz seines Lebens, $\sqrt[4]{a \cdot p}$, schmückt seinen Grabstein.

Die Formel ist falsch, und den natürlichen Lohn hat er nicht festzustellen vermocht, da auch er in der „Kinderfibel“ befangen war. Aber die logischen Substruktionen, die er dafür schuf, sind ein κτήμα ἐς ἄει, ein Gewinn für die Ewigkeit. Sie sind enthalten in seinem Meisterwerke: „Der isolierte Staat“.

Hier untersucht Thünen, wie die Urproduktion durch ihren Standort beeinflusst wird. Um reine Verhältnisse zu haben, macht er ein Gedankenexperiment, das ihn als deduktiven Kopf allerersten Ranges kennzeichnet und seinen neuesten Anbeter, Richard Ehrenberg-Rostock, den Herausgeber des „Thünen-Archivs“, ad absurdum führt, der ihn durchaus als induktives Genie präkonisieren wollte, weil er – wie jeder große Denker – das Ergebnis seiner Deduktion an der quaestio facti der Wirklichkeit kontrollierte und dazu die Wirtschaftsbücher des eigenen Gutes benutzte. Ehrenberg hielt die Kontrolle für die Hauptsache und empfahl deshalb urbi et orbi als alleinseligmachende Methode der Ökonomik die Untersuchung privater Wirtschaftsbücher!

Das Gedankenexperiment, das Thünen in Anlehnung an eine Ricardosche Ausführung anstellte, schuf Bedingungen, unter denen auf die Entschließungen des Landwirts nichts anderes einwirkt als seine Entfernung vom Markte. Er unterstellte zu dem Zwecke einen „isolierten Staat“, der irgendwo auf einer unendlichen, völlig gleichartigen Ebene angesiedelt ist; es gibt keine Unterschiede der

1 [Rauchberg, Die deutsche Berufs- und Gewerbebeählung vom 14. Juni 1895, Berlin 1901, o. Seite; A.d.R.]

Bodenbonität, keine natürlichen Hindernisse des Transportes in Bodenerhebungen, aber auch keine natürlichen Vorteile des Transportes in Gestalt von Kanälen oder schiffbaren Flüssen; es gibt keine Eisenbahnen, nur Fahrstraßen. Es gibt keinen Nachbarstaat, mit dem irgendein Verkehr gepflogen würde, und es gibt nur *eine* zentral gelegene Stadt, den einzigen Markt für das Urprodukt. Das ist vielleicht die kühnste Konstruktion, die sich im Umkreis der älteren deduktiven Ökonomik auffinden läßt.

Unter diesen Voraussetzungen muß das Ackerland *im ganzen* die Stadt in einer mathematischen Kreisfigur umgeben, deren Peripherie von den Grenzproduzenten eingenommen ist, deren Grenzprodukt der Markt noch braucht. Innerhalb des Kreises aber stuft sich die Urproduktion in konzentrischen „Zonen“ ab, von denen jede dem Mittelpunkt nähere eine um einen Grad höhere Intensität besitzt. Und zwar wird diese Abstufung erzwungen durch die privatwirtschaftliche Rentabilitätsrechnung des Landwirts, der nur so zu dem Optimum des Reinertrages kommen kann. Je weiter er vom Markte entfernt ist, ein um so größerer Transportaufwand geht ihm am Marktpreise verloren, oder, was das gleiche ist, ein um so geringerer Erzeugungspreis loco fällt ihm zu. Danach muß er seine Kalkulation stellen, und aus ihr ergibt sich die Betriebsrichtung und Betriebsart mit Notwendigkeit, d. h. ergibt sich, *welche Produkte*, und mit *welcher Intensität* er sie erzeugen muß.

Produkte von großem relativem Transportwiderstand müssen in den marktnäheren Zonen erzeugt werden. Darum erfüllt der Gartenbau, dessen Produkte bei gleichem Gewicht von geringerem Wert und außerdem leicht verderblich sind, die erste Zone. Dann folgt in Thürens Konstruktion die Zone der Forstwirtschaft, die das zu seiner Zeit relativ billige, schwere Massengut Holz herstellt: in der Zeit der Eisenbahnen und des Holzpapiers der wälderfressenden Zeitungen hätte diese Zone weiter hinaus ihre Stelle gefunden. Dann kommt der eigentliche Ackerbau in Zonen immer abnehmenden Intensitätsgrades. Und zwar folgt das aus dem Gesetz der sinkenden Ackererträge. Intensivere Kultur heißt Aufwand von mehr Kapital und Arbeit auf die Ackereinheit. Solche Aufwände geben aber in der Urproduktion einen weniger als proportionalen Mehrertrag; sie rentieren daher erst bei einem bestimmten Minimalpreise loco. Da nun jeder nächstliegende Produzent einen höheren Erzeugungspreis loco erhält, als jeder fernersitzende, so kann – und d. h. in der Statik muß – er um so intensiver wirtschaften, um so mehr „Zusatzkapitale“ investieren, je näher er sitzt. Darum folgen der Forstzone von innen nach außen die verschiedenen Intensitätsstufen der landwirtschaftlichen Betriebssysteme. Wir würden heute etwa folgende Stufenreihe erwarten: Industrierwirtschaft, Fruchtwechselwirtschaft, Koppel-, Dreifelder-, wilde Feldgras-, Brandwirtschaft.

Noch weiter außen folgt dann die Zone der reinen Weidewirtschaft, der nomadischen Viehzucht, und noch weiter die Zone der „Okkupation“, der Jäger und Sammler. Von diesen Zonen kommen Produkte sehr geringen relativen Transportwiderstandes zu Markte: Vieh ist teuer und transportiert sich selbst, und die Produkte der Jäger und Sammler: Pelze, Kristalle, Edelsteine, Edelmetall usw. haben überaus geringen Transportwiderstand.

Wir haben hier nicht näher auf die Einzelheiten dieser Konstruktion einzugehen. Es mag nur angedeutet werden, daß Thünen nach Festlegung der Grundergebnisse sein Gedankenexperiment mehrfach variierte und z. B. beobachtete, wie sich die Absatz- und Standortverhältnisse gestalten, wenn ein schiffbarer Strom vorhanden ist, wenn mehrere Städte um die Urprodukte konkurrieren usw.

Wir haben unsererseits hinzuzufügen, daß in der reinen Ökonomie die Vorteile der geringeren ökonomischen Entfernung auf die Dauer durch die Herstellung der natürlichen Hufengröße kompensiert werden; denn hier, wo es keine Arbeiter gibt, kann man große Marktnahe Feldstücke nicht anders mit entsprechender Intensität bebauen, als daß man *sie selbst* naturaliter teilt, oder daß man ihren *Ertrag* pro rata der Arbeitsleistung teilt, d. h. unter irgendeiner juristischen Form den ökonomischen Inhalt der Produktivgenossenschaft verwirklicht. Das hat Thünen nicht erkannt.

In der politischen Ökonomie aber fallen die Vorteile der geringeren ökonomischen Entfernung als Grundrente dem Eigentümer zu. Darum bleibt die gleiche Stufenfolge der Betriebssysteme dennoch bestehen, da das Interesse der privaten Rentabilität die Grundeigentümer hier mit gleicher Kraft in die gleiche Richtung drängt.

B. Der Standort der Gewerbe und des Handels: Theorie der Städtebildung

Es gehört zu den merkwürdigsten Tatsachen der an solchen Merkwürdigkeiten überreichen Dogmengeschichte der Ökonomik, daß mehr als ein halbes Jahrhundert darüber hingegangen ist, ehe jemand auf den Gedanken kam, die Thünensche Methode nach der anderen Seite hin auszubauen, d. h. zu untersuchen: nicht, wie sich bei gegebenem Zentralmarkt mit gegebenem Preise für das „Getreide“ der Standort und die Betriebsart der Urproduktion gestaltet, sondern umgekehrt, zu untersuchen: *wie sich bei gegebenem Zustande der Urproduktion der Standort und die Betriebsart der Gewerbe und des Handels, kurz der städtischen Produktion, gestaltet.*

Das ist um so merkwürdiger, weil sich die Elemente einer solchen „Theorie der Städtebildung“ bereits bei Adam Smith finden, wie überhaupt fast alle Elemente der endgültigen Theoretik.¹ Der Meister schöpft überall aus dem vollen einer alles umspannenden soziologischen Weltanschauung; nur, daß er es noch nicht vermochte, die überwältigende Fülle des auf ihn eindringenden Stoffes gedanklich völlig zu beherrschen. Erst sein Schüler Carey hat die hier angedeuteten Gedanken etwas weiter geführt, Careys Schüler Eugen Dühring noch etwas weiter.

Dann hat sich mir im Jahre 1898 zuerst die klare Erkenntnis erschlossen, daß hier ein eigenes Problem vorliegt, und ich habe die Grundzüge seiner Lösung im ersten Teile meines Werkes: „Großgrundeigentum und soziale Frage“ zu skizzieren versucht:

Wir wissen bereits, wo in der reinen Ökonomie der Standort der ersten Städte im eigentlichen Sinne, der Gewerbstädte, sein muß, nämlich in den naturgegebenen Orten des niedersten sozialen Druckes: in den „natürlichen Minima“. Wir wissen: die Menschen strömen wie Gase und Flüssigkeiten vom Orte höheren zum Orte geringeren Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes; dieses mein „Gesetz der Strömung“ ist nur eine andere, für soziologische Erörterungen brauchbare, Fassung des „Prinzips des kleinsten Mittels“. Wir haben dann gesehen, daß die Menschen solchen Orten des geringeren Druckes immer in so großer Zahl zuströmen, daß ihre Vorteile mit denen aller anderen an Orten größeren natürlichen Druckes „wieder auf eine Linie kommen“, wie Smith sagte; die Konkurrenz reguliert überall, wo kein Monopolverhältnis einspielt, die Gewinne zur vollen Ausgleichung der realen Einkommen.

Das haben wir an den Urprodukten bereits beobachtet. Wir sahen, daß die Hufe sich der Größe nach ohne weiteres der Gunst des Bodens und der Verkehrslage anpaßt, wo das Land noch nicht okkupiert ist.

Hier mag angemerkt werden, daß es sehr von den Verhältnissen abhängt, *welcher* Boden der „beste“ ist. Carey hat sich, wie gezeigt, bemüht, induktiv nachzuweisen, daß unter primitiven Verhältnissen mit schwacher Kooperation und daher geringer technischer Ausstattung der leichte Sandboden baumfreier Abhänge derjenige ist, den der Siedler bei freier Wahl zuerst besetzt, nicht

1 Die erste Andeutung finde ich bei Stuart [An Inquiry into the Principles of Political Economy, London 1767, Kap. IX]: Die Rentner können wohnen, wo sie wollen, die Industriellen dort, wo sie müssen, d. h. vor allem am Sitz der Rentner und der Regierung. Andere, namentlich Manufakturen, haben ihren Wohnsitz an Wasserkraften, an Orten, wo Feuerung und Rohmaterial vorkommt, und wo Lebensmittel wohlfeil sind. Auch bei Thünen ist das Problem gestellt (v. Thünen, Der isolierte Staat, Jena 1921, S. 426), aber nicht weitergeführt.

aber der tiefgründige Ackerboden der Flußtäler. Denn der muß in der Regel erst gerodet und entwässert werden, und dazu gehört hohe Kooperationsstaffel. Die Lehre ist sehr plausibel und wahrscheinlich für die Mehrzahl der primitiven Ansiedlungen wahr. Auf höchster Kooperationsstaffel ziehen dann die intensivsten Betriebe, die Gärtnereien der innersten Zone, wieder den leichten Boden vor. Der Gärtner „macht seinen Boden selbst“, und dazu ist milder, lehmiger Sand ein besseres Substrat als schwerer Lehmboden, den der Bauer vorzieht, wo der Untergrund nicht naß ist.

Ganz wie sich bei der primitiven Besiedlung die natürlichen Minima der im augenblicklichen Zustand der Gesellschaft günstigeren Böden dichter mit Menschen auffüllen, ganz so füllen sich die noch viel tieferen natürlichen Minima der für die Gewerbe prädestinierten Standorte mit noch viel mehr Menschen bis zur Ausgleichung auf. Es sind das solche Orte, wo natürliche Schätze gewonnen werden: Bergprodukte wie Salz, Eisen, Kupfer, Edelmetalle, Edelsteine – oder reiche Fischplätze; und ferner solche Orte, wo der Handel seine naturgegebenen Sammelorte findet: an Häfen, an Furten, an Kreuzungsstellen, an Bergpässen usw.

Versuchen wir, uns den Prozeß der Städtebildung unter ganz reinen Verhältnissen vorzustellen: in einer reinen Ökonomie, die als geographisches Gebiet Thünens isolierten Staat besetzt hält. Wir nehmen dabei mit ihm an, daß die Zentralstadt der einzige Ort ist, wo Mineralien und andere Naturschätze gefunden werden.

Hier entsteht die erste Stadt, sobald der Kollektivbedarf groß genug geworden ist, um die sekundäre Arbeitsteilung zwischen Stadt und Landbezirk zu gestatten. Kann es bei der einen Stadt bleiben, und wenn nicht, wo entstehen die neuen Städte?

Lassen wir das Wachstum der Bevölkerung immer weiter gehen; der Anbaukreis wächst unaufhörlich, alle Zonen verbreitern sich. Die Transportkosten, die dem Erzeugungswerte des Grenzprodukts zugeschlagen werden, wachsen dauernd, der Marktpreis des „Getreides“, ausgedrückt in Gewerbsprodukten, steigt in einer regelmäßigen Kurve. Und zwar steigt er langsamer als die Zahl der Bevölkerung. Denn ein gegebener Zuwachs von Köpfen besetzt immer genau die gleiche Fläche in Gestalt eines neuen Kreisringes. Je weiter entfernt aber vom Zentrum der Ring ist, um so geringer wird seine Höhe (ein schmalerer äußerer Ring hat dieselbe Flächengröße wie ein breiterer innerer Ring): und nur die Höhe vermehrt die ökonomische Entfernung und die Transportkosten. Diese, und daher der zentrale Marktpreis des Urprodukts, wachsen daher langsamer als die Bevölkerung.

Wenn wir in irgendeinem gegebenen Augenblick die Gesellschaft beobachten, so finden wir, daß von der Peripherie zum Zentrum hin der Preis des Urprodukts regelmäßig steigt. Er ist an der Peripherie der Erzeugungspreis loco und vermehrt sich zentralwärts immer um den immer wachsenden Aufschlag an Transportkosten.

Daraus folgt, wie wir in der „Statik der Preisrelation“ feststellten, daß auch die Geldeinkommen aller Produzenten sich genau in derselben Weise abstufen müssen, außen am geringsten, innen am größten sind. Denn die Konkurrenz kann nicht eher zur Ruhe kommen, ehe die sachlichen „realen“ Einkommen überall gleich sind. Der Ort, der geringere Nahrungskosten hat, muß auch geringere „nominale“ Arbeitseinkommen in Geld haben, sonst wäre der Gewinn größer. Und das bedingt in der statischen Wirtschaft, daß alle Befriedigungsmittel, die am Orte erzeugt werden, um so billiger sind, je näher der Ort der Peripherie liegt. Denn ihre Tauschwerte lösen sich sämtlich auf in geringere nominale Arbeitseinkommen.

Daraus ergibt sich, daß bei wachsender Bevölkerung ein Zeitpunkt eintreten muß, wo eine sekundäre Stadt in einer Anzahl von Produktionen in erfolgreichen Wettbewerb mit der Zentralstadt eintreten kann. Ihr Standort und der Zeitpunkt ihrer Entstehung lassen sich mathematisch genau berechnen.

Der Ort, wo der erste gewerbliche Produzent möglich ist, ist derjenige, wo das erste Produkt billiger abgegeben werden kann als in der Hauptstadt, d. h. wo es geringeren Tauschwert loco hat.

Aller Tauschwert setzt sich, wie wir wissen, zusammen aus Selbstkosten und Gewinn. Der Produzent draußen hat auf die Wareinheit höhere Selbstkosten zu verwenden, weil er der Vorteile der Kooperation ermangelt, die sein Konkurrent in der Stadt hat: folglich ist er möglich an der Stelle, wo seine höheren Selbstkosten um ein Differential überkompensiert werden durch seinen geringeren Gewinnaufschlag. Das ist der ökonomische Ort der neuen Gewerbsstadt. Ihr Keim, der erste Produzent, kann natürlich nur dasjenige Produkt herstellen, das in der Hauptstadt auf der geringsten Kooperationsstaffel erzeugt wird, also die höchsten Selbstkosten hat. Das ist der erste Gewerbszweig, der außerhalb der Hauptstadt an diesem Orte möglich ist.

Diese Produkte wird jeder Wirt bei ihm kaufen, der sie, alle Transportkosten eingerechnet, zu einem um ein Differential geringeren Beschaffungspreise bis an den Ort ihrer Verwendung erhalten kann. Diese Bestimmung begrenzt genau das Gebiet des möglichen Absatzes; die Linie derjenigen ökonomischen Orte, wo der Beschaffungswert des Produkts gleich hoch ist, ob es von dort oder von hier bezogen werde, grenzt die Einflußsphäre unseres Produzenten ab.

Der Zeitpunkt aber, wo er in Tätigkeit treten kann, ist der Augenblick, wo der Kollektivbedarf dieser Einflußsphäre groß genug angewachsen ist, um einen eigenen spezialisierten Produzenten zu ernähren.

Neben diesen Produzenten setzt sich, wenn der Kollektivbedarf weiter wächst, ein zweiter, ein dritter. Die Arbeitsteilung setzt ein und ermäßigt auch hier die Selbstkosten. So entsteht allmählich eine sekundäre Stadt, oder vielmehr, es entstehen eine Anzahl von ganz gleich entfalten sekundären Städten in gleicher Entfernung vom Zentrum an den radiär zur Peripherie ziehenden Straßen. Und bei weiterem Wachstum entstehen tertiäre usw. Gewerbszentren nach den gleichen Gesetzen.

Diese Deduktion ist das abstrakteste und irrealste, was sich erdenken läßt. Denn in der Realität entfaltet sich die Wirtschaft nicht von einem Punkte, sondern von vielen Zentren aus, deren Kreise dann zusammenwachsen; in der Realität finden sich Naturschätze nicht nur an einer Stelle, sondern an vielen: Holz z. B. ist fast überall vorhanden, und Metall, namentlich Eisen, sehr gemein, so daß schon früh in jedem größeren Dorfe wenigstens ein Universalhandwerker sowohl der Holz- wie der Metallbranche die Existenzbedingungen findet: dennoch gilt auch von dieser Deduktion, was von der Thünenschen feststeht, daß sie die allgemeine Formel angibt, die, mit den benannten Zahlen der empirischen Wirklichkeit erfüllt, korrekte Resultate ergibt. Wo immer ein Ort geringeren wirtschaftlichen Druckes gegeben ist oder im Wachstum der Gesellschaft entsteht, d. h. wo immer ein Gewerbetreibender bei gleichem realen Einkommen, d. h. gleichem Einkommen an Befriedigungsmitteln, trotz geringerem nominalen Einkommen in Geld, billiger produzieren kann als sein Konkurrent, da ist der ökonomische Ort einer neuen Gewerbsansiedlung, ganz gleichgültig, aus welchen Ursachen sein Vorteil folgt, ob aus der Verfügung über billigere Werkzeuge oder billigere Dienste oder geringere Transportkosten usw. Und sie entsteht immer in dem Augenblick, wo ihr ökonomisches Absatzgebiet kaufkräftig genug ist, um wenigstens einen spezialisierten Produzenten zu ernähren.

In diesem Prozeß stuft sich die gewerbliche Produktion so ab, daß die großen Zentren nur noch für ihr nächstes Gebiet die Waren produzieren, die auf geringer Kooperationsstaffel erzeugt werden, und nur noch für ein etwas weiteres Gebiet diejenigen Waren, die auf mittlerer Staffeln erzeugt werden; dagegen versorgen sie ein großes, bzw. im isolierten Staate das ganze Gebiet mit allen Produkten höchster Staffeln. Entsprechend sind die Versorgungsgebiete der sekundären, tertiären usw. Zentren beschaffen: eine Arbeitsteilung, die überall mit dem kleinsten Mittel den größten gesellschaftlichen Gesamterfolg herbeiführt, eine reiche, untadelhaft ineinander greifende Gliederung zahlreicher Zentren von der Groß- und Weltstadt abwärts bis zum Dorfe: jedes mit einem ihm durch Transportwiderstand, Lebensmittelpreise und Kollektivbedarf wohl zugemessenen konkurrenzfreien Versorgungsgebiet. Und jedes umgeben durch Thünensche Zonen, deren Höhe und Fläche abhängig ist von dem Kollektivbedarf der Stadt. Hier besteht das Wechselverhältnis, das wir

soeben dargestellt haben: je größer der durchschnittliche Marktbedarf nach Gewerbswaren jedes einzelnen Konsumenten in dem Versorgungsgebiete, um so größer ist die Stadt; und je größer die Stadt ist, eine um so kräftigere Nachfrage nach dem Urprodukte übt sie aus, und um so höher sind dadurch sein Preis und die Kaufkraft ihrer bäuerlichen Abnehmer.

3. Die internationale Arbeitsteilung

Wir haben bisher die Wirtschaftsgesellschaft immer als ein einheitliches Gebilde betrachtet. Jetzt müssen wir uns noch um einen Schritt weiter der Wirklichkeit nähern, indem wir der Tatsache Rechnung tragen, daß die Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart in eine Anzahl von politisch unabhängigen Staaten geschieden ist.

Dadurch ändert sich grundsätzlich nichts an den Ergebnissen der rein-theoretischen Betrachtung. Es würde genügen, zu erwähnen, daß die Politik der Staaten, namentlich unter der Leitung des öffentlich-rechtlichen Klassenmonopols der Staatsverwaltung, in der Lage ist, vielfach durch außer-ökonomische Gewalt in den Ablauf der Selbststeuerung störend einzugreifen. Sie kann auf die verschiedenste Weise der Bewegung der Menschen und Güter politische Transportwiderstände in den Weg stellen. Im Kriege durch die Sperrung der Grenzen gegen die Einfuhr aus dem Auslande (Einfuhrverbot aus Feindesland) oder durch ihre Sperrung gegen die Ausfuhr aus dem Inlande (Verbot der Ausfuhr von Nahrungsmitteln, Pferden usw.), oder durch die Sperrung der Seestraßen durch Kaperschiffe oder Blockaden. Im Frieden können solche Transportwiderstände geschaffen werden durch Zölle, durch Sperrung aus hygienischen Gründen oder Vorwänden (Quarantänen, Viehsperren, Untersuchung, Impfung usw. von Einwanderern, Rücksendung Kranker, z. B. Trachomkranke durch die Vereinigten Staaten); durch das Verbot der Einwanderung von Analphabeten, notorischen Verbrechern, Prostituierten, Farbigen, Anarchisten, Kontraktarbeitern; durch Maßnahmen der staatlichen Eisenbahn-, Fluß-, Kanal- und Hafenverwaltungen, die ihre Sätze für Ausländer erhöhen usw.; durch schikanöse Paßvorschriften oder ihre schikanöse Auslegung gegenüber gewissen Ausländern (Japaner in Westamerika, Juden im früheren Rußland), Ausschluß von Europäern überhaupt in manchen, namentlich mohammedanischen Ländern, früher in Japan und China, heute noch in Tibet.

Andere Störungen der internationalen Selbststeuerung können z. B. entstehen durch die Währungspolitik der Staaten, z. B. bei Verschlechterung ihrer Valuta durch Ausgabe von massenhaftem uneinlöselichem Papiergeld mit Zwangskurs; durch die Finanzpolitik, z. B. durch Staatsbankrott oder durch einseitige Herabsetzung des vertragsmäßigen Zinsfußes der Anleihen auf dem Wege einer Talonsteuer oder durch Devisensperre; durch die Steuerpolitik, indem z. B. ausländische Reisende mit höheren Aufenthaltssteuern gebrandschatzt werden, oder dadurch, daß eine unerträgliche Besteuerung die eigene Bevölkerung zu Hunderttausenden aus dem Lande wirft, wie im zaristischen Rußland. Unmöglich, alle die Maßnahmen anzuführen, die die Staaten bereits ersonnen haben und noch ersinnen können, um, angeblich im Dienste des gemeinen Nutzens, faktisch aber meistens im Dienste des kurzlebigen Klassennutzens der regierenden Schicht, die Selbststeuerung der internationalen Wirtschaftsgesellschaft zu beeinflussen. Die reine Theorie hat wenig mit alledem zu tun: ihre Gesetze gelten über die politischen Grenzen fort; es macht keinen Unterschied ob die „ökonomische Entfernung“ durch natürliche oder politische Ursachen bestimmt ist.

Dagegen sind diese Dinge von der größten Bedeutung für die politische Ökonomie und die Wirtschaftspolitik.

A. Die Handelsbilanz

α. Der Merkantilismus

Der Begriff der „Handelsbilanz“ bildet das Zentrum der merkantilistischen Theorie, soweit man hier schon von einer Theorie sprechen kann. Es handelt sich vielmehr um wirtschaftspolitische Tendenzen, die hier und da in einigen theoretischen Gedanken einen gewissen Unterbau erhielten, um gegen die Einwände der Klassegegner geschützt zu sein. Denn natürlich ist auch hier alles Klassentheorie, und zwar diejenige des aufkommenden Unternehmerstandes und des zur Zeit mit ihm verbündeten Hofadels des Ancien régime, die sich gegen die Feudalgewaltigen zu verteidigen hatten.¹

Die präkapitalistischen, sehr prächtigen und sehr verschwenderischen Hofhaltungen, vor allem die der englischen Stuarts und der französischen Bourbonen, aber in kleinerem Maßstabe auch die der deutschen und slawischen Dynastien, waren dank ihrem großen Domänenbesitz und den daraus fließenden Naturalabgaben ihrer „Kronbauern“ überreich mit allen Mitteln des groben Behagens ausgestattet. Aber sie begehrten die Befriedigungsmittel des verfeinerten Geschmacks und des persischen Luxus und hatten daher erstens das Interesse, im Lande selbst ein starkes Gewerbe heranzuziehen, und zweitens, das *bare Geld* zu erhalten, das gebraucht wurde, um die Hofhaltung selbst in ihrer raffinierten Pracht aufrechtzuerhalten, um die adligen Parasiten zu füttern, die keine andere Existenzquelle hatten, als ihre Pensionen, und nicht zuletzt, um die endlosen Kriege zu führen, in die das Gloriabedürfnis, die dynastischen Familieninteressen und die konfessionellen Superstitionen die Reichen verwickelten. Da Westeuropa, in dem der Merkantilismus blühte, nur wenig ergiebige eigene Gold- und Silberminen besaß, auch, mit Ausnahme Spaniens, keine nennenswerten Metallschätze in seinen damaligen Kolonien hatte, so konnte man Geld nur auf dem Wege entweder der Anleihen oder der Warenausfuhr herein bekommen, wenn die Waren mit barem Gelde, nicht aber mit anderen Waren, bezahlt wurden.

Das aber erschien den Interessenten und den wissenschaftlichen Vertretern ihrer Interessen nicht nur als möglich, sondern als das erstrebenswerteste aller Ziele. Denn das Geld galt ihnen infolge einer Blendung, die noch heute nicht von allen Augen, nicht einmal allen fachmännisch-wissenschaftlichen Augen, gewichen ist, nicht etwa nur als *ein Teil* des „Reichtums der Nation“, sondern als der wichtigste Teil dieses Reichtums, ja, manchem als der Reichtum schlechthin. Und darum strebten sie mit allen Mitteln des Klassenmonopols der Staatsverwaltung darauf hin, eine *günstige Handelsbilanz* zu erzeugen, d. h. es zu ermöglichen, daß auf die Dauer mehr Waren aus- als eingeführt wurden, so daß die Differenz in Gestalt von Geld ins Land kommen und darin bleiben mußte. Zu dem Zwecke wurden die Erzeugungskosten der Industrie nach Möglichkeit herabgesetzt: durch Fabrikations- und Handelsprämien, durch Zuschüsse zum Bau neuer Fabriken und Manufakturen, durch Vergünstigungen bei der Besteuerung z. B. solcher qualifizierter Einwanderer, die als Werkleute oder Werkmeister ins Land gezogen wurden; durch Schutzzölle gegen fremde Konkurrenz usw. Und auf der anderen Seite suchte man der Industrie billige Löhne zu sichern, indem man

1 „Das Merkantilssystem war nichts anderes als wirtschaftlicher Machiavellismus [...] Die Merkantilisten gingen allerdings davon aus, festzustellen, aus welchen Ursachen dieses oder jenes Volk zu wirtschaftlicher Blüte gelangt sei; der Schwerpunkt ihrer Schriften aber liegt in den Vorschlägen, die sie daran knüpfen, welche Maßnahmen man ergreifen sollte, um ein Volk zu wirtschaftlicher Blüte zu führen. Und in der Praxis wurde daraus eine Politik, welche im Innern die wirtschaftlichen Interessen derjenigen Kreise, die man aus politischen Gründen zu gewinnen suchte, förderte, die der übrigen schädigte, und die nach außen von dem Geiste des Roßtäuschers erfüllt war, der nur in der Benachteiligung des Gegenkontrahenten seinen Vorteil sieht.“ (Brentano, *Wie studiert man Nationalökonomie?*, München 1911, S. 9f.)

die Arbeiter durch Regulative und Gesetze, durch Lohntaxen aller Art, zwang, für einen Mindestlohn zu arbeiten, und indem man die Landwirtschaft unmittelbar für Industriezwecke besteuerte, wie durch die Armengesetze Englands, oder mittelbar heranzuziehen versuchte, wie durch das Verbot der Getreideausfuhr, das billige Preise und dadurch billige Löhne erzielen sollte.

Das war das handels-, gewerbe-, agrar- und sozialpolitische System des Merkantilismus, das übrigens in jedem Lande seine eigene Ausprägung erhielt, je nachdem dieses eigene Edelmetall-Minen besaß, die Seefahrt beherrschte usw.; es erhielt seine folgerichtigste Ausgestaltung durch den französischen Minister Colbert und wird daher auch als *Colbertismus* bezeichnet. Als praktisches System zur *Erziehung* einer Industrie kann es verteidigt werden und hat als solches in Frankreich eben unter Colbert und z. B. in Preußen unter Friedrich II. gewiß mehr Segen als Unheil gebracht: aber theoretisch ist es augenscheinlich unsinnig.

Man kann nur verkaufen, wenn und so viel man kauft. Nun ist es ja natürlich möglich, daß eine Volkswirtschaftsgesellschaft sich darauf kapriziert, statt letzter Güter oder Werkgüter Edelmetall zu kaufen. Das ist unpraktisch, denn man kann Gold nicht essen, kann sich mit Gold nicht kleiden usw. Aber es ist möglich. Die Gesellschaft spielt dann eben die Rolle des monomanischen Geizhalses, der in seinem Horte wühlt und für dieses sterile Vergnügen auf jeden wirklichen Genuß verzichtet. Denn auch sie dürfte ihren Metallhort nur thesaurieren: wollte sie ihn in natura oder auch nur in Gestalt vollgedeckter gegen Metall einlösbarer Noten in den Verkehr bringen, um dafür Wertdinge zu kaufen, so würde sie ihn sofort wieder abströmen sehen.

Wo nämlich aus irgendwelchen Ursachen der Metallgeldvorrat einer einzelnen Staatswirtschaftsgesellschaft größer wird, als dem allgemeinen Durchschnitt des gesamten Kreises der Gesamtwirtschaftsgesellschaft entspricht, da sinkt Geld in der Preisrelation gegen alle anderen Waren. In dieser Lage befand sich, wie oben erwähnt, lange Zeit Spanien, das die Silber- und Goldtribute seiner Kolonien durch allerhand, aus merkantilistischem Geiste geborene, Maßnahmen im Lande festzuhalten versuchte. Wo aber Geld billiger ist als an anderen Stellen, da versucht der Ausländer, es gegen Waren zu kaufen und zwar womöglich gesetzlich im offenen Markte oder, wenn das verboten ist, ungesetzlich auf dem Wege des Schmuggels. Für den auswärtigen Importeur stellt sich die Kalkulation natürlich umgekehrt dar: er erzielt für seine Waren im Lande der „Geld-Plethora“ (Plethora heißt Überfüllung, medizinisch Vollaftigkeit), höhere Geldpreise als anderswo und sucht natürlich diesen günstigsten aller Märkte auf; er macht sich nicht klar, daß er Geld billig kauft, sondern glaubt, Ware teuer zu verkaufen.

Daher findet ein gewaltiger Import von Waren statt, der mit Geld, statt mit anderen Waren bezahlt wird. Das aber hat nicht nur für die Volkswirtschaft die gleichgültige Folge, daß das überschüssige Geld abströmt, sondern auch die ihr sehr schädliche Folge, daß der heimische Gewerbefleiß schwer gestört und vielleicht zerstört wird. Er kann die Konkurrenz des Auslandes nicht bestehen, weil er mit viel teureren Geldlöhnen und Geldpreisen aller heimischen Werkgüter zu rechnen hat.

Das Geld aber strömt unaufhaltsam ab, sobald es in den Verkehr tritt, und zwar teils in Gestalt barer Zahlungen, teils als Saldierung des Kreditgeldverkehrs.

Wenn nämlich das Ausland viel mehr Waren in das Land der Geld-Plethora sendet als empfängt, so laufen viel mehr Wechsel auf das letztere als umgekehrt. Die „Devisen“ auf das Ausland erhalten also ein Agio, steigen über den „Goldpunkt“, und der Saldo wird durch Goldversendung ausgeglichen. Das Plethoraland aber behält nicht mehr Edelmetall, als es bei dem Stande der Kooperation braucht, um seine Tausche zu vermitteln und das Gewerbe zu versorgen: nur wird nach einem solchen unsinnigen Experiment die Kooperation wesentlich tiefer stehen als vorher, weil der heimische Gewerbefleiß schwer geschädigt ist.

β. Der Neo-Merkantilismus

Trotz dieser unzweifelhaften und kaum je bestrittenen Zusammenhänge strebt eine moderne Schule, die wohl auch als Neo-Merkantilismus bezeichnet wird, immer noch nach einer günstigen Handelsbilanz als einem sehr wünschenswerten Ziele. Es sind das gewisse schutzzöllnerisch gerichtete Wirtschaftspolitiker, die von dieser Theorie aufrechterhalten möchten, was sich irgend halten läßt, weil ihnen das praktische System in vieler Beziehung als noch heute brauchbar erscheint, und sei es auch nur zur Erziehung neuer nationaler Industrien. Darüber kann hier nicht ausführlich gehandelt werden. Nur die Andeutung, daß in der reinen Ökonomie jeder Schutzzoll schädlich wirken muß, während er in der kapitalistischen, namentlich in ihren Anfängen, mit Friedrich List als Erziehungszoll wohl verteidigt werden kann.

Denn in der reinen Ökonomie, wo alle Vorteile der gesteigerten Kooperation sich gleichmäßig auf alle Mitglieder der Gesellschaft verteilen, kann der Import billigerer auswärtiger Produkte wohl einige Gewerbetreibende vorübergehend schädigen, muß aber der Volkswirtschaftsgesellschaft im ganzen die größten Vorteile bringen und dadurch auch die Geschädigten kraft der Tendenz zur „absoluten Äquivalenz“ bald wieder in bessere als die verlorene wirtschaftliche Lage bringen. Wird nämlich ein bedeutender Teil des Kollektivbedarfs billiger vom Auslande importiert, so wird zwar Arbeitskraft, aber auch Kaufkraft freigesetzt; letztere verlangt Befriedigung durch neue Produkte, und an ihrer Produktion findet die freigesetzte Arbeitskraft alsbald lohnendere Beschäftigung; lohnendere, denn die höhere internationale Kooperation bedeutet immer höhere Produktivität.

In der kapitalistischen Ökonomie aber kann ein Schutzzoll wenigstens in den Frühzeiten als Erziehungsmaßnahme sehr wertvoll sein. Denn hier, wo alle Vorteile gesteigerter Kooperation fast nur der Oberklasse zufließen, kann durch den Angriff einer höher entfalteten ausländischen Industrie der heimische Gewerbefleiß mit einem Schlage aus dem Markte geworfen werden, wie es den Webern aller Welt durch die Konkurrenz der englischen Baumwollgewebe geschah. Und dann wird der Druck auf dem Markte der Dienste ungeheuer vermehrt, erstens, weil diese expropriierten Selbständigen zu arbeitsuchenden Proletariern geworden sind, und zweitens, weil die Landproletarier nicht mehr in gleichem Maße in die Industrie abströmen können wie bisher. Dagegen wird ein Schutzzoll es erreichen können, daß das heimische Gewerbe seine Arbeitskräfte nicht nur festhält, sondern sogar stark vermehrt, und dadurch wird das Landproletariat in steigendem Maße abgesaugt, und sein Lohn steigt und mit ihm der Lohn der Stadtproletarier.

Wenn die Neomerkantilisten ihre Handelspolitik mit diesen Gründen verteidigten, so ließe sich darüber reden. Es wäre in jedem Falle zu untersuchen, ob eine nach Schutzzoll lüsterne Interessengruppe noch eines auf gemessene Frist gewährten Erziehungszolles bedarf oder nicht. Statt dessen rechtfertigen sie ihre Politik mit Argumenten, die nicht Stich halten, und machen sich dadurch gutgläubig zu Verfechtern mächtiger Interessengruppen, die unter der Maske des gemeinen Nutzens ihren Privatvorteil erstreben, obgleich die produktiven Kräfte dadurch viel mehr gelähmt als gefördert werden. Indes, darüber kann man verschiedener Meinung sein. Aber keinesfalls dürfen die Ziffern der Handelsstatistik herangezogen werden, um eine „ungünstige Handelsbilanz“ herauszurechnen und mit ihr die Schutzzollpolitik zu begründen. Denn für diesen Zweck ist die Statistik ganz unbrauchbar. Die nackten Zahlen ohne Kommentar beweisen nichts, wie aus folgender *reductio ad absurdum* hervorgeht, die mit Recht gegen die Theorie und ihre statistische Begründung angewendet worden ist.

Unterstellen wir, daß sämtliche Handelsschiffe eines Landes während eines Jahres untergehen, ehe sie den fremden Hafen erreicht haben.¹ Dann gehen Milliarden aus, nichts ein, und der Aktiv-

1 Ähnlich List, Das nationale System der politischen Ökonomie, Stuttgart/Tübingen 1841, S. 240.

Saldo der Bilanz ist maximal. Statistisch würde sich also eine so ungeheure Katastrophe als die günstigste Handelsbilanz darstellen. Daraus geht hervor, daß die Zahlen an sich nichts beweisen; sie bedürfen mindestens immer eines Kommentars.

Ferner sind sie nicht vergleichbar, weil die einzelnen Zollbehörden verschiedene Schätzungsverfahren anwenden, um den Wert zu ermitteln.

Schon darum können die Ziffern der Handelsbilanz kaum zu etwas anderem dienen, als mit sich selbst verglichen zu werden, d. h. um die Bewegung des auswärtigen Handels einer Volkswirtschaftsgesellschaft, für sich betrachtet zu verfolgen, zu sehen, wie sich Einfuhr und Ausfuhr im ganzen, und Ein- und Ausfuhr bestimmter Warengruppen im einzelnen verschieben, um daraus gewisse Schlüsse auf Fortschritt oder Rückschritt, vermehrte oder verminderte Integration mit dem Kreise der Internationalwirtschaft zu ziehen.

Vor allem aber kommt sogar für das, was hier bewiesen werden soll, nicht die Handelsbilanz, d. h. die Ziffer der ausgetauschten *Güter*, sondern zunächst die *Zahlungsbilanz*, d. h. die Ziffer der ausgetauschten Wertdinge in ihrer Gesamtheit, in Betracht.

B. Die Zahlungsbilanz

Die Handelsstatistik kann nämlich nicht einmal die zwischen zwei nationalen Wirtschaftsgesellschaften ausgetauschten Güter in ihrer Gesamtheit ohne Rest erfassen, und ganz entziehen sich ihrer Zählung die ausgetauschten Dienste und Machtpositionen, namentlich die Kapitalstücke.

Was die *Güter* anlangt, so kann sie vor allem die Summen in barem Gelde oder Kreditgeld nicht erfassen, die Reisende der fremden Nation im Lande gegen Güter, Dienste und ev. Machtpositionen vertauschen.¹ Diese Wertsumme müßte in der Handelsbilanz die Ausfuhrziffer vermehren.² Ferner gehen zwar die Steinkohlen und die Nahrungsmittel aus, die die Schiffe für Heizung und Verproviantierung aus den Häfen mitnehmen, aber sie gehen in kein fremdes Land ein. Dasselbe gilt, wie Giffen einmal betonte, von den Schiffen selbst. Ferner wird ein beträchtlicher Teil des Exports von Geld (in Noten, Schecks usw.) und von Gütern, die als Warenproben oder Muster ohne Wert durch die Post verschickt werden, von den Statistikern nicht gezählt.

Von den *Diensten* schlagen am stärksten die Transportdienste zu Buche; durch die Unmöglichkeit, sie zu erfassen, wird die Handelsbilanz völlig unbrauchbar für den ihr von den Neomerkantilisten zugedachten Gebrauch.

Denn der Wert eines Exportgutes ist im Ankunftsorte um die Fracht samt Versicherung höher als im Heimatorte. Unterstellen wir, daß zwei Länder miteinander derart im überseeischen Handelsverkehr stehen, daß der Wert der beiderseitigen Exportgüter im Heimathafen völlig gleich ist; unterstellen wir ferner, daß je die Hälfte dieses Wertes von Verfrachtern jedes Landes befördert werde – so haben doch *beide eine „ungünstige“ Handelsbilanz*. Denn in jeden Ankunftshafen kommt mehr Wert ein als ausging, und nur den kann die Zollbehörde feststellen. Nicht feststellen aber kann sie die von beiden Ländern ausgegangenen und in sie eingegangenen niederen Wertdinge der *Dienste* der Verfrachtung und Assekuranz, die die scheinbare Differenz im Werte der *Güter* hier so völlig bilanzieren, daß keinerlei Goldbewegung erforderlich ist, um die „Spitze“ auszugleichen.

1 Den Reingewinn Italiens aus dem Fremdenverkehr schätzte Michels auf jährlich weit über 500 Millionen Lire (in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 3. Kriegsheft, S. 605).

2 Dazu kommen Barversendungen ins oder vom Auslande. Nach Flürscheim (Not aus Überfluß. Beitrag zur Geschichte der Volkswirtschaft der Boden-Reform, Leipzig 1909, S. 181) gingen aus den Vereinigten Staaten 1907 allein an Postanweisungen fast 84 Millionen Dollar aus. Schecks sind kaum statistisch zu erfassen, die für Familienunterstützung, Peterspfennig, Mitgiften usw. ausgehen.

Wenn aber von den beiden Ländern nur das eine das Geschäft der Verfrachtung usw. ausführt, so erscheint natürlich seine Handelsbilanz noch viel ungünstiger. Denn das andere Land zahlt diese Dienste mit Gütern – und so übersteigt die von der Zollbehörde im Verfrachterland gezahlte Wertmasse des Eingangs an Gütern den Ausgang um noch viel größere Beträge.

Weniger zu Buche schlagen andere Dienste, die Wirtschaftspersonen des einen solchen des anderen Landes leisten: Versicherung, Vermittlerdienste von Agenten, Börsenmaklern usw.,¹ von Konsulenten in Rechtsangelegenheiten, von Erziehern, die Kinder der fremden Nation beherbergen und unterrichten, von Ärzten, die zum Konsilium berufen werden, von Patentanwälten, die fremde Patente vertreten usw.

Was aber die Zahlungsbilanz noch entscheidender beeinflusst, als diese Tausche solcher Wertdinge niedriger Ordnung, die nicht von der Statistik erfaßt werden, ist der Tausch von Machtpositionen und ihren Nutzungen. Kapitalkräftige Länder, wie Großbritannien, Belgien, Frankreich, Deutschland vor dem Weltkriege, nach ihm vor allem die Vereinigten Staaten haben gewaltige Summen fremden „Kapitals“ erworben, sei es durch Leihe, sei es durch Kauf.² Viele Milliarden von Aktien, Kuxen und anderen Anteilen an ausländischen Unternehmungen aus allen Zweigen der Produktion befinden sich in den Händen ihrer Oberklasse; vielleicht noch größere Werte sind in fremdländischen Staats- und Eisenbahnanleihen in Hypotheken usw. angelegt. Die Dividenden und Zinsen dieser Papiere, die Grundrente des auswärtigen Großgrundeigentums, der auswärtigen Bergwerke, Diamantengruben, Goldminen usw. fließt ins Land und zwar nur zum kleineren Teile in Form von barem Gelde, vorwiegend in Form von Gütern, zum Teil auch in Form von Diensten, z. B. Transportdiensten, und schließlich wieder in Form von Machtpositionen, von neuen Rechtstiteln auf fremdes Kapital- und Grundeigentum. Deutschland gab z. B. für den russischen Roggen, den es importierte, als Gegenwert ungeheure Beträge von Kupons der russischen Staatsanleihen und Eisenbahnobligationen.

Je reicher also ein Land im Vergleich zu einem anderen ist, je mehr es „Gläubigerland“ ist, um so mehr übersteigt seine Einfuhr seine Ausfuhr; je ärmer es ist, je mehr es „Schuldnerland“ ist, um so mehr übersteigt seine Ausfuhr seine Einfuhr. Wenn man daher aus den Vergleichen einen Schluß ziehen will (was immer nur mit vorsichtiger Bewertung jeder einzelnen Zahl geschehen darf, weil sie das Ergebnis der verschiedensten Kombinationen günstiger und ungünstiger Umstände sein kann), *dann ist eine „ungünstige“ Handelsbilanz ein günstiges, und eine „günstige“ Handelsbilanz ein ungünstiges Zeichen für den relativen Wohlstand einer Nation.*³

Diese Dinge haben mithin keine ernste wissenschaftliche Bedeutung. Sie sind pure Klassen- und Interessenadvokatie, die sich wissenschaftlich drapiert, um Anhänger zu werben.

Noch eine Bemerkung zum Schlusse: man hört vielfach die Meinung äußern, daß ein Land nur dadurch Gläubigerland mit „ungünstiger“, dauernd passiver Handelsbilanz werden könne, wenn es vorher aktive Handelsbilanz gehabt habe. Denn offenbar könne es die Kapitalstücke im Auslande

1 Die Provisionen der „Bill-brokers“ in London, die die Wechsel des großen internationalen Handelsverkehrs zum bedeutenden Teile mit ihrem Giro versehen (die Pfund-Devisen herrscht auch heute noch fast unbeschränkt), schlagen allerdings mit gewaltigen Summen in der Zahlungsbilanz zu Buch (vgl. Helfferich, Das Geld, Leipzig 1903, S. 50; ferner Withers, Geld und Kredit, dt. Ausgabe, Jena 1911, S. 82f.).

2 Das wußte Steuart auch schon. Vgl. derselbe, An Inquiry into the Principles of political Economy, Bd. II, Kap. 30.

3 Nach Helfferich (Das Geld, S. 504) schätzte Giffen die Einnahmen Englands aus Zinsen und Unternehmergewinnen von ausländischen Kapitalanlagen auf 90 Millionen £, aus internationalen Zwischenhandelsdiensten auf 18, aus Schiffahrtsdiensten für das Ausland auf 70 Millionen £, zusammen aus diesen drei Posten auf 178 Millionen Pfund, während das Passivsaldo der englischen Handelsbilanz nur 150.175 Millionen Pfund betrug.

nur erworben haben durch Ausfuhr von Geld oder anderen Gütern. So z. B. habe Deutschland einen großen Teil seiner russischen Anlagen gekauft gegen Eisenbahnwagen, Lokomotiven, Schwellen und Schienen, die es exportiert habe, ohne in anderen Gütern Gegenwerte erhalten zu haben: damals müsse also seine Handelsbilanz im russischen Handel aktiv gewesen sein.

Wir wollen davon absehen, daß diese Erwägung die Dienste vernachlässigt. Mit dieser Einschränkung könnte man sie als richtig zugeben – wenn zwischen Personen und Nationen eben nur die Beziehungen des ökonomischen Mittels bestanden. Aber es bestehen auch zwischen den Nationen die Beziehungen des politischen Mittels, und das wirkt auf Handels- und Zahlungsbilanz mit starker Kraft ein.

Was z. B. die Kreuzfahrer aus der Levante, die Conquistadoren aus Westindien, Peru und Mexiko, und die Offiziere des Lord Hastings aus Ostindien an erbeuteten Schätzen mit nach Hause brachten, war ein Import von Gütern, dem kein Export gegenüberstand; das gleiche war der Fall mit den englischen Subsidiengeldern, die Friedrich der Große während des Siebenjährigen Krieges erhielt, mit der Kriegsschädigung von fünf Milliarden, die Frankreich 1871 an Deutschland, und den ungeheuren Beträgen, die Deutschland an die siegreiche Entente zahlen mußte.¹ Und das gleiche gilt von Machtpositionen. Die riesenhaften Latifundien, die britische Gentlemen in Nordamerika, später in Australien und Neuseeland für ein paar Ellen bunten Kattuns „kauften“; das Arbeitsvermögen der Indios und Neger, die man zu Sklaven machte, waren unentgeltete Aneignung kraft politischen Mittels; und die Einnahmen von diesem politischen Eigentum, die in Gestalt von Gütern ins Land flossen, machten die Handelsbilanz von vornherein passiv.

Alle diese Beziehungen, ökonomische und politische, friedliche und kriegerische, drücken sich in der Zahlungsbilanz aus. Dazu kommt der internationale Leihverkehr kurzfristiger Kapitalanlagen. Wenn in einem Lande die Konjunktur günstiger ist oder scheint als in einem anderen, so kauft das erste von dem zweiten Beschaffungsgüter: bares Geld und Werkzeuge, gegen Kapitalstücke, indem es Finanzwechsel begibt oder eigene Effekten lombardiert (in Pension gibt) und seine Tratten nach Möglichkeit prolongiert, d. h. durch neue Tratten ersetzt, statt mit Waren zu zahlen. Und umgekehrt: wenn in einem Lande das Produktivkapital sinkende Erträge hat, weil die Kaufkraft nicht ausreicht, so sucht die „Ausscheidung“ Anlagen in fremdem Kapital. Hier walten ganz die Gesetze, die wir in der als einheitlich betrachteten Wirtschaftsgesellschaft festgestellt haben.

Dieser gesamte Verkehr läßt sich statistisch nur zum kleinsten Teile und auch hier vielfach nur in größter Annäherung schätzungsweise erfassen. Irgendwelche praktischen Schlüsse auf die Handelspolitik lassen sich daraus nicht ziehen.

c. Die Selbststeuerung der wachsenden Gesellschaftswirtschaft:

Die Disposition der Wertdinge in Produktion und Distribution

Wie die Wirtschaftsgesellschaft, so steuert sich auch die Gesellschaftswirtschaft im räumlich-zeitlichen Zusammenhang der Märkte durch den Preis: beides zusammen stellt den Gesamtprozeß dar, durch den dort die Arbeitskräfte, hier die Wertdinge zu Produktion und Distribution disponiert werden.

Die der wachsenden Gesellschaftswirtschaft gestellte Aufgabe ist die Deckung des Kollektivbedürfnisses. Wie unterscheidet sich das Kollektivbedürfnis einer wachsenden von dem einer statischen Gesellschaftswirtschaft?

¹ Nach Helfferich (Das Geld, S. 511) war die vorher aktive deutsche Handelsbilanz 1872/74 mit 3.446 Millionen passiv, die vorher passive Handelsbilanz Frankreichs aber stark aktiv.

Orientieren wir uns noch einmal an einer beliebigen statischen Wirtschaft, einer reinen oder politischen. Betrachten wir sie, als wäre sie eine einzige Kollektivperson.

Sie hat genau so zu disponieren wie ein einzelner Wirt. Sie tritt in eine neue Einkommensperiode mit einem bestimmten Eigentum und Vermögen¹ ein und darf nur so viel von ihrem Roheinkommen verzehren, daß sie am Ende der Periode den Stamm unvermindert besitzt. Ihr Roheinkommen ist der gesamte Betrag von Wertdingen niedriger Ordnung, den ihre Mitglieder produzieren. Wollte die Gesellschaft diesen gesamten „Eingang“ auf Verwendungswerte disponieren, so stände sie am Ende der Periode völlig entblößt da und hätte nicht einmal mehr die Roh- und Hilfsstoffe des Anfangs, um weiter produzieren zu können. Sie muß daher einen Teil ihrer Mittel an Arbeitskraft und Gütern zu Beschaffungsdiensten und -gütern bestimmen, um den Bestand immer wieder zu ersetzen. Ebenso muß sie „Abschreibungen“ machen; d. h. hier: genügend Güter und Dienste für die Ausbesserung und Neubeschaffung des vernutzten Werkgutes bestimmen und muß ferner „Rückstellungen“ für die Vernutzung der menschlichen Körpermaschinerie machen, um die nicht mehr voll Arbeitsfähigen zu ernähren. Dagegen sind hier, wo alles als statisch betrachtet wird, Rückstellungen für das Veralten der mechanischen Werkzeuge und Reservefonds für Notzeiten überflüssig.

In Summa: die Gesellschaft muß ihre produktiven Kräfte so disponieren, daß ihre produzierenden Mitglieder außer den für sie selbst bedurften Verwendungsgütern auch die für die nicht alimentationsberechtigten Nicht-Produzenten bedurften Verwendungsgüter beschaffen und darüber hinaus das *gesellschaftliche Beschaffungsgut* und Gebrauchseigentum in seinem Anfangsstande wieder beschaffen.

In der nicht-statischen, wachsenden und von anderen Störungen nicht freien realen Gesellschaft kompliziert sich diese Aufgabe der Disposition.

Wachsende Volksdichte bedeutet unter sonst gleichen Umständen nach dem „Gesetz der Beschaffung“ steigende Kooperation. Diese aber fordert und erlaubt nicht nur absolut *vermehrtes*, sondern relativ vermehrtes und *verbessertes*, der höher gestaffelten gesellschaftlichen Arbeitsteilung und -vereinigung entsprechendes Werkgut. Zu seiner Beschaffung muß die Gesellschaft daher einen wachsenden Teil ihrer disponiblen Kräfte und Güter ausscheiden, oder, mit anderen Worten der Beschaffung letzter Güter entziehen.

Da aber der Wirkungsgrad der gesellschaftlichen Arbeitskraft durch die steigende Kooperation im geometrischen Verhältnis wächst, während die Bevölkerung nur im arithmetischen wächst – das „Güterverhältnis“ steigt –, so ist dennoch das Schlußergebnis steigender durchschnittlicher Wohlstand: die Gesamtbeschaffung an letzten Verwendungsgütern wächst so stark, daß durchschnittlich jedes Mitglied der Gesellschaft über ein größeres Reineinkommen an mehr und besseren Verwendungsgütern zu verfügen hat; und das ist ja der Zweck und das Wertergebnis steigender Arbeitsteilung.

Der Vergleich zwischen mehreren aufeinanderfolgenden Perioden der gleichen wachsenden Wirtschaftsgesellschaft würde also ergeben, daß in jeder späteren Periode ein geringerer Prozentteil der Produzenten mit der Herstellung letzter Güter, ein größerer Prozentteil mit der Herstellung von Beschaffungsgütern, namentlich Werkgütern, beschäftigt ist, und daß dennoch pro Kopf, nicht etwa nur der Produzenten, sondern aller Mitglieder der Gesellschaft, eine größere Menge von Verwendungsgütern beschafft wird. Und zwar gilt das nicht etwa nur für die privatrechtlichen ökonomischen Personen, die als Einzelproduzenten oder Teilhaber an Kollektivpersonen der Beschaffung ein höheres Reineinkommen genießen, sondern selbstverständlich auch für die öffentlich-

1 Unter „Vermögen“ verstehe ich denjenigen Teil des „Eigentums“, der seinem Inhaber ein Einkommen abwirft.

rechtlichen Personen des Gemeinen und des Klassennutzens: auch ihnen fließt ein höheres abgeleitetes Reineinkommen zu.

Danach läßt sich das Kollektivbedürfnis einer wachsenden Gesellschaft folgendermaßen bestimmen:

Es besteht eine wachsende Nachfrage nach vermehrten und verbesserten *Verwendungswerten* für alle produzierenden Mitglieder der Gesellschaft und die öffentlichen Körperschaften. Dazu kommen die summierten Marktbedarfe nach Verwendungswerten aller derjenigen Personen, die mehr als ihr reines Einkommen dieser Periode auf Verwendungswerte ausgeben, d. h. ihr Vermögen angreifen oder verzehren. Das sind nicht nur Verschwender und Stifter usw., sondern hier auch solche ökonomischen Personen, die in früheren Perioden „Rückstellungen“ für den Ersatz veralteten Werkgutes und „Reservefonds“ für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit durch Invalidität, Krankheit oder Alter und für ungünstige Zeiten angelegt haben, um sie jetzt zu verbrauchen. Diese Reservefonds waren entweder in dauerhaften, wertbeständigen Gütern (Juwelen, Edelmetall, Sammlungen) oder in Wertdingen höherer Ordnung angelegt und werden jetzt gegen Verwendungsgüter vertauscht.

Daneben besteht ein bestimmtes Kollektivbedürfnis nach vermehrten und verbesserten *Beschaffungswerten* (Gütern und Diensten), und zwar nach *Werkgütern* und Werkdiensten, um jenen Kollektivbedarf an letzten Gütern zu beschaffen, und nach *Metallgeld*, das ceteris paribus bei steigender Bevölkerung und Kooperation ebenfalls in wachsenden Mengen beschafft werden muß, um die immer zahlreicheren Tausche immer größerer Waren- und Wertmengen abzuwickeln. Ceteris paribus! Wir wissen, daß bei steigender Kooperation die Gegenteilstendenz besteht, das gemünzte Geld immer mehr durch Kreditgeld zu ersetzen; ja, daß sie bestehen muß, weil sich immer mehr räumliche und zeitliche Widerstände zwischen den Tausch: Wertding gegen Wertding einschieben. Welche von beiden Tendenzen, die auf Vermehrung oder Verminderung, überwiegt, hängt von vielen verschiedenen Umständen ab, die sich nicht auf eine Formel bringen lassen. Wir werden erst im Kapitel von den Krisen unsere Ansicht begründen können, daß der Bedarf nach Gold in der reinen Ökonomie viel geringer ist als in der kapitalistischen. Denn dort ist fast jeder kreditfähig und bleibt es, weil keine groben Schwankungen der Konjunktur vorkommen können, darum ist dort das Gold als Geld nur Wertmesser und bleibt es immer, während es in der kapitalistischen Ökonomie bei den hier häufigen Konjunkturschwankungen in seinen Charakter als Ware umschlägt.

Jedenfalls muß dort, wo das Kollektivbedürfnis nach Gold wächst, ein Teil der Kollektivarbeit auf seine Beschaffung disponiert werden, indem man es entweder aus eigenen Fundorten erzeugt oder durch Tausch aus dem Auslande einhandelt. Wo das Kollektivbedürfnis nach Gold sinkt, kann umgekehrt ein Teil gegen andere Wertdinge ins Ausland verkauft werden.

Schließlich besteht ein bestimmtes Kollektivbedürfnis nach Wertdingen niederer und höherer Ordnung, in denen die „Ausscheidungen“ angelegt werden können, entweder als „Horte“ oder in Machtpositionen. Und zwar wächst auch dieses Kollektivbedürfnis: denn der Standard of life wächst dauernd, und so muß auch die Kollektivausscheidung wachsen, um jedermann in der Zeit der Arbeitsunfähigkeit im gewöhnten, gegen frühere Zeiten gesteigerten, Komfort erhalten zu können.

1. Die Produktion der Wertdinge niederer Ordnung

Ein Teil der für alle diese Zwecke erforderlichen Kollektivausscheidung wird durch die außerökonomische Gewalt des Staates und seiner Unterglieder bewirkt. Die Steuern und Dienste, die er fordert, decken einen Teil der öffentlichen und in einzelnen Staaten auch einen Teil der privaten Bedürfnisse: die deutsche Kranken-, Invaliditäts- und Altersversicherung bewirkt durch solche

Zwangsausscheidung aus dem Einkommen der beteiligten Arbeiter und Unternehmer die Bildung von Rückstellungen für die Reparatur der menschlichen Maschinerie und von Reservefonds für vermeidliche und unvermeidliche Notfälle.

Es wäre denkbar, daß ein gemeinnütziger Staat die ganze erforderliche Kollektivausscheidung auf diesem Wege bewirkte. Wie schon einmal erwähnt, hat Theodor Hertzka in seiner Utopie „Freiland“¹ diesen Weg gewählt. Der Staat zieht einen enormen Teil des allerdings enormen Einkommens jedes seiner Untertanen für die wachsenden öffentlichen Zwecke des gemeinen Nutzens und nicht minder für die privaten Zwecke der Vermehrung und Verbesserung des Werkgutes, und schließlich für die reichliche Alimentation aller Rekruten und Invaliden der schaffenden Arbeit ein. Das wäre vom rein ökonomischen Standpunkt nicht unmöglich, wenn auch vielleicht politisch sehr bedenklich. Hier wäre jedes Einkommen nach Abzug dieser ungeheuren Einkommensteuer das absolute „Reineinkommen“, und jede private Ausscheidung wäre überflüssig.

Hertzka wählt diesen Weg, weil er den Zins des Kapitals in jeder Höhe und unter allen Umständen für eine Kategorie der politischen Ökonomie, um in unserer Sprache zu reden: für einen „Klassen-Monopolgewinn“, einen „Gewaltanteil“ hält. Wir stehen nicht auf diesem Standpunkt. Der Zins kann als kinetische Erscheinung auch in der reinen Ökonomie vorkommen und ist so lange unbedenklich, wie er weder aus einem Klassen- noch aus einem Personal-Monopol stammt, d. h. so lange wie er nur *einen Teil* des Mehrertrages für sich beansprucht, den die durch das übernormale Betriebskapital befruchtete Arbeit erzielt.

Jedenfalls kann der Staat der realen Wirtschaftsgesellschaft seine sämtlichen Bedürfnisse nicht durch die Zwangsausscheidung der Steuern decken: es wäre eine Unbill, die Kosten für werbende Anlagen, wie z. B. Eisenbahnen, Häfen, Kabel usw., deren Vorteil der Zukunft zufließt, auf die Schultern der Gegenwart zu wälzen. Heute freilich, unter dem Einfluß des Klassenmonopols und seiner ewigen Devise „Après nous le déluge“, begeht der Staat in ungeheuerlichem Maße die entgegengesetzte Unbill: er belastet die Zukunft mit den Kosten für gewaltige Ausgaben der Gegenwart. Das Wachstum unserer Staatsschulden durch die Ausgaben für den bewaffneten Frieden ist zum Teil ein solcher Raubbau an dem Volkswohlstande, der die Früchte der Zukunft in der Gegenwart verschwendet.²

Was der Staat nicht durch Zwangsausscheidung erlangen kann oder will, müssen die privaten ökonomischen Personen auf dem Wege der freiwilligen Ausscheidung zur Verfügung stellen, und ebenso alles das, was an vermehrtem und verbessertem Werkgut und an Verwendungsgütern von solchen Personen bedurft wird, die mehr als ihr Reineinkommen verzehren.

Diese Ausscheidung erfolgt durch die Selbststeuerung der Marktwirtschaft mittels des Preises.

Wir haben eine absolut stark steigende Nachfrage nach Verwendungsgütern. Das drückt sich aus in steigenden Preisen und Gewinnen dieser Güter; d. h. ihr Produzent empfängt die Order des Marktes, mehr von ihnen zu produzieren. Dazu braucht er mehr und bessere Beschaffungsgüter: Werkgüter an Roh- und Hilfsstoffen, verbesserte Maschinerie, und ceteris paribus auch mehr von dem Beschaffungsgut des baren Geldes, um die größeren Tausche zu „effektuierten“.

Alle diese Dinge treten neu in sein Sollbudget ein, und er tritt seinerseits mit seiner Nachfrage nach ihnen auf den Markt. Dadurch erhalten auch ihre Preise steigende Tendenz und veranlassen ihre Produzenten ebenfalls, ihre Produktion auszudehnen, ihre Maschinerie zu vermehren und zu verbessern und neue „Dienste“ von Selbständigen und Unselbständigen als Beschaffungsdienste anzukaufen. Das setzt sich rückwärts in alle Beschaffungszweige hinein so lange fort, bis fallende Gewinne zeigen, daß das Kollektivbedürfnis nach neuen Verwendungsgütern, und daher auch nach Beschaffungsgütern zur Zeit gesättigt ist.

1 [Hertzka, Freiland, Leipzig 1890.]

2 Wörtlich übernommen.

Auf diese Weise reguliert die wachsende Marktwirtschaft die Produktion des notwendigen gesellschaftlichen Beschaffungsgutes, des Geldes und in specie des gesellschaftlichen Werkgutes, des „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne“. Ebenso reguliert sie durch die Selbststeuerung der Preisrelation die Produktion derjenigen Wertdinge niederer und höherer Ordnung, in denen die Ausscheidungen der produzierenden Mitglieder der Gesellschaft Anlage suchen.

Soweit das in Gestalt von „Horten“ geschieht, ist nichts Neues darüber zu sagen. Die Nachfrage nach Juwelen, Gold, Sammlungen erscheint verstärkend auf dem Markte der Güter und befördert ihre Produktion respektive erhöht ihren Preis und bei Monopolgütern auf die Länge ihren Wert.

2. Die Produktion der Wertdinge höherer Ordnung

Soweit aber die Anlage in Machtpositionen erfolgt, konstituiert das eine gewisse Nachfrage, der in einer gegebenen Gesellschaft ein gegebenes Angebot gegenübertritt; aus ihrem Verhältnis bildet sich nach den uns bekannten Gesetzen der Fuß der Kapitalisierung und der Preis; und auch in der wachsenden Gesellschaftswirtschaft steuert sich, wie in der statisch gedachten, die Produktion der Werkgüter einerseits, der Machtpositionen andererseits dadurch, daß der Tauschwert eines normalen Produktivkapitals „im volkswirtschaftlichen Sinne“ auf die Dauer gleich sein muß dem Kapitalisierungswert des damit beschaffbaren Kapitals „im privatwirtschaftlichen Sinne“.

A. In der reinen Ökonomie

In der reinen Ökonomie weicht die private Kollektivausscheidung aus mehreren Gründen stark von derjenigen ab, die wir um uns herum beobachten; erstens, weil hier alle ökonomischen Personen während einer langen Periode produktiv Arbeitende sind, und zweitens, weil das Einkommen sehr gleichmäßig verteilt, lediglich nach der Qualifikation abgestuft, und so hoch ist, daß jeder Reservefonds von ausreichender Höhe zu legen imstande ist [sic]. Diese Ausscheidungen wachsen von Epoche zu Epoche mit der steigenden Kooperation und dem steigenden Reichtum nicht nur in absoluter Masse, sondern auch im Verhältnis zur Zahl der Bevölkerung.

So weit sie nicht in Gestalt von dauerhaften Verwendungsgütern, wie Häuser, Mobiliar, Fruchtgärten, oder als Horte angelegt werden, werden sie auch in der reinen Ökonomie Anlage in Machtpositionen suchen, und zwar, da hier die Grundstücke nur in seltenen Ausnahmefällen rentierendes Sacheigentum sein können, in Kapitalstücken. In Anleihen der öffentlichen Körperschaften einerseits und der Unternehmungen andererseits; Hypotheken auf „nacktes“ Grundeigentum sind ebenfalls nur in Ausnahmefällen denkbar.

Voraussichtlich wird die Ausscheidung im Laufe der Entwicklung unvermerkt auf folgende Weise in Kapital verwandelt werden.

Die großen Betriebe können hier in der Regel, unter irgendeiner rechtlichen Form, faktisch nur Produktivgenossenschaften sein. Die Genossen werden in dem Maße, wie das Unternehmen sich ausdehnt, nicht nur von ihrem Roheinkommen die Abschreibungen, Rückstellungen und Reservefonds absetzen, sondern auch aus ihrem Reineinkommen gewisse Beträge für die Vermehrung und Verbesserung des Werkgutes zur Verfügung stellen. Für die letztangeführte, die wirkliche *Ersparnis*, wird ihnen die Genossenschaft verzinliche Schuldscheine mit kurzer Tilgungsfrist ausstellen. Das ist nur gerecht, denn der Zins ist hier eine Kategorie der reinen Wirtschaft: ein Teil des Mehrertrages, den das übernormale Betriebskapital dem Betriebe abwirft. Die älteren Genossen werden daher nicht nur bei gleicher Qualifikation ein etwas höheres Einkommen genießen als die jüngeren, sondern sie werden im Laufe ihrer Arbeit auch ein gewisses Kapital anhäufen.

Daneben werden voraussichtlich andere Teile des privaten Reineinkommens Anlage in der *kollektiven* Ersparnis suchen: in Büchern der Sparkassen und Policen der Versicherungsgesellschaften. Und diese Institute werden die ihnen im kleinen zufließenden Mittel im großen für die Befriedigung des Gesamtbedürfnisses der öffentlichen Körperschaften und solcher Unternehmungen zur Verfügung halten, die aus den Ersparnissen ihrer Genossen die gesamten erforderlichen Werkgüter nicht sofort werden aufbringen können, namentlich also der in Neugründung befindlichen.

Während der Übergangsperiode wird daneben auch noch das aus der kapitalistischen Epoche eingebrachte werbende Sacheigentum eine bedeutende Rolle spielen; große Rentner werden ihre Werkgüter und ihr Gold gegen Anleihen der Genossenschaften vertauschen; aber im Laufe einiger Generationen werden diese Erbvermögen pulverisiert sein, und die berufsmäßige Kreditgewährung durch Privatleute wird kaum noch eine große Rolle spielen.

Dagegen werden die flüchtigen, nicht zur dauernden Anlage bestimmten, sondern nur für nahe Ausgaben bereitgehaltenen Ausscheidungen sich in Genossenschaftsbanken sammeln, die dafür Kapitalstücke in Form verzinslicher Forderungen geben werden.

B. In der politischen Ökonomie

In der kapitalistischen Ökonomie liegen die Dinge wesentlich anders. Hier ist das Reineinkommen sehr ungleichmäßig verteilt; hier ist es bei der übergroßen Mehrzahl der ökonomischen Personen nicht groß genug, um Reservefonds von ausreichender Höhe anzulegen. Und hier sind vor allem gerade unter den reichsten Personen viele nicht produktiv Arbeitende. Es gibt zahlreiche Personen, die entweder nichts als Rentner oder wenigstens „im Nebenberufe“ Rentner sind: Eigentümer von abgespaltenen Erb- und Abfindungskapitalen, namentlich von Obligationen oder Anteilen von Familiensozietäten, und solche Personen, die ihren Kapitalbesitz oder Grundbesitz verkauft und sich zur Ruhe gesetzt haben usw. Für alle diese Personen ist ihr Roheinkommen aus Kapital, abgesehen von einigen unbedeutenden Verwaltungsspesen, mit ihrem Reineinkommen identisch.

Würden diese Rentner einmal zeitweilig ihr gesamtes Reineinkommen verzehren, so würde augenscheinlich die Kollektivausscheidung zu gering sein, um die wachsende Wirtschaftsgesellschaft mit demjenigen neuen öffentlichen Gebrauchseigentum und demjenigen neuen gesellschaftlichen Werkgut auszustatten, das die dem Wachstum des Volkes und des Kollektivbedarfs entsprechende Kooperation ermöglichen würde. Dann würde der Kapitalisierungsfuß fallen, d. h. der Zinsfuß steigen und die Rentner veranlassen, einen genügenden Teil ihres Einkommens auszuscheiden und gegen Machtpositionen, die sie nachfragen, anzubieten.

Daneben geht die Ausscheidung der Produzenten in Gewerbe, Handel und Landwirtschaft.

Auch die *Unterklasse* beteiligt sich daran mit Beträgen, die für den einzelnen freien Arbeiter nicht ausreichende Reservefonds darstellen können, die aber in ihrer Gesamtheit dennoch in fortschreitenden Gesellschaften allmählich ungeheure Summen zusammensetzen. Leider kommen diese Beträge, statt den Arbeitern selbst, der Oberklasse zugute: die in den Sparkassen, Genossenschaften, Gewerkschaften usw. aufgehäuften Milliarden dienen mit dazu, in Hypotheken, Wechseln, Schuldscheinen, Anleihen usw., angelegt zu werden und die Festung des Kapitalismus zu verstärken. Wenn die Arbeiterschaft erst lernt, ihre Ersparnisse in Unternehmungen anzulegen, die ihr nicht nur den spärlichen Zins des sichersten Kreditkapitals eintragen,¹ sondern den Kapitalismus in seiner Wurzel, dem großen Grundeigentum, angreifen, dann hat seine letzte Stunde geschlagen.²

1 Wie unsicher selbst diese Anlagen sind, hat die Nachkriegszeit gezeigt.

2 Das hat in Amerika und noch mehr in Schweden mit einiger Kraft bereits eingesetzt. Die Arbeiterbanken

Die Unterklasse Deutschlands legt ihre gesamten Ausscheidungen in relativ großen Mengen als flüssiges Kapital an, und zwar auf den Sparkassen, die kleinere Summen sofort, größere nach kurzer Kündigungsfrist auszahlen: da aber auch ihre Reservefonds dabei sind, die erst für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit zur Verwendung bestimmt sind, und ihre Ersparnisse, die für die Kinder gemacht werden und überhaupt während des Lebens der Einleger nicht zur Verwendung bestimmt sind, kann die Sparkasse als ökonomische gemeinnützige Kollektivperson der Verwaltung ihrerseits feste Anlagen auf den Leihe- oder Kaufmärkten der Machtpositionen nachfragen. In anderen, höher entfalteten Ländern suchen auch die Sparer der Unterklasse unmittelbar den Markt langfristiger Anlagen mit veränderlichem Werte auf: sie kaufen Schuldverschreibungen des Staates oder der Kommunen auf dem Leihemarkte oder gar Anteile von Kapitalgesellschaften auf dem Kaufmarkte des Kapitals, in Frankreich ist die Staatsrente die beliebteste Anlage, in England spekuliert auch der kleine Mann in großem Umfange in den dort zulässigen Pfundaktien aller möglichen Gesellschaften.

Handelt es sich bei den Ausscheidungen der Unterklasse um wirkliche „Entsagung“ aus ihrem allzu kleinen Arbeitseinkommen, so ist die Ausscheidung der Produzenten der *Oberklasse* nur zum kleinsten Teil die Frucht solcher „wirtschaftlichen Tugend“; sie ist zum größten Teil Rückstellung vom rohen Einkommen und, insofern es wirkliche Ersparnis vom reinen Einkommen ist, dennoch keine Entsagung, sondern ersparter Überfluß aus bedeutendem Mehrwert.

In den ersten Anfängen des Kapitalismus freilich, so lange noch wenig reines Rentnerkapital gebildet war, haben die britischen Unternehmer in der Tat sehr bescheiden gelebt: es war „Stil“, galt als Kennzeichen des soliden Geschäftsmannes, so viel wie möglich von dem Einkommen der abgelaufenen Produktionsperiode wieder in den Betrieb zu stecken.¹ Auch das wieder ein Beispiel, wie sich die Ideologie einer Gruppe determiniert durch den Zwang, den das sozialökonomische Milieu auf sie ausübt.

Wir haben einige Notizen dafür, wie stark dieser Zwang damals war, weil nur erst schwache Mengen von Leihkapital gebildet waren. Alfred Krupp hat in seiner ersten Kampfzeit einmal das Tischsilber verkaufen müssen, um die junge Fabrik über Wasser zu halten, und hat von da an bis zu seinem Tode der Erinnerung halber nur noch Alfenide benutzt. Und der Begründer des großen Reeder- und Bankhauses Parish in Hamburg hätte einmal fast seinen Bankerott anmelden müssen, weil er zwar das Portefeuille voll der besten, unzweifelhaft „guten“ Kundenwechsel, aber kein bares Geld hatte, um seinen Verpflichtungen nachzukommen. Ihm half ein reicher israelitischer Geschäftsfreund aus der Klemme: heute wäre eine solche Verlegenheit bei so hohem Aktivsaldo der Vermögensbilanz undenkbar. Denn es hat sich allmählich reines Leihkapital in immer größerer Massen in den Händen einer immer zahlreicheren Menge von Rentiers angesammelt: durch Abspaltung aus Erbschaften, durch Verkauf von industriellen und landwirtschaftlichen Unternehmungen, deren frühere Eigentümer sich zurückzogen, durch Ersparnisse aus Arbeitseinkommen und Mehrwert, durch Abspaltung des Bodenwertzuwachses in Form von Hypotheken usw.

In dem Maße, wie dies sich ausbildete, wurde die spartanische Lebensführung der Anfänge überflüssig, und die Ideologie der Klasse verlangte von jetzt an repräsentatives Auftreten.

Wenn wir der Einfachheit halb er einmal von der Nachfrage nach Grundeigentum absehen wollen, so bildet diese gesamte Kollektivausscheidung die Nachfrage nach Kapital in der wachsenden Gesellschaft der politischen Ökonomie; und zwar bildet die *Ersparnis* am Reineinkommen die Nachfrage nach *neuem Kapital*, d. h. an Tributrechten.²

und viele Genossenschaften, z. B. für Kraftstoff, sind mit einigem Erfolge zum Angriff auf das Großkapital vorgegangen.

1 Max Weber hat gezeigt, wie stark das calvinistische Bekenntnis dazu mit gewirkt hat.

2 Das wird ganz klar an der Praxis der französischen Staatsanleihen. Die Regierung verkauft eine *Rente* zu einem durch die jeweilige Geschäftslage bestimmten Kapitalisierungspreise, nicht den Anspruch auf eine

In Parenthese: Diese Nachfrage nach Kapital wird in der Regel als Angebot von Kapital aufgefaßt: das beste Zeichen der grenzenlosen Begriffsverwirrung, die hier, und nicht nur bei Praktikern, sondern auch in der Theorie besteht. Es ist aber Angebot von Wertdingen niedriger Ordnung, die unmittelbar, sehr oft ohne den flüchtigen Zwischentausch des Geldes, gegen Kapitalstücke umgetauscht werden, zumeist von Gütern, aber auch von Diensten: der Beamte, der sich sein Gehalt auf Scheckkonto anweisen läßt, tauscht unmittelbar, ohne den Zwischentausch des Geldes, Dienste gegen Kapital.

Dieser Nachfrage nach neuem Kapital tritt nun in der wachsenden Wirtschaftsgesellschaft ein Angebot von neuem Kapital entgegen, das, kraft derselben Begriffsverwirrung, Praktikern und Theoretikern als Nachfrage nach Kapital erscheint. Dieses Angebot von neuem Kapital wird gebildet durch den Zuwachs des *Gesamt-Mehrwerts*, der im Wachstum einer kapitalistischen Gesellschaft ihrer Oberklasse als Totalität, als ökonomischer Kollektivperson zufließt.

Wir haben bei der Betrachtung, wie das Kapital sich bildet, bereits festgestellt, daß in dem Maße, wie die Kooperation sich mit der Marktgröße und Volksdichte staffelt, unter sonst gleichen Umständen jeder Anteil am Klassenmonopol an Wert zunimmt. Denn unter sonst gleichen Umständen bleibt die Arbeiterklasse auf ihren Monopollohn beschränkt, und der gesamte Zuwachs an Produktivität fließt den Eigentümern der Produktionsmittel zu. Auch in der realen kapitalistischen Wirtschaft der Gegenwart, wo der Reallohn, das Einkommen der Arbeiter in Verwendungswerten, dank der Landflucht, langsam steigt, fließt immer noch der Hauptteil der Produktionssteigerung der Oberklasse zu, vermehrt ihr Einkommen und daher den Wert ihres politischen Eigentums. Das ist das „unearned increment“, der „unverdiente Wertzuwachs“, meine „Zuwachsrente“ die die Bodenreformer strenger Georgescher Observanz „wegsteuern“ wollen: sie findet sich aber nicht nur beim Boden-, sondern auch beim Kapitaleigentum: auch die Anteile von Kapitalgesellschaften steigen bei höherer gesellschaftlicher Kooperation im Werte, und ebenso Anleihen ehemals „fauler“ Staaten, die „fein“ wurden, weil ihre Volkszahl, Kooperation und Produktivität zunahm. Es ist wichtig, das festzustellen, weil einige Advokaten der bürgerlichen Gesellschaft versuchen, allen Kapitalwertzuwachs als Belohnung für das übernommene Risiko und die dabei bewiesene Intelligenz auszugeben; sie behaupten, daß der eine Kapitalist nur gewinnen könne, was der andere verliere. Das ist falsch: Alle Machtpositionen, Grundeigentum und Kapital, steigen im Gesamtwert, wenn mit der Volkszahl und Kooperation der Gesamtmehrwert wächst.

Diese Zuwächse brauchen nicht als Angebot auf dem Kapitalmarkt zu erscheinen, können es aber, und das geschieht oft. Ein Spekulant will seinen Kursgewinn „realisieren“ und bietet seine Anteile an; ein Grundbesitzer in Stadt oder Land will sein unearned increment realisieren und bietet das Gut auf dem Kaufmarkte der Grundstücke an oder sucht auf dem Leihemarkte des Kapitals eine Hypothek anzubringen.

Dazu tritt nun das Angebot solcher kapitalistischer Unternehmer, die ihr Beschaffungsgut nicht in der vollen erforderlichen Höhe aus der Ersparnis am eigenen Reineinkommen erwerben können und daher Leihkapital in Gestalt von Obligationen, Prioritäten, Vorzugsaktien, Hypotheken oder Bankkredit, oder Kaufkapital in Gestalt von Beteiligungen, Aktien, Anteilen, Kuxen anbieten, um dafür die nötigen Beschaffungsgüter zu erhalten.

Der Zweck dieser Tauschgeschäfte ist immer, einen vermehrten oder einen neuen Anteil am Monopolgewinn des Klassenmonopols zu erlangen. Das erste gilt für solche Unternehmungen, die sich auf erhöhter technischer Stufenleiter einrichten, d. h. ihr Beschaffungsgut vermehren und verbessern, das zweite für solche, die zum ersten Male als Neugründungen in den Konkurrenzkampf eintreten.

Nominal-Geldsumme samt Zinsen. Es kommt praktisch auf das gleiche hinaus, ist aber formell klarer gedacht.

Der Zuwachs des Gesamtmehrwerts bei steigender Volkszahl fließt nämlich unmittelbar als Einkommen den Besitzern der Produktionsmittel zu. Kein anderer hat Anteil daran, wenigstens nicht unmittelbar. Von der Steigerung aber des Anteils, den die mittelbaren, abgeleiteten Einkommen der Familienmitglieder, der Stiftungen usw., und vor allem des Staates dank seinem Steuerrecht daraus ziehen, kann hier abgesehen werden: sie ist kein Problem.

Nun kann aber in der kapitalistischen Wirtschaft, in der die Freizügigkeit die freien Arbeiter zur Disposition jedes stellt, der sie produktiv an einem Stamm zweckmäßig zusammengestellter komplementärer Werksgüter beschäftigen will und kann, jedermann, der einen solchen Stamm von Werksgütern zusammenzubringen vermag, Kapitalist werden und im Konkurrenzkampf mit den anderen Kapitalisten seinen Anteil am Zuwachs des Gesamtmehrwerts erringen.

Auch diese Nachfrage nach Werksgütern, soweit die neu auftretenden Kapitalisten sie nicht aus eigenem Eigentum zu erwerben imstande sind, tritt demnach als Angebot neuen Leihe- oder Kaufkapitals auf den Markt.

Das ist das Spiel von Angebot und Nachfrage, das auf dem Gesamtmarkte aller Wertdinge in der wachsenden kapitalistischen Gesellschaft den Kapitalisierungswert der Machtpositionen einerseits, und den autogenen Wert der Güter und Dienste andererseits in ihr richtiges Verhältnis einstellt, und dadurch die Gesellschaft selbst „steuert“.

d. Die Gesamtsteuerung

1. In der reinen Ökonomie

Die Gesellschaftswirtschaft der reinen Wirtschaftsgesellschaft funktioniert in voller Harmonie aller ihrer Organe.

Die *Produktion* gehorcht ohne Vorzug den Orders, die der Markt durch seine Preisgestaltung erläßt: steigender Gewinn ruft sofort Ausdehnung, sinkender Gewinn sofort Einschränkung des betroffenen Produktionszweiges hervor; aus wirtschaftlichen Ursachen kann es unmöglich jemals zu einem groben Mißverhältnis zwischen Nachfrage und Angebot kommen, und die Störungen, die aus außerwirtschaftlichen Ursachen stammen, können das Gleichgewicht ebensowenig empfindlich und auf die Dauer stören, wie unwirtschaftliche Handlungen Einzelner. Verhängnisvolle Preisschwankungen sind unmöglich, das Einzelinteresse läuft überall dem Gesamtinteresse parallel: die einzelne ökonomische Person kann ihr Privatinteresse möglichst hoher Rentabilität nur befriedigen, wenn sie dem Gesamtinteresse möglichst hoher Produktivität dient.

Die *Distribution* vollzieht sich, abgesehen von einigen harmlosen, oder sogar gemeinnützigen Personalmonopol-Verhältnissen natürlicher oder rechtlicher Art (Patente), durchaus nach der Formel des vollen Arbeitsertrages, abgestuft lediglich nach der Qualifikation des Körpers, Geistes und Willens. Die Vorteile steigender Kooperation verteilen sich automatisch mit voller Gleichmäßigkeit auf alle arbeitenden Mitglieder der Gesellschaft, so daß alle Arbeitsfähigen und Arbeitswilligen so reichlich mit Befriedigungsmitteln versorgt sind, wie das der Stand der Kooperation gestattet, und daß der Wohlstand Aller dauernd mit ihr wächst.

Im Verhältnis schließlich zwischen Produktion und Distribution sind grobe Störungen aus wirtschaftlichen Gründen ausgeschlossen.

Diese wenigen Sätze werden erst ihre Bedeutung erhalten, wenn sie sich kontrastierend von der Folie der pathologischen Wirtschaft, der politischen Ökonomie des Kapitalismus, abheben werden, die wir jetzt in ihren Hauptsymptomen zu zeichnen unternehmen. „Gesundheit“ ist eben ein im wesentlichen negativer Begriff; wüßten wir nichts von Krankheit, Schmerz und Tod, so würden wir niemals darauf gekommen sein, über die Gesundheit nachzudenken. So werden wir auch die reine

Wirtschaft erst recht verstehen lernen, wenn wir erkannt haben werden, welche Erscheinungen der uns umgebenden Welt lediglich der kapitalistischen eigen sind.

2. In der politischen Ökonomie

Kaum eine Behauptung der klassischen Deduktion ist soviel angegriffen worden¹ wie die, daß die Produktion dank dem Regulator des Marktpreises sich dem Kollektivbedürfnis dadurch anpasse, daß alle Produzenten bei sinkendem Preise ihre Herstellung einengen, bei steigendem ausdehnen. Das sei gar nicht in diesem Umfange möglich! Ein Betrieb sei auf Herstellung einer bestimmten Warenart eingerichtet und könne nicht ohne große Verluste zur Herstellung einer anderen Warenart übergehen. Er müsse zeitweise sogar mit Verlust weiterarbeiten, um die größeren Verluste zu vermeiden, die aus einer Umwälzung entstehen müßten: Verlust der Kundschaft, Verderben und Veralten der Maschinerie, Verlust vor allem der eingearbeiteten, für diesen Betrieb besonders qualifizierten Arbeiterschaft usw.

In der Tat hat sich hier die klassische Deduktion besonders arge Übertreibungen zuschulden kommen lassen. Einzelne ihrer Schriftsteller sind so weit gegangen, den Zusammenhang derart darzustellen, als könne man ein in einer Unternehmung investiertes Gesamtkapital ohne weiteres auf einen anderen Zweig der Herstellung übertragen, etwa wie ein Bankguthaben von einem Konto auf das andere.² Das geht natürlich nicht! Was in Grundstücken, Gebäuden und Maschinen angelegt ist, das sogenannte „stehende“ oder „fixe Kapital“, läßt sich nur zum Teil, oft gar nicht, für einen andersartigen Betrieb verwerten, und auch das „zirkulierende“ Kapital, soweit es in Vorräten von Roh- und Hilfsstoffen besteht, ist in ungünstigen Konjunkturen nur mit großem Verlust zu verwerten. Nur das Geld läßt sich schnell übertragen, aber es bildet in der Regel nur einen sehr kleinen Teil des zirkulierenden Kapitals eines Betriebes.

Indessen sind das Dinge, die wenigstens den großen Meistern der Deduktion gerade so gut bekannt und gegenwärtig waren wie ihren neueren Kritikern. Sie hielten sich nur nicht dabei auf, den Reibungskoeffizienten genau zu bestimmen, der den Ablauf der von ihnen studierten mechanischen Vorgänge hemmte. Ihnen kam es nur auf das Schlußergebnis des Prozesses an, auf die Formel, die ihn erklärte.

Und in der Tat setzt sich der Prozeß im großen und ganzen sogar in der kapitalistischen Ökonomie, trotz aller Reibung, dennoch nach dieser Formel durch, wenn auch nicht glatt, wenn auch nicht ohne empfindliche Verluste einzelner ökonomischer Personen. Es knackt und knirscht in den Kugellagern, aber schließlich läuft die Maschine doch und erreicht ihren Effekt für die Gesellschaftswirtschaft im ganzen.

Und zwar vollzieht sich das auf verschiedene Weise:

Erstens gibt es, wie wir wissen, in jeder Wirtschaftsgesellschaft eine Anzahl von ökonomischen Personen, deren Personalwirtschaft noch einen hohen Grad relativer Autarkie besitzt. Das sind vor allem die kleinen Landwirte. Sie bringen nur einen im Verhältnis zu anderen geringen Teil ihrer Erzeugung zu Märkte, den Rest verwenden sie in eigener Wirtschaft. Sie sind in der Lage, sich dem kollektiven Bedürfnis sehr weit dadurch anzupassen, daß sie jeweils diejenigen Erzeugnisse „produzieren“, die hohen Preis haben, und diejenigen selbst verwenden, die niederen Preis haben. Sie verkaufen Milch und Schweinefleisch, wenn das Korn billig ist, und verzehren jenes, verkaufen aber Korn, wenn es teuer ist.

1 Zuerst, wie es scheint, von Sismondi. Vgl. Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques*, S. 208.

2 Diese Vorstellung mußte Ricardo als Bankier besonders naheliegen.

Andere Betriebe lassen sich schnell und ohne wesentliche Verluste der Marktlage entsprechend einrichten. Auch hier wieder geht die Landwirtschaft mit ihrem vielfältigen, vielseitigen Betriebe voran. Man hat z. B. beobachtet, daß die Fläche, die in den Vereinigten Staaten mit Weizen bestellt ist, auf und ab schwankte mit den Weizenpreisen der europäischen Produktenbörsen. Jeder Schilling, den das Getreide mehr trug, drückte sich in so und so vielen hunderttausend Acres Zuwachs zum Weizenareal der folgenden Epoche aus und umgekehrt. Ebenso hebt und senkt sich z. B. der Bestand an Schweinen, die bekanntlich in dreiviertel Jahren schlachtreif werden, mit dem Preise für Schweinefleisch; und der Bestand an den übrigen Schlachttieren folgt zögernder, aber auf die Dauer ebenso sicher der Marktlage.

Ähnliches gilt für unzählige gewerbliche Betriebe. Fast alle selbständigen Handwerker sind in der Lage, sich mehr oder weniger der Konjunktur anzupassen. Selbst dann, wenn ein Gewerbe plötzlich seinen Markt fast ganz verliert, wie das der Panzerschmiede nach Einführung der Feuerwaffe oder der Perückenmacher, können die Betroffenen den Sprung zum Büchenschmiede oder Friseur ohne allzu schweren Schaden machen. Noch leichter ist ein solcher Wechsel natürlich überall da, wo eine Ware nur langsam ihren Markt verliert, oder wo sie nur zeitweilig unter schlechter Konjunktur zu leiden hat. Da wird der intelligente und tatkräftige Handwerker wohl immer einen Notausgang finden; er wird mit seiner professionellen Geschicklichkeit und seinen Werkzeugen irgend etwas zu produzieren wissen, das den Ausfall einigermaßen deckt.

Noch viel leichter ist die Anpassung für alle Betriebe, deren Beschaffungsgut im wesentlichen das Geld ist, also für alle Handelsbetriebe. Sie können sich ohne große Schwierigkeit von dem Handel mit ungünstigen Waren ab- und dem mit günstigen zuwenden. Und dasselbe gilt wieder für alle Dienstleistenden, Selbständige und Unselbständige, des Transportes und der übrigen Herstellungs- und Verwendungsdienste.

Auch das wird für einen Hauptteil der unselbständigen Dienstleistenden, die Arbeiter, lebhaft bestritten. Ein Mechaniker könne nicht ohne weiteres Bäcker oder Matrose werden. Richtig! Aber das wird auch selten seine einzige Rettung sein. Er wird in verwandten Gewerben eine seiner Qualifikation einigermaßen entsprechende Beschäftigung, wenn auch mit geringerem Lohn finden, bis der Markt, sich wieder „hebt“, oder er wird binnen wenigen Wochen „angelerner“ Arbeiter, der ein nur um ein Geringes kleineres Lohneinkommen hat.¹ Schlimmstenfalls hat er eine Zeitlang unqualifizierte Muskelarbeit gegen den entsprechend niederen Lohn zu leisten.

Vor allem aber erfolgt die Anpassung der Produktion an die Marktlage aber dadurch, daß sich jeweils die eben reif werdenden Arbeitskräfte, und daß sich die gesellschaftlichen Ersparnisse an Beschaffungsgütern natürlich immer den blühenden Zweigen der Herstellung mehr zuwenden als den darniederliegenden.

So bleibt schließlich als schwer der Anpassung fähig nur eine relativ geringe Anzahl von solchen Betrieben übrig, die mit großem fixem Kapital nur *eine* Art von Waren herstellen und sich nur schwer oder gar nicht auf eine Änderung der Produktion einrichten können. Es sind das nur wenige, aber allerdings sehr große, wirtschaftlich und vor allem politisch sehr einflußreiche Betriebe: die großen industriellen Unternehmungen. Sie können bei schlechter Konjunktur schwer leiden. Ein charakteristisches Beispiel: die Reedereien der Welt haben nach der Hochkonjunktur der Kriegsjahre infolge der maßlosen Vermehrung der Frachtschiffe und der Verminderung der Frachten infolge der Verarmung Ost- und Mitteleuropas sehr schwere Verluste erlitten.

1 Vgl. Heiß, *Auslese und Anpassung der Arbeiter in der Berliner Feinmechanik*, [ohne Ort und Jahr], S. 159. Henry Ford berichtet in seinem Buche „*Mein Leben und mein Werk*“, daß er fast nur angelernte Arbeiter beschäftigt.

Auf diese Weise paßt sich sogar in der politischen Ökonomie auf die Dauer immer wieder die Produktion an die Marktlage an.

Auf die Dauer! Aber dazwischen kommen Perioden, in denen auf dem Markte sowohl der Güter wie der Dienste alle Werte niedere Preise erzielen, so niedere Preise, daß die Produzenten schwer leiden. Die Produzenten der Waren, namentlich die kleineren, erleiden schwere Verluste, häufig Schiffbruch, werden „aus dem Markt geworfen“, – und die Produzenten der Dienste, namentlich die der niederen Dienste, werden arbeitslos oder erhalten Löhne, die kaum die Notdurft, und zuweilen nicht einmal die Notdurft decken. Das sind die Zeiten der „Depression“, der „allgemeinen Baisse“, der „Absatzstockung“; und sie treten oft genug in Gestalt von Taifunen, von wirtschaftlichen Wirbelstürmen, auf, als die *Krisen*, die zeitweise zur „Déroute“ der Märkte der Güter, der Arbeit und der Machtpositionen führen; viele Arten von Werten werden gänzlich unverkäuflich, das Preisgebäude bricht in Paniken nieder, die Arbeitslosigkeit wird zur allgemeinen Katastrophe.

Diese schweren Störungen der Selbststeuerung, die in gemessenen, sehr kurzen Zwischenräumen, etwa alle Jahrzehnte einmal, auftraten, machten bisher allerdings immer wieder Perioden des „Aufschwungs“, der „Hochblüte“, der „Hochkonjunktur“ Platz; und die Kräfte, die die Wirtschaft aus dem Abgrunde auf diese Gipfel führen, sind allerdings die Kräfte, die die Selbststeuerung bewegen: aber trotzdem sind die Wirtschaftskrisen und Depressionen doch nicht als normale Wirtschaftserscheinungen aufzufassen. Hier wird die vielberufene „Anarchie der Produktion“ reale Tatsache und verlangt ihre wissenschaftliche Erklärung.

Damit sind wir zu den besonderen Problemen der kapitalistischen wachsenden Gesellschaftswirtschaft gelangt.

Fünfter Abschnitt: Der Kapitalismus

I. Der Begriff des Kapitalismus

Wir haben an verschiedensten Stellen dieses Buches die schlimmen Folgen dargestellt, die die Verwirrung der beiden Begriffe des „volkswirtschaftlichen“ und des „privatwirtschaftlichen“ Kapitals gehabt hat. Diese Verwirrung macht auch über den abgeleiteten Begriff des „Kapitalismus“ die Verständigung fast unmöglich.

Solange man annimmt, daß es nur *eine* Art von Kapital gebe, muß man auch glauben, daß es nur *eine* Art von Kapitalismus geben kann. Er erscheint dann, von der Seite der Volkswirtschaft, der Produktion, aus gesehen, als eine hoch gestaffelte Wirtschaftsgesellschaft mit weit entwickelter Kooperation, voll entwickelt erst von dem Zeitpunkt an, wo die Elementarkraft des Dampfes in den Dienst der menschlichen Wirtschaft gezwungen wurde. – Und er erscheint andererseits, von der Distribution, der Personalwirtschaft, her gesehen, als eine Ordnung, in der alle Produktionsmittel sich in den Händen einer relativ kleinen Oberklasse befinden, der ein gewaltiges Einkommen zuströmt, während eine besitzlose Klasse von Arbeitern in ihrem Dienste für kargen Lohn jenes volkswirtschaftliche Kapital handhabt. Diese beiden Bestimmungen erscheinen noch heute der großen Mehrzahl aller gelehrten Volkswirte, und zwar den sozialistischen nicht minder wie den bürgerlichen, als unlösbar zusammengehörig, eben als die kennzeichnenden Eigenschaften eines und desselben Wesens, als die konstituierenden Charaktere eines und desselben Begriffs von diesem Wesen: es gibt ihnen zufolge keine Gesellschaft hoher technischer, auf die Elementarkräfte aufgebauter Kooperation ohne Kapitalistenklasse; und es gibt andererseits Kapitalisten und Kapitalgewinn in keiner anderen als einer solchen Gesellschaft.

Der Bürgerliche, der diese Auffassung vertritt, ist wenigstens konsequent: der Sozialist aber sollte sich doch klar machen, daß er sie nicht ohne Inkonsequenz vortragen kann. Denn, mit einziger Ausnahme romantischer Schwärmer wie Ruskin, die den Maschinismus verwerfen und zum reinen Kunsthandwerk zurückstreben, erwarten sie ja alle eine Gesellschaft höchster technischer Kooperation und fabelhafter Beherrschung der Naturkräfte, in der es dennoch keinen „Mehrwert“ geben soll.

Um wenigstens im größten zu einer Verständigung zu gelangen, sollte man die von Rodbertus und Adolph Wagner in die Wissenschaft eingeführte Unterscheidung vom Wurzelwort auf die Ableitung erstrecken und zwischen dem „Kapitalismus im volkswirtschaftlichen“ und dem „im privatwirtschaftlichen Sinne“ streng unterscheiden. Wir gehen noch weiter: wir brauchen den Ausdruck „Kapital“ nur noch für die privatwirtschaftliche Machtposition, den „nutzbaren Anteil am Klassenmonopolverhältnis“; und so brauchen wir den Ausdruck „Kapitalismus“ ebenfalls nur für die Bezeichnung einer von diesen Machtpositionen durchsetzten und beherrschten Wirtschaftsgesellschaft: nach unserer präzisen Definition für eine Gesellschaft, in der die Bodensperrung durch massenhaftes geschlossenes Großgrundeigentum zusammentrifft mit der Freizügigkeit, d. h. dem Bestande einer großen Klasse „freier Arbeiter“. Für den „Kapitalismus in volkswirtschaftlicher Sinne“ aber habe ich im dritten Teilbande meiner „Sozialgeschichte Europas“¹ den Ausdruck „Hochtechnik“ vorgeschlagen.

1 Oppenheimer, Stadt und Bürgerschaft. Die Neuzeit, in: System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd.

II. Das Wesen des Kapitalismus

So viel vom Begriff des Kapitalismus. Was ist nun sein innerstes Wesen? Wir zitieren aus unserem „Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus“.

Wenn derjenige mit Recht „Utopist“ gescholten wird, der eine unmögliche Wirtschaftsordnung für möglich hält, *dann ist jeder Gläubige des Kapitalismus ein Utopist*. Diese „Ordnung“ ist eine Unordnung schlimmster Art: sie ist ein Turmbau von Babel, errichtet auf schwankendem Grunde von schlecht beratenen Baumeistern aus Baustoffen, die unter ihrem eigenen Gewicht zusammenbrechen müssen; und sie muß daher um so gewisser und furchtbarer einstürzen, je höher sich ihre Stockwerke türmen. Es ist wahr, sie hat mehr Reichtum geschaffen als alle früheren Wirtschaftsperioden zusammen: aber sie muß in Krisen münden, die immer mehr als diesen Reichtum wieder verschlingen. – Es ist wahr, sie hat Lebensraum für mehr Menschen geschaffen, als jemals zuvor in den Ländern ihrer Herrschaft gleichzeitig gelebt haben; aber sie muß verhängnisvollerweise Kräfte entwickeln, die in grauenhafteren Katastrophen, als jemals die schwerste Sturmflut oder der fürchterlichste Vulkanausbruch herbeiführten, ungezählte Millionen unschuldiger Opfer dem gräßlichsten Tode ausliefern. – Und es ist schließlich wahr, sie hat durch die Herstellung der Internationalwirtschaft mehr dafür geleistet, die Völker zu verbinden und zum gegenseitigem Verständnis zu bringen als irgendeine Periode vor ihr: aber sie muß verhängnisvollerweise diese gleichen Völker in Kriegen von beispielloser Dauer, Wut und Zerstörung gegeneinander hetzen und sich aneinander verbluten lassen.

Wir haben immer wieder zeigen können, daß der Grundfehler der bürgerlichen Ökonomik darin besteht, die politische Ökonomie für die reine zu versehen, den *ordre positif* für den *naturel*, die Krankheit für die Gesundheit zu halten.

Der Kapitalismus ist eine wohlcharakterisierte *Krankheit* des Supraorganismus der Gesellschaft, eine Krankheit, deren Erreger, die außerökonomische Gewalt, wir kennen, deren Sitz in der Bodensperre wir nachgewiesen haben, deren Symptome wir zum großen Teile bereits durch Vergleich mit dem Gedankenbilde der reinen Ökonomie abgeleitet haben.

Zwei Dinge sind jetzt noch vor allem herauszuarbeiten, die den pathologischen Charakter der Erscheinung mit vollkommener Sicherheit dartun:

Erstens: die Selbststeuerung durch die Konkurrenz ist im Kapitalismus auf das schwerste gestört. Hier besonders tritt der Gegensatz gegen die reine Ökonomie mit äußerster Schärfe hervor. In dieser, und zwar nicht nur im Gedankenbilde, *sondern auch in zahlreichen geschichtlichen Verwirklichungen*,¹ setzt sich die Tendenz zum Gleichgewicht immer in leichten ungefährlichen Schwankungen um die statische Preisrelation durch: aber im Kapitalismus geschieht das nur durch katastrophale, sehr gefährliche Schwankungen von einem Extrem zum anderen, durch *Krisen*. Der Ausdruck stammt aus der Medizin: sein allgemein anerkannter Gebrauch zeigt bereits an, daß man von jeher in diesen Krisen der Wirtschaft eine pathologische Erscheinung gesehen hat.

Zweitens: Der Kapitalismus ist *an sich* überhaupt *unmöglich*, ist als geschlossenes System oder im geschlossenen Raume undenkbar. Er kann nur bestehen, wo neben ihm „akapitalistische Räume“ vorhanden sind: aber diese Räume ist er gezwungen, entweder zu zerstören oder in kapitalistische

1 Vgl. Oppenheimer, Die „Utopie als Tatsache“, in: Wege zur Gemeinschaft. Gesammelte Reden und Aufsätze, Bd. 1 [siehe Bd. II der vorliegenden Edition, S. 3–14; A.d.R.] und derselbe, Stadt und Bürgerschaft. Die Neuzeit, in: System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd., wo nachgewiesen ist, daß in allen Ländern Europas die reine Ökonomie annähernd verwirklicht war, solange bei bestehender Freizügigkeit der Boden noch nicht völlig gesperrt war, und daß der Kapitalismus überall erst einsetzte nach Vollendung der Bodensperre, und zwar zuerst als agrarischer Kapitalismus, dem der industrielle zumeist erst in langem Abstände folgte.

zu verwandeln und sich dadurch selbst sein Grab zu graben. Er ist also nur als Übergangszustand denkbar, und das ist der stärkste Beweis gegen die Anschauung der bürgerlichen Theorie, daß der Kapitalismus das „natürliche System“ der Gesellschaftswirtschaft ist.

Das sind unsere Thesen, zu deren Beweis wir jetzt schreiten.

III. Die Störungen der Selbststeuerung

Wir haben immer wieder und wieder darauf hingewiesen, daß die Ökonomik nur als soziologische Teildisziplin betrieben und verstanden werden kann. So hat denn in ihr auch die soziologische Methode zu gelten. Sie besteht, wie wir im ersten Bande unseres Systems ausführlich dargestellt haben, darin, daß man in psychologischer Betrachtung zunächst auf die Motive der handelnden Gruppen und Personen zurückgeht, um dann zu zeigen, wie ihr Wille durch die Lagerung zu anderen Gruppen und zur äußeren Umwelt streng „determiniert“ ist. In Anwendung dieser allgemeinen methodologischen Vorschrift wird es jetzt unsere Aufgabe sein, die Handlung der Bourgeoisie, als einer charakteristischen Gruppe, und ihrer einzelnen Mitglieder zu bestimmen und kausal aus dem Zug und Druck ihrer Lagerung abzuleiten.

a. Psychologie des Kapitalisten

1. Der Erwerbstrieb

Der Kapitalist – und darunter verstehen wir hier mit Marx alle Großseigentümer, auch die von Grund und Boden – hat eine eigenartige Psychologie, die streng von seinem Milieu determiniert ist. Er lebt in einer Gesellschaftsordnung, die von Machtpositionen durchsetzt, ja, auf ihnen aufgebaut ist. Und das veranlaßt ihn zu viel schärferem wirtschaftlichem Rationalismus in Kalkulation und Spekulation, als der Mensch in irgendeiner anderen Ordnung entfaltet. Sombart macht die Folge zur Ursache, wenn er den Kapitalismus aus der doppelten Buchführung mit entstehen läßt. Im Gegenteil, die kapitalistische Atmosphäre erzwang die doppelte Buchführung aus einem völlig klaren Grunde: das Verhältnis von Angebot und Nachfrage ist auf den Märkten der Machtpositionen anders, genauer, bestimmt als auf denen der Güter und Dienste.

Auf diesen entziehen sich, wie wir feststellten, die auf die Nachfrageseite des Verhältnisses der ökonomischen Seltenheit einwirkenden Kräfte als außerwirtschaftlich der Bestimmung durch die Ökonomik; warum der empirische Mensch gerade nach *diesem* kostenden Objekte als seinem Befriedigungsmittel strebt, kann sie nicht ausmachen, ist ihr eines der ihr „gegebenen Daten“.

Wenn wir genau hinschauen, so gilt diese Bestimmung in voller Schärfe nur für die Verwendungswerte; bei den Beschaffungswerten läßt sich die Nachfrage schon näher bestimmen; wenn der Zweck gegeben ist, das Streben auf ein letztes Gut hin, dann ist unter bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen auch das Mittel bestimmt: das Streben auf dasjenige Beschaffungsgut, das als kleinstes Mittel der Beschaffung gilt. Soll die Beschaffung durch Arbeit erfolgen, so wird das beste Werkgut begehrt und beschafft – soll sie durch Tausch erfolgen, so wird Geld beschafft.

Je mehr sich die Gesellschaftswirtschaft entfaltet, d. h. in je größerer Extensität der Integrierung und in je größerer Intensität der Differenzierung sie sich um ihren Markt zentriert, um so mehr tritt das Tauschmittel, der „allgemeine Wertrepräsentant“, das Geld, in den Vordergrund des wirtschaftlichen Strebens. Denn hier dienen auch die Werküter in der Regel nicht mehr dazu, ihrem

Besitzer für die eigene Personalwirtschaft letzte Güter zu beschaffen, sondern sie dienen ihm dazu, Tauschgüter, d. h. Güter der Beschaffung, zu beschaffen, mit denen man sich Geld und durch dessen Vermittlung erst seine letzten Verwendungswerte beschafft.

In der reinen Wirtschaft, wo grobe, dauernde, klassenbildende Unterschiede der Einkommen und Vermögen unmöglich sind, kann das Bewußtsein niemals verlorengehen, daß das Geld nur Mittel zum Zwecke, nicht Selbstzweck ist. Es vertritt eine in ziemlich engen Grenzen bestimmte Wertskala des Bedarfs, den „anständigen Lebensunterhalt“, d. h. einen Inbegriff von letzten Gütern. Das war z. B. in der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters der Fall, darüber scheinen sich sämtliche Kenner der Zeit einig zu sein. Sombart konstatiert ausdrücklich, daß Bauer, Handwerker und Kaufmann jener Zeit, im Gegensatz zur kapitalistischen Wirtschaft, nur nach einer anständigen „Nahrung“, aber nicht nach mehr strebten; Knapp stellt fest, daß der „verrufene Erwerbstrieb“, die *auri sacra fames*, dem Mittelalter fremd war; und Karl Marx drückt dasselbe in seiner Weise aus, wenn er sagt, daß in jener Zeit der „einfachen Warenproduktion“ der Produktionsprozeß nach der Formel $W - G - W$ (Ware - Geld - Ware) verlief, während er in der kapitalistischen Gesellschaft nach der Formel $G - W - G$ verläuft, vom Gelde ausgeht, um zum vermehrten Gelde, dem eigentlichen Endzweck des Kapitalisten, zurückzukehren.

In der Tat ist dieser Gegensatz vorhanden. Natürlich strebt auch der Inhaber kapitalistischer Machtpositionen in *letzter Linie* nach Verwendungswerten, und es entzieht sich der Kompetenz der Ökonomik auch hier die Feststellung, nach welchen von diesen Werten er begehrt; aber dieser letzte Zweck steht ihm doch viel weniger vor dem Bewußtsein. Vielmehr erscheint ihm immer mehr das Mittel als Selbstzweck: der Erwerb von mehr Geld und Geldeswert, um nicht bestimmte, sondern unbestimmte letzte Werte beschaffen zu können. Wenn ein Gleichnis erlaubt ist: Wer durch ein Gitter hindurch ein nicht allzu nahes Objekt, z. B. ein Haus, betrachtet, kann nur entweder das Gitter oder das Haus scharf sehen, weil unsere Augen so gebaut sind, daß wir jeweils nur auf eine bestimmte Entfernung einstellen, „akkommodieren“, können. Wir sehen entweder das Gitter scharf und das Haus schattenhaft oder umgekehrt. Ähnlich stellt in der reinen Wirtschaft der Wirt sein geistiges Auge auf die Verwendungsgüter ein, die seinen anständigen Lebensunterhalt zusammensetzen, und nicht auf das Geld, das hier nur als Beschaffungsmittel Bedeutung hat: aber in der kapitalistischen Wirtschaft stellt er im Gegenteil auf das Mittel ein, das ihm als Zweck erscheint, und sieht die letzten Werte nur schattenhaft, die damit erworben werden können. Denn hier, wo die größten Unterschiede des Einkommens und Vermögens bestehen, repräsentiert das Geld die Verfügung über einen ganz unbestimmten Inbegriff von Gütern und Diensten aller Art.

Darum herrscht in der kapitalistischen Gesellschaft auch in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Menschen der „Erwerbstrieb“, die „Habsucht“, die „*auri sacra fames*“, Luthers „Fockerei“ (eine von dem Namen der größten zeitgenössischen Exploiteure, der Fugger, abgeleitete Wortbildung). Das gilt von jeder Form der kapitalistischen Gesellschaft, von der kapitalistischen Sklavenwirtschaft ebenso wie von der uns umgebenden kapitalistischen Verkehrswirtschaft: und es zeugt für den Ursprung unserer Wirtschaft aus dem politischen Mittel, daß dieser schrankenlose Erwerbstrieb sie beherrscht, der sich sonst nur in den politischen Beziehungen auswirkt: in der Plünderung durch das unentfaltete politische Mittel, den Raubkrieg, und in der bis zur Grenze der Leistungsfähigkeit gehenden Besteuerung durch das entfaltete politische Mittel, den Staat.¹

Nirgend kann diese psychologische Motivation sich reiner auswirken als auf dem Markte der Machtpositionen. Hier erreicht das wirtschaftliche Streben nach dem kleinsten Mittel zum größten Erfolge seine genaueste quantitative Bestimmtheit in Kalkulation und Spekulation. Der Wirt er-

1 Diese Psychologie ist prachtvoll von dem erfolgreichsten Unternehmer der Gegenwart, Henry Ford, in seiner Biographie angeprangert worden (Mein Leben und mein Werk, z. B. S. 45f. und 55).

wirbt eine Machtposition nur dann, wenn ihm die Rechnung wahrscheinlich macht, daß sie ihm mehr einbringen wird, als sie ihn kostet. Hier lassen sich daher auch die auf die Nachfrageseite der ökonomischen Seltenheit einwirkenden Faktoren prinzipiell bestimmen; es sind nicht, wie auf den Märkten der Verwendungsgüter und -dienste, unbestimmte „Bedürfnisse“ aller Art, die sich befriedigen wollen, sondern ein Bedürfnis ganz bestimmter Art, das Bedürfnis nach Geld und Geldeswert.

2. *Psychologie der Konkurrenz:* *Friedlicher Wettbewerb und feindlicher Wettkampf*

Alle Marktwirtschaft ist Konkurrenz. Darum muß sich die grundverschiedene psychologische Motivation des Wirtes in der kapitalistischen gegenüber der reinen Ökonomie am klarsten an der Art der Konkurrenz hier und dort enthüllen. In der Tat waltet hier ein überaus starker Gegensatz: in der reinen Ökonomie *besteht der friedliche Wettbewerb, in der politischen der feindliche Wettkampf.*

Ich habe diesen Gegensatz zuerst entdeckt,¹ und zwar bei Gelegenheit einer Untersuchung des Genossenschaftswesens. Ich werde den Gedankengang rekapitulieren, wie er mich zum Ziele geführt hat, und zwar aus einem zureichenden Grunde. Die Genossenschaften sind für die deduktive Methodik die besten Untersuchungsobjekte: denn sie sind Verbände von ökonomischen Personen zu lediglich ökonomischen Zwecken; hier waltet grundsätzlich das ökonomische Prinzip ungetrübt, durch keine außerwirtschaftlichen Einflüsse abgelenkt. Und darum wird sich die sozialpsychologische Deduktion aus dem Selbstinteresse, die wir jetzt zu führen haben, auch am besten an diesen freien ökonomischen Einungen studieren lassen.

A. *Psychologie der Genossenschaft*

Die althergebrachte Einteilung der theoretischen Nationalökonomie in die Lehren von der Produktion und der Distribution erfüllt die Bedingung einer guten Spezifikation, eine vollständige Disjunktion darzustellen; sie ist erschöpfend.

Aus diesem Grunde erscheint die bis auf meine Arbeiten unbestritten geltende, davon abgeleitete, Einteilung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in die zwei Gruppen der distributiven und produktiven von vornherein als wohl legitimiert: als die Anwendung des beherrschenden Principium divisionis auf einen Spezialfall. Man rechnete von den existierenden sieben Hauptformen der städtischen Genossenschaften nicht weniger als sechs zu der ersten Gruppe, nämlich die Kon-

1 Seit dieses zuerst gedruckt wurde, habe ich allerdings einen Vorläufer entdeckt, der aber auf die neuere Wissenschaft keinen Einfluß ausgeübt hat: einen der ältesten Schriftsteller des Abendlandes, nämlich *Hesiod*. Er hat den Gegensatz auf das klarste gesehen und sogar auf seine Wurzeln richtig zurückgeführt. Ich entnehme dem ersten Bande der Krönerschen Ausgabe der Werke Friedrich Nietzsches, S. 272f., daß ein uraltes Exemplar der „Werke und Tage“ sofort mit der Erklärung begann: „Zwei Erisgöttinnen sind auf Erden. Die eine Eris möchte man, wenn man Verstand hat, ebenso loben wie die andere tadeln. Denn eine ganz getrennte Gemütsart haben diese beiden Göttinnen. Denn die eine fördert den schlimmen Krieg und Hader, die Grausame [...] Diese gebar, als die ältere, die schwarze Nacht; die andere aber stellte Zeus, der Hochwaltende, hin auf die Wurzeln der Erde und unter die Menschen, als eine viel bessere. Sie treibt auch den ungeschickten Mann zur Arbeit; und schaut einer, der des Besitztums ermangelt, auf den anderen, der reich ist, so eilt er sich, in gleicher Weise zu säen und zu pflanzen und das Haus wohl zu bestellen; der Nachbar wettefert mit dem Nachbarn, der zum Wohlstande hinstrebt.“

sum-, Kredit- und Baugenossenschaft und die sozialwirtschaftlich wenig bedeutsamen drei Arten der sogenannten Handwerker-genossenschaft: die Werk-, Rohstoff- und Magazingenossenschaft. Zu der produktiven Gruppe rechnete man nur eine Form, die Produktivgenossenschaft. Jene beschäftigen sich distributiv, teilen an ihre Mitglieder Lebensmittel, Geld, Wohnungen usw. aus, die letzte ist produktiv tätig. Hier scheint alles klar.

Dennoch ist die Einteilung nicht haltbar. Bei genauerer Betrachtung ordnen sich die Genossenschaften ohne Zwang in zwei ganz anders zusammengesetzte Gruppen, die sich voneinander durch ihren buchstäblich polar entgegengesetzten Entwicklungsgang unterscheiden. Die Glieder der ersten Gruppe weisen in der Mehrzahl der Fälle ein überaus leichtes und schnelles Gedeihen auf, während die der zweiten Gruppe nur in sehr seltenen Fällen zu einem gewissen, immer beschränkten Gedeihen gelangen. – Jene zeigen überall das Bestreben, durch Erleichterung des Beitritts den Mitgliederbestand ad maximum zu vermehren, – diese zeigen in dem Maße, wie sie sich entwickeln, das entgegengesetzte Bestreben, den Beitritt nach Möglichkeit zu erschweren, indem sie sich formell oder doch praktisch sperren, – jene bewahren die der Genossenschaft adäquate sogenannte demokratische Verfassung, – die diese wieder schnell durch eine autokratische ersetzen.

Zu der ersten Gruppe, nennen wir sie vorläufig die „offene“, gehören von den *städtischen* Genossenschaften fünf, nämlich die sämtlichen Glieder der „distributiven“ Gruppe mit einziger Ausnahme der Magazingenossenschaft. Diese bildet mit der industriellen Produktivgenossenschaft die zweite, nennen wir sie vorläufig die „gesperrte“ Gruppe. Merkwürdigerweise aber muß die *landwirtschaftliche* Produktivgenossenschaft von ihrer industriellen Schwester getrennt und der „offenen“ Gruppe zugeteilt werden. Und noch merkwürdiger ist, daß eine historische Form der Gewerbe-genossenschaft, die Zunft, in ihrer ersten Periode, die in Deutschland bis etwa zum Jahre 1400 reicht, der offenen, und in ihrer zweiten Periode, bis zum Beginn der Gewerbefreiheit, der gesperrten Gruppe angehört.

Ein „natürliches System“ der Genossenschaften muß diesen vitalen, sozusagen biologischen Gegensätzen entsprechen. Darum muß das geltende System, das Zusammengehöriges auseinanderreißt und Fremdartiges zusammenreihet, falsch sein. Und in der Tat zeigt denn auch eine etwas genauere Betrachtung, daß hier nur mittels einer groben Äquivokation der Schein einer zureichenden, disjunktiven Einteilung hervorgerufen worden ist. Man hat mit dem Begriff der „Distribution“ eine logische Volte geschlagen. Das Wort als Gegensatz zur Produktion bedeutet die Summe der Gesetze, nach denen sich die *Verteilung* des Gesamtgütevorrats auf die drei sozialen Klassen der vorwiegend von Kapitalgewinn, vorwiegend von Grundrente, vorwiegend von Arbeitslohn lebenden Menschen vollzieht: hier aber ist es in einem ganz anderen Sinn gebraucht. Hier bedeutet es den Akt der *Austeilung* der durch jene Gesetze bestimmten Anteile an die einzelnen. Dieser Akt aber, das ist die übereinstimmende Lehre aller Schulen, ist der letzte Akt der *Produktion*¹: der Schlächter, der ein Stück Fleisch, der Kleinhändler, der Lebensmittel, der Bankier, der Geld an seine Kunden aushändigt, sind sämtlich in dieser Tätigkeit nicht Distribuenten, sondern Produzenten. In dieser Bedeutung sind also Produktion und Distribution nicht Gegensätze, sondern identisch, und es ist nicht angängig, sie als principium divisionis zu verwenden.

An die Stelle dieses falschen Systems ein richtiges, „natürliches“, zu setzen, wird nicht ganz leicht sein. Keinesfalls zeigt sich auf den ersten Blick eine zureichende Lösung. Der paradoxe Gegensatz der industriellen zur landwirtschaftlichen Produktivgenossenschaft, und vor allem das noch seltsamere Verhalten der Zunft in ihren zwei Perioden lassen wenig Hoffnung, das Problem im ersten Sprunge zu lösen.

1 Das konnte nur verkannt werden, weil man den *ökonomischen* Begriff „Produktion“ („Zu-Markte-Bringen“) mit dem technischen: „Erzeugung“ verwirrte.

Wir werden uns daher der Lösung schrittweise nähern müssen, indem wir die einzelnen sich natürlich ergebenden Untergruppen gesondert betrachten. Wenn wir z. B. die städtischen Genossenschaften der Gegenwart allein ins Auge fassen, so ergibt sich uns sofort eine völlig befriedigende, disjunktive, erschöpfende Einteilung: die fünf Genossenschaften der offenen Gruppe sind Vereinigungen solcher wirtschaftenden Personen, die *durch gemeinsamen Kauf Waren vom Markte nehmen*, um sie im inneren Kreise der Mitglieder wieder auszuteilen. – Die beiden Glieder der gesperrten Gruppe aber, Produktiv- und Magazingenossenschaft, sind, genau entgegengesetzt, Vereinigungen solcher wirtschaftenden Personen, die *im inneren Kreise Waren herstellen, um sie dann zum gemeinsamen Verkauf auf den Markt zu bringen*. Kurz, jene sind Genossenschaften von Käufern, diese von Verkäufern.

B. Käufer und Verkäufer

Mit diesem Ergebnis ist der weitere Gang der Untersuchung vorgeschrieben. Der Schlüssel des Problems muß in der wirtschaftlichen Psychologie der Käufer einer-, der Verkäufer andererseits gesucht werden.

Die Psychologie der Käufer und Verkäufer ist bereits von der klassischen Theoretik nach einer besonderen Richtung hin für die Wissenschaft verwertet worden; sie leitete aus den hier bestehenden Gegensätzen die großartige Theorie von der Konkurrenz als der Selbststeuerung der Marktwirtschaft ab, die wir kennen. Diese Theorie reicht nicht aus. Sie beobachtet nur das Interessenverhältnis zwischen dem einzelnen Käufer und dem einzelnen Verkäufer und zwischen der Gesamtheit der Käufer einer Ware und der Gesamtheit der Verkäufer derselben Ware. Aber sie fragt nicht nach dem Interessenverhältnis, das zwischen dem einzelnen Käufer und den anderen Käufern derselben Ware – und auf der anderen Seite zwischen dem einzelnen Verkäufer und den anderen Verkäufern derselben Ware besteht. Und doch walten hier die bedeutsamsten Unterschiede, ja Gegensätze. Diese Unterschiede sind die folgenden:

Der Käufer – wir sprechen hier lediglich vom „letzten“ Verzehrter, nicht etwa vom Wiederverkäufer, der eben Verkäufer ist – ist am Preise sehr vieler Waren interessiert, und zwar nicht nur aller derer, die er gewohnheitsmäßig zu seiner Lebenshaltung braucht, sondern auch aller derer, die er als Ersatzmittel brauchen kann, wenn eins seiner Befriedigungsmittel zu hoch im Preise gestiegen ist. Darum ist, mit Ausnahme des einen extremen Falles einer Hungersnot, durch die Preissteigerung einer dieser vielen Waren niemals seine Existenz, sondern immer nur sein Behagen bedroht. Er mag entbehren, vielleicht hart entbehren, wenn er eines seiner gewohnten Bedürfnisse nur in beschränktem Maße oder gar nicht erlangen kann und sich mit Ersatzmitteln minderer Schätzung begnügen muß: aber seine Existenz ist nie in Frage.

Im schärfsten Gegensatz dazu ist das Interesse des Verkäufers – wir sprechen hier lediglich von dem *städtischen* Verkäufer der *kapitalistischen* Gesellschaft – mit dem Preise nur weniger, meist einer einzigen Ware und deshalb unlösbar verknüpft: derjenigen, die er herstellt oder zum Zwecke des Wiederverkaufs gekauft hat. Dieses verschiedene Interesse an der einzelnen Ware zeigt sich nun als fernerer Unterschied zwischen Käufer und Verkäufer beim Preiskampf um den Profit.

Der Käufer ist nur an derjenigen Profitsumme interessiert, die auf das Warenquantum fällt, das er selbst verwenden wird; das ist eine individuelle und sehr enge Begrenzung. Der Verkäufer aber ist am *Gesamtprofit*, d. h. an derjenigen Profitsumme interessiert, die auf das gesamte, von ihm zu Markte gebrachte Warenquantum entfällt. Das ist eine gesellschaftliche und sehr weite Begrenzung, ist für den einzelnen praktisch unbegrenzt.¹

1 Darum ist der gleiche Mensch als Verkäufer soviel zäher wie als Käufer [vgl. oben S. 469f., (im Original S. 7)].

Und daraus ergeben sich nun die bedeutsamsten Gegensätze zwischen dem Verhältnis des einzelnen Käufers zu der Gesamtheit der Käufer einerseits – und des einzelnen Verkäufers zu der Gesamtheit der Verkäufer andererseits: Gegensätze, von denen die ältere Doktrin nichts bemerkt hat, die aber für unser Problem von der polar verschiedenen Haltung der Käufer- und Verkäuferverbände entscheidend sind.

Wir werden die Frage an den charakteristischen Grenzfällen studieren, die das Interesse der beiden Kategorien am stärksten anregen, die Psychologie der Käufer bei steigendem, die der Verkäufer bei fallendem Preise.

Bei steigendem Preise hat die gesamte Käuferschaft ein Interesse daran, das Angebot vermehrt, oder die Nachfrage vermindert zu sehen. Auf die Mehrung des Angebots hat kein Mitglied der Käuferschaft als solches unmittelbaren Einfluß. Die Gesamtheit kann also von ihren Mitgliedern nicht mehr erwarten, als daß jeder einzelne tut, was er allein vermag, nämlich durch Einschränkung seines eigenen Konsums die Gesamtnachfrage soviel wie möglich zu vermindern.

Genau zu dieser Handlung treibt nun den einzelnen Käufer sein privates Interesse, ja, in der Regel ein unwiderstehlicher Zwang. Soll sein Gesamtbudget nicht in Verwirrung geraten, so muß er bei steigendem Preise einer der ihn interessierenden Waren deren Verbrauch einschränken, indem er entweder weniger davon ankauft oder sich mit Ersatzmitteln behilft.

Gesamtheit der Käufer und Einzelkäufer sind also durchaus solidarisch.

Betrachten wir nun die Verkäuferschaft: Als Gesamtheit hat sie das Interesse, daß bei sinkendem Preise¹ das Angebot fällt oder die Nachfrage wächst. Auf die letztere hat kein Mitglied der Verkäuferschaft als solches unmittelbaren Einfluß. Die Gesamtheit kann also von ihren Mitgliedern nicht mehr erwarten, als daß jeder einzelne dasjenige tut, was er allein vermag, nämlich durch Einschränkung seiner eigenen Produktion das Gesamtangebot soviel wie möglich zu vermindern.

Genau zu der entgegengesetzten Handlung treibt aber den einzelnen Verkäufer sein privates Interesse, ja, in der Regel ein unwiderstehlicher Zwang, nämlich: seine eigene Produktion und dadurch das Gesamtangebot soviel wie möglich zu *vermehr*en. Und zwar aus folgendem Grunde:

Das Einkommen des kapitalistischen Verkäufers (Unternehmers) ist, wie wir sahen, abgesehen von seinem Unternehmerlohn, das arithmetische Produkt aus zwei Faktoren: der an der Wareneinheit realisierte Profit multipliziert mit der Zahl der verkauften Wareneinheiten. Er kann diesen seinen „Gesamtprofit“ auf zwei verschiedene Weisen vermehren: durch Erhöhung des Preises der Einheit – oder durch Vermehrung der verkauften Einheiten.

Wozu wird er sich bei sinkendem Preise entschließen? Soll er lieber weniger Einheiten zu höherem Preise oder mehr Einheiten zu niedrigerem Preise verkaufen? Welche Handlungsweise gebietet ihm sein Interesse?

Wo ein Verkäufer seinen Markt monopolistisch beherrscht, oder wo die Verkäufer sich vertragsmäßig zu einer einheitlichen Produktions- und Preispolitik verbunden haben, wie in Kartellen, Syndikaten und Trusts, wird der Verkäufer den Weg wählen können, die Produktion einzuschränken und den Preis zu halten. Wo aber weder Monopol noch Abrede bestehen, wird er den anderen Weg einschlagen *müssen*. Denn er hat keinerlei Gewähr dafür, daß seine Konkurrenten ihm auf dem ersten Wege folgen werden. Im Gegenteil: er kann fast mit Sicherheit annehmen, daß sie, wenn er seine Produktion einschränkt, die ihre um so stärker anspannen werden, um ihren eigenen Gesamtprofit so hoch wie möglich zu halten: dann aber wird er selbst weniger Wareneinheiten zu dem geringeren Preise verkaufen, und sein Gesamtprofit wird von beiden Seiten her gemindert. Be-

1 Wir fassen hier den extremsten Fall ins Auge. Aber dieses Interesse des Verkäufers beginnt, während der Preis sogar noch steigen mag, schon bei sinkenden *Gewinnen*, wenn die Selbstkosten schneller steigen als der Preis. Das wird im Kapitel von den Krisen wichtig werden.

schreitet er aber den zweiten, ihm offenen Weg, sein Angebot zu vermehren, so hat er die Möglichkeit, seinen Gesamtprofit hochzuhalten, indem er entsprechend mehr Wareneinheiten zu dem gesunkenen Preise anbringt; und hat darüber hinaus die Chance, seine Konkurrenten aus dem Markte zu werfen und das Monopol zu erringen, das allein ihn für alle Zukunft vor der Wiederholung so gefährlicher Komplikationen schützen kann, und das ihm gestatten wird, die Kriegsentschädigung von dem, ihm dann ohne Widerstand ausgelieferten, Zehrer einzuziehen. Er wird also in der Regel gezwungen sein, genau das Gegenteil dessen zu tun, was die Gesamtheit der Verkäufer wünschen muß. *Hier sind Gesamtheit und Einzelner nicht solidarisch, sondern ihre Interessen laufen sich schnurstracks entgegen.*

Damit ist unser Teilproblem gelöst: das grundverschiedene Schicksal der Käuferverbände einerseits und der Verkäuferverbände andererseits folgt mit Notwendigkeit aus der Harmonie der ersten und der Disharmonie der zweiten.

Das ist nicht bloß von theoretischem Interesse. Wohlwollende Philanthropen haben seit einem Jahrhundert immer wieder Kraft und Geldmittel daran gesetzt, die industrielle Arbeiter-Produktivgenossenschaft ins Leben zu rufen, von der selbst ein so nüchterner Denker wie Schulze-Delitzsch, der sie für den „Gipfel des Systems“ erklärte, sich nicht viel weniger als die Lösung der sozialen Frage versprach: hier liegt der Beweis, daß alle solche Versuche notwendig scheitern müssen, und man darf hoffen, daß kostbare Mittel nicht mehr in den Dienst dieser Utopie gestellt werden.

Aber weit über dieses praktische Ergebnis hinaus reicht die theoretische Tragweite der hier gewonnenen Erkenntnis. Zunächst räumt sie mit der Fabel vom „genossenschaftlichen Geist“ auf. Man hat den Pionieren der Konsumgenossenschaft besondere moralische Qualitäten nachgerühmt und auf der anderen Seite den Begründern der Produktivgenossenschaft ihren Mangel an diesen Qualitäten zum schweren Vorwurf gemacht.¹ Mit unserem Nachweis, daß der genossenschaftliche Geist nicht die Ursache des Erfolges der Käufergenossenschaft, sondern die Folge ihrer harmonischen Grundorganisation ist, ist die moralische Wertung aus dieser Frage ausgeschaltet. Soweit ich sehen kann, *ist es hier zum ersten Male gelungen, die Handlungsweise von Menschen als mathematisch streng durch ihre gesamte Umwelt determiniert zu verstehen*, und das erschließt die Aussicht, daß dasselbe auch in anderen Fällen, und vielleicht nicht nur auf dem Gebiete der menschlichen Wirtschaft, gelingen könnte.

Für die Lehre von der Marktwirtschaft aber ergibt sich schon jetzt ein Resultat, das zwar nicht so weite Perspektiven erschließt, wie die soeben angedeuteten, das aber weit über die Aufklärung des speziellen Problems hinausgeht, das wir lösen konnten.

Der von uns erschlossene Gegensatz zwischen den Käufern und Verkäufern gilt nämlich nicht bloß für die organisierten Verbände, die Genossenschaften, sondern für jedes zufällige Aggregat. Und so fällt von hier aus ein ganz neues Licht auf das Wesen der Konkurrenz im allgemeinen.

Wir beginnen zu verstehen, warum ganz im allgemeinen die Konkurrenz der Käufer einen anderen, ungleich friedlicheren Charakter hat als die der Verkäufer. Käufer z. B. teilen sich willig günstige Bezugsquellen mit, während Verkäufer alle Vorteile der Produktion und des Absatzes ängstlich geheim zu halten pflegen. Das liegt daran, daß die Verkäufer sich schon unter den gewöhnlichen Verhältnissen der kapitalistischen Gesellschaft in der Lage befinden, in der sich die Käufer nur in dem einen äußersten Falle einer Hungersnot befinden: daß von dem Preise der einen Ware, mit der ihr Interesse unlösbar verknüpft ist, nicht bloß ihr Behagen, sondern ihre Existenz abhängt. Der Unterschied der Motivation und der daraus sich ergebenden Massenhandlung ist so groß, daß man gut tun wird, beides terminologisch zu scheiden, statt es unter dem einen Ausdruck

¹ Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 674f., 779.

„Konkurrenz“ zusammenzufassen und dadurch die charakteristischen Unterschiede zu verwischen und die Verständigung zu erschweren. Ich habe vorgeschlagen, die Konkurrenz, wie sie unter den Käufern herrscht, als den „friedlichen Wettbewerb“ von der anderen Art, dem „feindlichen Wettkampf“, zu trennen.

C. Gewerbetreibende und Landwirte

Sehen wir nun zu, wie weit unsere Teillösung uns dazu verhilft, nun auch die nicht-städtischen Genossenschaften der Gegenwart und die paradoxe Entwicklung der Zunft zu verstehen. Sprechen wir zunächst von der landwirtschaftlichen Produktivgenossenschaft. Warum ist sie „offen“, während ihre Schwester von der Industrie zu der Gruppe der „gesperrten“ rechnet?

Die Antwort lautet, daß die wirtschaftliche Motivation der landwirtschaftlichen Verkäufer eine sehr weitgehende Ähnlichkeit, wenn nicht volle Identität, mit derjenigen der Käufer zeigt:

Darauf deutet schon der Charakter der Konkurrenz zwischen den Landwirten hin, die alle Kennzeichen des friedlichen Wettbewerbes, aber kein einziges des feindlichen Wettkampfes aufweist. Es ist bekannt, daß die Landwirte, sehr im Gegensatz zu den Industriellen, mit größter Bereitwilligkeit sich technische Errungenschaften und günstige Bezugsquellen mitzuteilen pflegen.¹ Offenbar darf man auch den auffällig festen Zusammenhalt ihrer politischen Verbände auf den Mangel trennender wirtschaftlicher Gegensätze zurückführen, der hier zutage tritt: „Bund der Landwirte“ hier und „Hansabund“ dort!

Diese Harmonie beruht darauf, daß die Landwirte in ihrem Verhalten gegeneinander genau so motiviert sind wie die Käufer. *Auch zwischen ihnen besteht nicht der feindliche Wettkampf, sondern der friedliche Wettbewerb:*

Der Konkurrenzkampf in der Industrie wird, abgesehen von ungesetzlichen und unmoralischen Mitteln, allein geführt durch Unterbietung im Preise, „durch Verwohlfeilerung der Ware“, wie Marx sagt. Diese Unterbietung ist nur möglich auf dem Boden der Preisbildung, der die Gewerbe trägt. Auf die Dauer wird hier der Preis bestimmt durch die Reproduktionskosten der Wareneinheit in dem bestausgestatteten Betriebe, der zu gleichen Bedingungen auf dem Markte zur Konkurrenz zugelassen ist, sei er nun der am günstigsten gestellte durch seinen Standort (Marktnähe, billige Arbeitskräfte, billige Produktionsmittel, günstige Verbindungen) oder durch seine kapitalistische Ausstattung oder schließlich durch Genie oder Energie seines Leiters. Hier also tendiert die Entwicklung regelmäßig auf Senkung des Preises mit dem Wachstum der Bevölkerung, mit dem Fortschritt der Arbeitsteilung, mit der Entwicklung der Technik. Die Preisbildung erfolgt mehr durch Angebot der Warenproduzenten als durch Nachfrage der Kundschaft. Damit soll gesagt sein, daß die Kundschaft die niedrigeren Preise auf die Dauer – vom einzelnen Markte mit seinem Zufallsverhältnis von Angebot und Nachfrage ist nicht die Rede – weniger erzwingt als akzeptiert; das bestimmende Moment der Preisbildung ist die Konkurrenz der Verkäufer, die sich unter-, nicht die der Käufer, die sich überbieten.

Ganz anders in der Landwirtschaft! Hier wird der Preis auf die Dauer bestimmt durch die Reproduktionskosten der Wareneinheit in dem schlechtest ausgestatteten Betriebe, der zur Versorgung

¹ Das ist schon Adam Smith und vor ihm dem alten Cato aufgefallen, auf den er sich beruft. Er schreibt (Volkswohlstand, IV. Buch, Kap. 2): „Im Gegensatz dazu (zu den Industriellen) sind Pächter und Grundbesitzer im allgemeinen geneigt, Anbau und Fortschritte ihrer Nachbarn eher zu fördern, als zu hemmen. Sie haben keine Geheimnisse wie die meisten Industriellen, sondern haben im Gegenteil ganz allgemein ihre Freude daran, jede neue von ihnen als vorteilhaft befundene Praxis ihren Nachbarn mitzuteilen und so weit wie möglich zu verbreiten.“

des Marktes unter den gegebenen Verhältnissen noch beitragen muß, er sei nun der am ungünstigsten gestellte durch seinen Standort (höchste Transportkosten) oder durch die Qualität seines Bodens. Hier also tendiert die Entwicklung regelmäßig auf Hebung des Preises mit dem Wachstum der Bevölkerung, dem Anschwellen der Städte, d. h. des Marktes für das Urprodukt. Die Preisbildung erfolgt hier mehr durch Nachfrage der Kundschaft als durch Angebot der Erzeuger. Damit soll gesagt sein, daß auf die Dauer – vom einzelnen Markte mit seinem Zufallsverhältnis von Angebot und Nachfrage ist auch hier nicht die Rede – die Erzeuger die höheren Preise weniger erzwingen als akzeptieren; das bestimmende Moment der Preisbildung ist die Konkurrenz der Käufer, die sich über-, nicht die der Verkäufer, die sich unterbieten.

Hier interessiert uns vor allem, wie sich das Verhalten der Verkäufer der industriellen Ware zueinander dort, der landwirtschaftlichen zueinander hier gestaltet.

In der Industrie erstrebt jeder kapitalistische Warenproduzent – für die „reine Ökonomie“ bestehen andere Gesetze, wie sich zeigen wird –, seine Gegner aus dem Markte zu werfen. Seine Waffe ist die Unterbietung. Durch Unterbietung expropriert der Manufakturenleiter den Handwerker, der Fabrikbesitzer beide, der große Kapitalist den kleinen. So wachsen die Betriebe zu immer größerer Stufenleiter, das Kapital *konzentriert* sich mehr und mehr, d. h. es wächst durch Anhäufung des Profits; – und es *zentralisiert* sich mehr und mehr, d. h. es wächst durch Assoziation vieler Kapitale zu einem Gesamtkapital.

Da in der Landwirtschaft von Unterbietung im Preise – abgesehen von einzelnen Konjunkturen auf vereinzelt Märkten – gar keine Rede ist, so fehlt dieser einzige Motor des Preiskampfes hier gänzlich. Der einzelne Besitzer, und sei er der größte Magnat, hat gar keine Möglichkeit, den Marktpreis für Korn oder Fleisch auf die Dauer zu erniedrigen; denn seine Produktion verschwindet als ein Tropfen im Meere des Gesamtangebots. Verkauft er, was er hat, unter dem Marktpreise, so macht er lediglich dem Händler oder Müller ein Geschenk und beeinflusst allenfalls einen vereinzelt Lokalmarkt damit; aber an den Marktpreis selbst rührt er nicht auf die Dauer: denn den bestimmt das Verhältnis von Gesamtnachfrage und Gesamtangebot. Nur ein Weltgetreidetrust könnte eine Zeitlang den Preis beeinflussen: und ein solcher würde gewiß nicht auf Unterbietung der Außenstehenden hinarbeiten; seine Verluste ständen in keinem Verhältnis zu dem möglichen Gewinne.

Unter diesen Umständen besteht auch gar nicht die Absicht der Unterbietung, besteht gar nicht die psychologische Stimmung zum Konkurrenzkampf unter den Landwirten. Wo keiner des anderen Konkurrent ist, wo keiner hoffen kann, durch Niederzwingung seiner Genossen das Monopol des Marktes zu erringen und die Preisbestimmung der Ware in die Hand zu bekommen, stehen sich die Menschen als Warenverkäufer ökonomisch mit ganz anderer Gesinnung gegenüber. Wie sie sich sozial gegenüberstehen, ist eine andere Frage. Aber jeder gönnt dem anderen den höchsten Marktpreis, weil er selbst ihn erhält und nur dann erhalten kann, wenn der Nachbar ihn erhält.

Auch die übrigen Kennzeichen der „Käufer“ treffen auf den Bauern zu. Er ist wie jener am Preise vieler verschiedener, nicht, wie der Unternehmer, einer einzigen Ware interessiert; und darum ist sein Interesse mit dem Preise der einzelnen nur locker verknüpft. Er erzeugt verschiedene Zerealien, Stroh, Heu, Kartoffeln, Eier, Schlacht- und Nutzvieh, vielleicht Holz, Torf, Wein, Obst usw. Sinkt der Preis der einen Ware, so mag die andere steigen; er kann den Schlägen der Konjunktur ausweichen, weil er, ganz wie der Käufer, *Ersatzmittel* hat; denn er wird mehr als gewöhnlich von dem verzehren, was im Preise fiel, mehr von dem verkaufen, was im Preise stieg. Aber, mag auch alles im Preise fallen: die *Existenz* des unverschuldeten Bauern ist bei keiner normalen Marktlage bedroht, so wenig wie die des Käufers bei normaler Marktlage;¹ er mag nur gerade wie der Käufer

1 Das gilt nur für den wirklichen *Bauern*, nicht aber für den Farmer der „Monokultur“ amerikanischen Gepräges, der ein „landwirtschaftlicher Fabrikant“ ist und als solcher die Psychologie des Verkäufers hat.

zeitweilig in seinem Behagen leiden, während die Existenz auch des unverschuldeten städtischen Unternehmers durch eine ungünstige Marktlage vernichtet werden kann.

Wir haben also eine sehr weitgehende Ähnlichkeit, wenn nicht volle Identität, der psychologischen Motivation des Konsumenten einer-, des Bauern andererseits. Und dadurch erklärt sich die paradoxe Tatsache, die erst durch uns aufgeklärt werden konnte, daß die landwirtschaftlichen Genossenschaften, auch die Produktivgenossenschaft landwirtschaftlicher Arbeiter, im schärfsten Gegensatz zu den industriellen, immer gediehen sind und nie degenerierten. Auch hier bestimmt die Solidarität des Einzelinteresses mit dem Gesamtinteresse das Schicksal dieser Einungen.

D. Die Zunft der reinen und der politischen Ökonomie

Wir haben hiermit einen Schritt weiter zu unserem Ziele getan, indem wir feststellten, daß Fälle vorkommen, in denen auch Verkäufer in wirtschaftlicher Interessenharmonie stehen können, so daß auch Verkäuferverbände „offen“ bleiben können. Wenden wir uns nun zu unserem letzten Teilproblem, der Zunft.

Ihre Entwicklung beweist, daß es Umstände geben kann, in denen auch die Motivation städtischer Verkäufer die gleiche sein kann, wie die der landwirtschaftlichen Verkäufer und der letzten Käufer in Stadt und Land. Was war der Grund, daß bis zum Ende des 14. Jahrhunderts die deutsche¹ Gewerbe-genossenschaft „offen“ war, d. h. den Beitritt aller irgend geeigneten Elemente nicht nur erleichterte, sondern sogar zu erzwingen suchte; daß sie sich freudig entwickelte und ihre demokratische Verfassung bewahrte: Was war der Grund, daß sie dann eine „gesperrte“ Einung wurde, dahinkümmerte und autokratische Verfassung annahm?

Wir müssen, wenn wir richtig gerechnet haben, die Ursache in den von uns festgestellten Unterschieden zwischen Käufer und Verkäufer auffinden.

Nirgend anders kann diese Ursache stecken als in dem Verhalten des Verkäufers zum Gesamtprofit. Denn hier fanden wir die einzige Stelle, wo ihm die strenge Determination durch seine wirtschaftliche Lage so etwas wie eine Wahl übrig ließ: er konnte wenigstens theoretisch darüber „spekulieren“, ob er seinen Gesamtprofit durch Verkauf von wenigen Waren zu hohem, oder von viel Waren zu niederem Preise halten sollte; und hier sahen wir die Wurzel der Disharmonie zwischen seinem Interesse und dem der Gesamtheit seiner Mitbewerber.

Wie stand der Zunftmeister vor, wie nach jenem Umschwung zum Gesamtprofit?

Darüber besteht, soweit ich sehen kann, volle Übereinstimmung unter den Meistern der historischen Schule. Vor dem Umschwung bezog der Zunftmeister überhaupt keinen Profit, nicht am einzelnen Stück und demnach auch nicht am Gesamtprodukt; der Profit ist eine gesellschaftliche Erscheinung, die erst der Zeit nach dem Umschwung, der zweiten Periode der Zunft, angehört.

Die erste Periode aber ist charakterisiert durch eine unseren Begriffen ganz fremde Gestaltung des Marktes der Dienste. Es herrscht eine ganz allgemeine Leutenot im städtischen Gewerbe. Unter solchen Umständen „laufen“, um mit der alten Theorie zu sprechen, „immer zwei Meister einem Arbeiter nach und überbieten sich“; der Lohn steht auf die Dauer und im Durchschnitt auf seinem Maximum, d. h. auf dem vollen Werte des Arbeitsertrages; und dem Anwender verbleibt somit nichts als sein eigener, vielleicht sehr hoher Arbeitslohn einer qualifizierten Kraft. Und das ist denn auch genau die Signatur der ersten Zunftperiode.

¹ Grundsätzlich besteht der gleiche Gegensatz auch für die gewerblichen Korporationen der übrigen Länder Europas im Mittelalter. Nur, daß die Transformation zu anderer Zeit eintritt, sobald ihre Bedingungen gegeben sind. Vgl. Oppenheimer, Stadt und Bürgerschaft, in: System der Soziologie, Bd. IV, 3. Teilbd.

Wo aber kein Profit existiert, kann der städtische Verkäufer so wenig auf den Gedanken kommen, bei sinkendem Preise seine Produktion auszudehnen, wie der Konsument, bei steigendem Preise seinen Verzehr zu steigern. Er würde sein Einkommen, seinen Arbeitslohn also, und zwar empfindlich, verringern. Ja, wollte er das Unverständige tun, er könnte es aus äußeren Gründen gar nicht; denn ihm fehlt hier die unerläßliche Bedingung, die heute den industriellen Unternehmer befähigt, sein Angebot fast schrankenlos zu vermehren: *die Verfügung über beliebig viele Arbeiter*. Der gleiche Zustand des Arbeitsmarktes, der die psychologische Bedingung der Produktionssteigerung bei sinkendem Preise, den Profit, ausschließt, schließt auch ihre objektive Bedingung aus.

So bleibt also dem städtischen Verkäufer in solcher Zeit bei sinkendem Preise nichts anderes übrig, als genau das zu tun, was die Gesamtheit seiner Mitbewerber wünschen muß, nämlich, seine Produktion einzuschränken, genau wie dem Käufer nichts anderes übrig bleibt, als seinen Konsum einzuschränken, wenn der Preis steigt. Gesamtheit und Einzelner sind also solidarisch, und darum sind die Verbände der Verkäufer in dieser Epoche „offen“.

Darum aber herrscht auch zwischen ihnen nicht der feindliche Wettkampf, sondern der friedliche Wettbewerb. Kein Einzelner kann hier, so wenig wie der Landwirt, daran denken, seine Mitbewerber aus dem Markte zu werfen, um das Monopol zu erringen. Dazu fehlt der Trieb, weil kein Profit existiert, und die Möglichkeit, weil kein Überangebot freier Arbeiter existiert.

Wohl aber kann der Einzelne danach streben, sein *Arbeitseinkommen* zu vermehren, indem er durch solide und geschmackvolle Arbeit die zahlungsfähigsten Käufer an sich zieht. Und weil dem immer wachen Wettstreben der Menschen der jetzt von uns betrachteten Periode nur dieser eine Weg blieb, darum haben wir damals jene Hochkultur der Handwerkskunst erblühen sehen, die noch heute unser Staunen erweckt: ein sehr erfreulicher Gegensatz gegen den brutalen struggle for life, den heute unsere Gewerbe mit allen Mitteln der Reklame und des unlauteren Wettbewerbs gegeneinander zu führen gezwungen sind.

In der *zweiten Periode* der Zunft aber herrschen auf dem Markte der Dienste Zustände, denen ähnlich, die unsere heutige Gesellschaftsordnung beherrschen: dauernde Überfüllung mit freien Arbeitern. Auch darüber besteht, soweit ich sehen kann, unter den Historikern keine Meinungsverschiedenheit: nur die Ursache dieser Erscheinung ist zwischen ihnen strittig. Die meisten leiten die Erscheinung malthusisch aus einer allgemeinen „Übervölkerung“ ab.

Diese Deutung ist aber unzweifelhaft falsch! Selbst wenn man grundsätzlich Anhänger der Bevölkerungstheorie ist, kann man sie hier nicht heranziehen. Denn der Umschwung fällt zeitlich fast genau mit den ungeheuren Verwüstungen zusammen, die der „schwarze Tod“ unter der europäischen Menschheit anrichtete. Die Erklärung ist in ganz anderen Dingen zu suchen, und zwar in einer Umwälzung der Eigentums- und Einkommensverhältnisse auf dem platten Lande. Meine allgemeine Auffassung hat hier geschichtlich die allerstärkste, in der Tat völlig beweisende Stütze.

Der Umschwung der Zunft beginnt und schreitet fort genau in dem Schrittmaß, wie sich die *Bodensperre* durchsetzt. Bis dahin ist der Boden eingenommen entweder von freien Bauernschaften oder von „Großgrundherrschaften“, deren Eigentümer von ihren Hintersassen eine bestimmte, nicht steigerungsfähige, rechtlich (im Hofrecht) festgelegte Rente beziehen. Hier erhalten also nicht die „Arbeiter“, sondern die *Eigentümer* ein Fixum; *sie* sind es, die „unter konstantem Druck stehen“. Die Bodenbebauer aber streichen alle Vorteile der fortschreitenden Kooperation ein, stehen also unter regelmäßig sinkendem wirtschaftlichen Druck, und demgemäß besteht hier unter allen feudalen Mäntelchen in den ökonomischen Beziehungen durchaus die „reine“ Wirtschaft: geringe Aus- und Abwanderung, Verdichtung der agrarischen Bevölkerung auf der Fläche, Bewegung zur „natürlichen Hufengröße“, d. h. Verkleinerung der Bauernstellen mit der allgemeinen Kooperation, gesundes Wachstum der Städte, in denen kaum Andeutungen einer Mietsrente existieren, und dennoch rastlose Neubildung immer neuer junger Städte. Der Lohn der Abhängigen steht dicht an oder auf dem vollen Arbeitsertrage, es gibt kaum Andeutungen eines Profits und nur Reste alter, im

Feudalsystem begründeter Herrenrente, die aber nicht wächst, sondern im Gegenteil relativ zum Gesamteinkommen und oft sogar absolut stark einschrumpft, nämlich wo sie als Geldrente fixiert ist. Denn alle Münzen verringern sich im Schrot und Korn, dank der Falschmünzerei der Fürsten.

Dann aber, hier früher, dort später, in Italien und Flandern im 12. Jahrhundert, in Deutschland im 14. Jahrhundert, setzt sich durch außerökonomische Gewalt überall die Bodensperre durch. Der Adel *sperrt alles Land*, das noch nicht von Bauern besetzt ist, und bringt den schon angesessenen Bauern unter sein Knie. Seine Grundrente steigt, das bäuerliche Einkommen fällt, und fällt allmählich bis auf das physiologische Minimum. Ein Ort konstanten, oder vielmehr sogar steigenden Druckes ist gegeben, die Massenwanderung setzt ein und vermehrt in den Städten die Konkurrenz, während gleichzeitig der Absatzmarkt schwindet. Jetzt „laufen immer zwei Arbeiter einem Meister nach“, unterbieten sich, der Lohn steht auf die Dauer und im Durchschnitt auf einem bestimmten sozialen Minimum, dem gewerblichen Anwender bleibt ein stattlicher „Profit“, – und nun kann, fast muß er bei sinkendem Preise sein Angebot steigern, um den Gesamtprofit zu halten, kann es auch, weil er über beliebig viele Arbeitskräfte verfügt; die Disharmonie zwischen ihm und der Gesamtheit seiner Mitbewerber ist gegeben; der friedliche Wettbewerb wird zum feindlichen Wettkampf, und die einst „offenen“ Verbände sperren sich.

Damit ist das uns gestellte Problem gelöst. Ein natürliches, psychologisch orientiertes, System der Genossenschaften muß sie einteilen entweder nach ihrem Entwicklungsgang in harmonische und disharmonische oder nach der letzten Ursache ihrer verschiedenen Entwicklung in kapitalistische und „sozialitäre“ Genossenschaften.

b. Die Störungen der Distribution: Die Kaufkraft

Karl Marx hielt den Kapitalismus für ein „gesellschaftliches Produktionsverhältnis“. Wir wissen, daß er darin Unrecht hatte: er ist ein „gesellschaftliches *Distributionsverhältnis*“. Die primär erkrankte Funktion des Supraorganismus der Wirtschaftsgesellschaft ist die Distribution: die durch das politische Mittel gesetzte primäre Verschiedenheit der Vermögen, die „*Distribution der Produktionsfaktoren*“, wirkt sich noch heute, nach Jahrtausenden geschichtlichen Lebens, in der Verschiedenheit der Einkommen aus.

Wenn wir den Begriff der Distribution in ihrem engsten Sinne als den Mechanismus fassen, durch den der Markt einer gegebenen Wirtschaftsgesellschaft sich in die einzelnen Personalwirtschaften entleert, dann kann man im Grunde nicht von einer Pathologie der Distribution sprechen. Denn dann funktioniert sie immer ohne Tadel: jedes ökonomisch *wirksame*, d. h. auf Kaufkraft gegründete Teilbedürfnis wird immer, auch in der politischen Ökonomie, und hier sogar im Zentrum des Taifuns der Krise, durch den entsprechenden Teilbedarf bedeckt.

Wenn man aber den Gesichtspunkt höher wählt, den Begriff soziologisch faßt, dann erhält er einen größeren Inhalt. Dann fragen wir nach der Ursache der Ungleichheiten, die in der wirksamen Nachfrage der Einzelnen zutage treten, d. h. nach der *Kaufkraft*, die vor der Marktwirtschaft besteht und ihren regulatorischen Automatismus in Bewegung setzt.

Die wichtigsten Feststellungen, die hier zu treffen sind, haben wir in früheren Kapiteln bereits gemacht. Wir wissen, wie sich der Lohn der Unterklasse bildet als der um den Monopoltribut gekürzte volle Arbeitsertrag; und haben hier und da die immer traurigen, oft furchtbaren Folgen berührt, die der Druck des Klassen-Monopolverhältnisses auf die freien Arbeiter hervorruft.

So brauchen wir denn den Störungen der Distribution keine eigene Darstellung mehr zu widmen. Das ist ein Gegenstand der Wirtschaftsgeschichte.

Wohl aber haben wir die sekundären Störungen genauer ins Auge zu fassen, die von der primären Störung aus die zweite große Funktion des Supraorganismus, die Produktion, ergreifen und von

hier aus wieder auf die Kaufkraft zurückschlagen. Denn im Supraorganischen, wie im Organischen ist es unmöglich, daß eine Funktionsstörung isoliert bleibe. „Die Krankheit ist der Prozeß des Lebens unter abnormen Bedingungen.“ Kein Organ und keine Funktion bleibt gesund, wenn ein wichtiger Organkomplex und seine Funktion krank sind. Der immanente Trieb zur Harmonie aller Funktionen wirkt sich aus in der Tendenz zur Ausstoßung der Schädlichkeit und bis dahin zur Ausgleichung (Kompensation) der Störung: die Last wird gleichsam gerecht auf alle Teile des Organismus verteilt, damit jeder seinen Anteil trage.

c. Die Störungen der Produktion: Produktivität und Rentabilität

Weil der kapitalistische Unternehmer im struggle for life des feindlichen Wettkampfes steht, und weil er vom Erwerbstrieb beherrscht wird, klaffen „Produktivität“ und „Rentabilität“ in der kapitalistischen Wirtschaft vielfach auseinander.

Produktivität ist eine Kategorie der Marktwirtschaft. Das Wort bezeichnet die Fähigkeit einer gegebenen Wirtschaftsgesellschaft, eine bestimmte Menge von Wertdingen niederer Ordnung zu Märkten zu bringen. Je höher diese Fähigkeit – und das hängt ceteris paribus von nichts anderem ab als von der Dichte und dem Kollektivbedürfnis der Bevölkerung und der daraus folgenden Staffel der Kooperation – um so größer ist bei gleicher Verteilung die „Komfortbreite“ jeder einzelnen ökonomischen Person.

Rentabilität ist eine Kategorie der Personalwirtschaft. Das Wort bezeichnet die Fähigkeit einer gegebenen Wirtschaftsperson, aus dem Gesamtertrage ihrer Gesellschaft eine bestimmte Menge von Wertdingen niederer Ordnung an sich zu ziehen. Je höher diese Fähigkeit – und das hängt von nichts anderem ab als von der Qualifikation und der Stellung zu einem Monopolverhältnis, um so größer ist ceteris paribus die Komfortbreite der beobachteten Wirtschaftsperson.¹

1. Die Harmonie aller Interessen

A. In der reinen Ökonomie

„Die denkbar törichteste Utopie“, so nannten und nennen die bürgerlichen Apologeten den Glauben an eine mögliche Harmonie aller Interessen. „Die Menschen müßten erst Engel werden.“ So wie sie nun einmal sind, sei ihre Selbstsucht viel zu groß, um derartige Hoffnungen zu rechtfertigen.

Nun leitet aber die Lehre von der Konkurrenz gerade aus dem „Selbstinteresse“ den Schluß ab, daß in einer reinen Ökonomie, d. h. bei Abwesenheit aller Klassenmonopole, der Gleichgewichtszustand, auf den hin in leichten Schwankungen das Getriebe tendiert, besteht in der Gleichheit aller Einkommen aller gleich qualifizierten Produzenten und der Abstufung der Einkommen nach nichts anderem als der Verschiedenheit der Qualifikationen.

1 „Individuen bereichern sich durch bloße Erwerbung schon vorhandener Güter, Völker nur durch Produktion von Gütern, die vorher nicht existierten. Jenes ist acquisition, dieses creation“ (John Rae, zitiert nach Böhm-Bawerk, Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien). Sogar Bastiat spricht von „production“ und „spoliation“ und rechnet zu der letzteren außer Eroberung usw. auch das *Monopol*. Ebenso Nassau Senior. Die unentgeltene Aneignung, die „bei den Wilden Diebstahl und Räuberei ist, nimmt bei zivilisierten Völkern die weniger auffälligen Gestalten von Monopol und Privileg an“ (Senior, *Industrial Efficiency and Social Economy*, 1. Teil, S. 40).

Dem Schluß ist nicht auszuweichen, ohne damit die gesamte Theoretik preiszugeben. Denn jeder einzelne, richtige und falsche Satz der bisherigen Deduktion ist aus genau der gleichen Prämisse mit genau der gleichen Methode gewonnen worden: das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation mit seinem Korollar, dem Malthusschen Bevölkerungsgesetz, die Lohnfondstheorie und die Ricardosche Lehre von der Grundrente, und nicht minder die gesamte Theorie des Grenznutzens und Grenzwertes usw. Aus diesem Dilemma versuchte die historische Schule sich dadurch zu befreien, daß sie die Methode als unzureichend erklärte. Unsere gesamte Betrachtung hat gezeigt, daß diese Ausflucht nichts helfen kann. Die Methode hat sich uns, um mit Dilthey zu sprechen, als ein „Messer, das schneidet“, erwiesen.

Die deduktiven Schulen der Epigonen versuchten einen anderen Weg. Sie bestritten den Schluß nicht, aber sie versuchten, die krassen Verschiedenheiten von Einkommen und Vermögen, die zu erklären waren, statt auf das Monopol auf die Verschiedenheiten der Qualifikation zurückzuführen. Es geschieht das nicht offen; der von uns angeführte Satz von Smith, und gar der noch präzisere von Thünen findet sich in keinem Lehrbuch. Es geschieht verhohlen, in stillschweigender Berufung auf das Grundaxiom von der ursprünglichen Akkumulation. Logisch liegt hier einer der plumpsten Zirkelschlüsse vor, eine grobe *petitio principii*: zuerst schließt man aus der Größe der Unterschiede des Einkommens auf die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Begabung, und dann erklärt man aus dieser rückwärts die Unterschiede des Einkommens.

So geht es nun wirklich nicht! Und es geht überhaupt nicht! Sobald man nämlich statt mit logischen Tricks mit sachlichen Argumenten an die These herantritt, zeigt sich sofort, daß sie auf einer unmöglichen Voraussetzung beruht. Sie hat nur dann einen Sinn, wenn sie behauptet, daß die Unterschiede der Einkommen denen der Qualifikation proportional sind. Das aber ist *prima facie* eine unsinnige Behauptung. Die Unterschiede des Einkommens und Vermögens in der kapitalistischen Gesellschaft sind ungeheuer groß; die reichsten Männer der Welt haben mehr als das hunderttausendfache Einkommen der ärmsten Arbeiter der Welt.

Dieses Einkommen stammt zudem fast durchaus aus Vermögen. Wie aber ist das Vermögen zu meist entstanden? Um einen neuesten entschiedene antisozialistischen Fachmann anzuführen, so sagt Bruno Moll:

„Nicht eigene Arbeit, sondern Aneignung der Früchte fremder Arbeit sind als Entstehungsgründe der Kapitalien in fast allen Perioden der Wirtschaftsgeschichte in erster Reihe mit heranzuziehen: Krieg und Raub, Versklavung, Mord und Plünderung, Betrug und Wucher, Übervorteilung und Schiebung, Ausbeutung und Überlistung, Erpressung und Korruption, Steuerflucht und -hinterziehung waren große Regulatoren der wirtschaftlichen Verteilung und sind es zum Teil noch jetzt.“¹

Wenn man trotz dieser Tatsachen die Qualifikation für die Unterschiede der Verteilung verantwortlich machen will, so muß man wenigstens so viel tun, sie zu *messen* oder doch, wenn das nicht exakt möglich sein sollte, aufgrund verwandter meßbarer Tatsachen zu *schätzen*.

Da zeigt sich nun sofort, daß die Verschiedenheiten menschlicher Begabung überall dort, wo wir sie messen können, außerordentlich gering sind, daß Maximum und Minimum sehr nahe bei einander liegen. Die Pygmäenvölker Afrikas zeigen eine Durchschnittsgröße der Männer von etwa 125, die Riesen der polynesischen Inseln von etwa 180 Zentimeter. Kein nicht besonders trainierter Mann hebt das vierfache des Gewichts, das ein Normalmann bewältigt. Das normale unbewaffnete Auge zählt 3.200 Sterne, und der Mann, der 5.400 zählen konnte, gilt als Weltwunder. Nicht anders steht es um geistige Eigenschaften: wir können Willensanspannung, Ausdauer, Entschlußfähigkeit,

1 Moll, Gerechtigkeit in der Wirtschaft, Bonn 1932, S. 36.

Anpassungsfähigkeit exakt messen, alles Eigenschaften, die einen Hauptteil dessen ausmachen, was man „wirtschaftliche“ Begabung nennt. Auch für die Intelligenz hat die Psychotechnik eine Reihe von Messungen gefunden, wenn auch nicht für alle ihre Manifestationen, aber wir wissen, daß ihre höchste Ausgestaltung, das Genie, ihren Träger wirtschaftlich oft genug eher disqualifiziert als qualifiziert.¹

In einer reinen Ökonomie kann also schon das *Einkommen* auch der Höchstqualifizierten den Durchschnitt nicht sehr bedeutend überschreiten. Sollte es aber auch der Fall sein, so können daraus niemals grobe, *klassenbildende* Verschiedenheiten des *Vermögens* entstehen, weil der hier mögliche Ertrag verbender Anlagen sehr niedrig sein wird: gibt es doch hier, nachdem der statische Profit verschwunden ist, nur noch den kinetischen Zins, und von Grundrente nur noch winzige Splitter! Selbst ein wirklich großes, hier einmal wirklich durch „Entsagung“ aufgehäuftes Sparvermögen wirft also nur einen Ertrag ab, der im Vergleich zu dem Arbeitseinkommen des Höchstqualifizierten nur wenig ins Gewicht fällt. Und warum sollte hier jemand „entsagen“, wo die Zukunft aller gesichert ist, und Reichtum kein Prestige verleiht?

Dieser Zustand des Gleichgewichts stellt in jeder denkbaren Beziehung das Ideal dar: wirtschaftlich, weil der freie Wettbewerb besteht, der alle Kräfte zur höchsten Entfaltung spannt und dadurch den höchsten möglichen Zustand der Gesellschaft hervorbringt, und politisch-moralisch. Das Ideal aber auch vom Standpunkt des Sozialismus und der praktischen Vernunft: diese „rationelle Gleichheit“ verwirklicht die Forderung aller großen Staats- und Rechtsphilosophen, Platons „Den Gleichen Gleiches, den Ungleichen aber Ungleiches“ und nicht minder Kants „Rechtsstaat“. Denn hier besteht, um mit Rousseau zu sprechen, ein Zustand, „wo Niemand reich genug ist, um Viele zu kaufen, und Niemand arm genug, um sich verkaufen zu müssen“.

Unsere bisherigen Betrachtungen haben uns bereits eine Anzahl von Einzelzügen dieser Harmonie ergeben: in der reinen Ökonomie müssen privatwirtschaftliche Rentabilität und volkswirtschaftliche Produktivität jederzeit zusammenfallen. Das heißt: der von dem Selbstinteresse der Rentabilität beherrschte und gelenkte Wirt kann gar nicht anders als so produzieren, wie das der Gesamtheit am nützlichsten ist. Wir haben soeben festgestellt, daß sein Interesse sowohl als Käufer wie als Verkäufer mit dem seiner *Konkurrenten* um den Einkauf dort und den Verkauf hier identisch ist und ihn zu Handlungen motiviert, die dieser Harmonie entsprechen. Und wir haben im Abschnitt über den Wert festgestellt, daß sein Interesse ihn auch gegenüber seinen *Kontrahenten* im Tauschverkehr zu den Handlungen motiviert, die der Harmonie entsprechen. Denn die Konkurrenz um den Preis fixiert alle Einkommen auf den Zustand der absoluten, objektiven Äquivalenz, abgestuft lediglich nach der relativen natürlichen Seltenheit der Qualifikation.

Da nun im Marktverkehr die Wirtschaftspersonen nur als Kontrahenten und Konkurrenten miteinander in Beziehung stehen, so ist damit die allgemeine Harmonie auf die Dauer und im Durchschnitt gegeben.

Auf einem isolierten Markte kann freilich aus außer- und unwirtschaftlichen Ursachen einmal auf kurze Zeit und in bezug auf eine beschränkte Interessentengruppe eine Disharmonie der beiden Beziehungen eintreten, z. B. bei einer überreichen Ernte. Hier kann nach Kings Regel der Preis des Getreides so tief fallen, daß der Gesamterlös geringer wird als bei einer geringen Ernte. Hier ist also das private Interesse des Bauern an der Rentabilität dem allgemeinen Interesse der Konsumenten an der Produktivität entgegengesetzt.

1 Smith sagt (Volkswohlstand, 1. Buch, Kap. 2): „Die Verschiedenheit der natürlichen Begabung ist in Wirklichkeit viel geringer, als es scheint; und das sehr verschiedene Genie, das Menschen der verschiedenen Berufe zu unterscheiden scheint, ist viel häufiger die Wirkung als die Ursache der Arbeitsteilung [...] von Natur aus ist ein Philosoph nicht halb so verschieden vom einem Lastträger wie ein Pudel von einem Schäferhund.“

Indessen zeigt sich gerade hier sehr deutlich, daß diese Interessenspaltung in der reinen Wirtschaft sehr harmlos ist. Denn erstens motiviert sie den Bauern zu keiner disharmonischen *Handlung*. Er wird immer, harmonisch, danach streben müssen, seinem eigenen Acker den höchsten Ertrag abzurufen, und allenfalls den Wunsch haben können, daß seine Konkurrenten im Durchschnitt vom Mißwachs betroffen werden: ein Wunsch, zu dessen Erfüllung er nichts beitragen kann. Und zweitens kann der Mindererlös aus einer Überernte den unverschuldbaren Bauern der reinen Wirtschaft niemals schwer treffen. Er wird lediglich die untersten Stufen der Wertskala seines Bedarfs nicht bedecken können und mehr oder weniger an seinem Behagen leiden: aber seine Existenz ist niemals bedroht. Solche Bedrohung trifft nur den verschuldeten Grundeigentümer der politischen Ökonomie, und hier vor allem den Großproduzenten, den kapitalistischen Landwirt, der einen unendlich viel kleineren Teil seines Erzeugnisses selbst verwendet, einen unendlich viel größeren zu Markte bringt, und der schon darum, und ferner aus dem Grunde viel größere Beträge des Gesamtprofits einbüßt, weil er keine „Ersatzmittel“ hat, wie der Bauer: er kann nicht erheblich mehr von dem verzehren, was im Preise sank, und nicht erheblich mehr von dem verkaufen, was im Preise stieg.

Immerhin ist festzuhalten, daß auch in der reinen Ökonomie privates Rentabilitäts- und allgemeines Produktivitätsinteresse nicht immer zusammenfallen; wir haben auch hier im Physiologischen den winzigen Keim des Pathologischen, wie es in der kapitalistischen Ökonomie in ungeheuerlicher „Heterometrie“ zutage tritt.

B. Die Harmonielehre der klassischen Schule

Die Meister der deduktiven Schule haben, wie des öfteren hervorgehoben, die kapitalistische Wirtschaft immer für die reine angeschaut und ihre sämtlichen Störungen lediglich als unvermeidlichen Reibungskoeffizienten eingeschätzt und dementsprechend als *quantité négligeable* bewertet. So haben sie denn auch immer die privatwirtschaftliche Rentabilität, und zwar immer diejenige der Klasse, die sie vertraten, naiv der volkswirtschaftlichen Produktivität gleichgesetzt.

Wir wissen, daß sowohl das merkantilistische, wie auch das physiokratische System um diese Verwirrung geradezu zentriert sind. Bei Adam Smith hat das weniger ernste Konsequenzen, weil er annahm, daß nach Fortfall der staatlich verliehenen Monopole in der „fortschreitenden Gesellschaft“ auch der Arbeitslohn schnell und stark steigen müsse: denn der Zähler des Lohnbruchs, das gesellschaftliche Kapital, müsse, dank dem Hauptgesetz der Beschaffung, viel schneller wachsen als der Nenner, die Zahl der Arbeiter. So glaubte er an eine allmählich sich verwirklichende Harmonie. Aber die Verwirrung erreichte ihren Höhepunkt bei den Bourgeois-Ökonomen, namentlich bei Malthus, und ihren vulgarökonomischen Epigonen, und hier vor allem bei Bastiat, der den sozialliberalen Harmonismus Careys für die Klassenzwecke des Großbürgertums umzuformen versuchte, um ihm Waffen gegen den Sozialismus zu liefern, der die „Antinomien“ der kapitalistischen Wirtschaft immer greller beleuchtete. Bastiats „*harmonies économiques*“ und seines Gegners Proudhon „*contradictions économiques*“ bezeichnen schon im Titel den hier klaffenden Gegensatz der Anschauung. Diese bürgerliche Ökonomik hielt die Akkumulation von Privatkapital in den Händen ihrer Klassengenossen gutgläubig für das wünschenswerteste Ziel aller Wirtschaftskunst. Denn: je mehr Kapital, um so größer der „Lohnfonds“, um so höher bei gegebener Arbeiterzahl der Lohn!¹

1 Köstlich die Steuerdebatte im Parlament der Pinguine bei Anatole France (*L'île des Pingouins*). Der Führer der konservativen Agrarier, der Herzog von Greatauk, verwirft die Steuervorlage, weil „payer c'est ignoble“;

Und darum erschien alles, was die private Kapital- oder Bodenrente erhöhte, als der Gesamtheit höchst heilsam. Diese Theoretiker beglückwünschten die schottischen Magnaten, die ihre Clanverwandten, und die englischen Großgrundbesitzer, die ihre Tagelöhner von ihrem Grundbesitz trieben, um ihn in Schafweiden oder Hirschparks zu verwandeln, als edle Vertreter der Gesamtinteressen: denn sie vermehrten dadurch ihre Einnahmen, und das war das wissenschaftlich und sittlich höchste Ziel, dem der Wirtschaftsmensch nachstreben konnte. Aus derselben Auffassung heraus erschien ihnen der grauenhafte Raubbau an der Nation, den der Frühkapitalismus trieb, als „Fortschritt der Zivilisation“; sie sahen nur die Vermehrung der Güter – nach den Menschen hat diese „Chrematistik“ stets zu fragen vergessen.

Noch heute erscheint den Nutznießern der Klassenmonopole und ihren wissenschaftlichen Vorkämpfern die private Rentabilität sehr oft als die gemeinwirtschaftliche Produktivität. Noch immer dient diese Gleichsetzung in allerhand geschickten Trugschlüssen zur Rechtfertigung von klassenpolitischen Maßnahmen und Vorschlägen und zur Verteidigung klassenadvokatorischer Theorien. Ein paar Beispiele: alle schutzzollüsterne Großproduzenten servieren stets ihren Privatvorteil als den Gemeinnutzen; der Schutz der „nationalen Arbeit“ spielt hier immer eine bedeutende Rolle; aber der „nationale Arbeiter“ steht in der Regel außerhalb des Blickfeldes. Und so erschien z. B. den deutschen Großagrariern die Polonisation des ganzen Ostens durch die Heranziehung slavischer Arbeiter in der Tat als ein nationales Rettungswerk, denn die „Nation“, das sind eben sie selbst,¹ und ihre Existenzgrundlage, die Rente, zu heben, das ist „nationale Gesinnung“.²

Und ein Beispiel aus dem wissenschaftlichen Meinungskampf: einige Kritiker meiner Malthus-Kritik haben mich mit der Tatsache zu schlagen vermeint, daß Großbritannien heute seine Einwohner nicht mehr ernähren könne. Verwechslung zwischen Produktivität und Rentabilität! Denn das Bevölkerungsgesetz behauptet, daß die Landwirtschaft wachsender Völker nicht *produktiv* genug sei, um sie zu ernähren; in Großbritannien aber hat die Klasse der Eigentümer den Kornbau eingeschränkt, weil er nicht mehr genügend *rentabel* war. Malthus behauptet, die Landwirtschaft sei auch bei *steigenden Preisen* niemals genügend produktiv – diese seine vermeintlichen Verteidiger sehen nicht, daß sie in Großbritannien nicht mehr genügend rentabel ist, weil die *Preise gefallen* sind. Die Beispiele ließen sich vervielfachen.

2. Die Disharmonie der kapitalistischen Wirtschaft

Die Klassiker und ihre Epigonen waren im Irrtum, wenn sie die Störungen der kapitalistischen Selbststeuerung aus dem „Reibungskoeffizienten“ erklärten, der, „in allem Menschlichen“ nun

moi je suis noble, je ne paie pas“. Und der Führer der Bourgeoisie lehnt gleichfalls ab, weil Steuerzahlen den Lohnfonds vermindert; das könnte er vor den Arbeitern und seinem Gewissen nicht verantworten!

1 Ich habe bereits 1902 in einem viel beachteten Aufsatz in der „Kölnischen Zeitung“ die Alternative gestellt: „Kolonisation oder Polonisation“.

2 The peace has made one general malcontent
Of these high-marked patriots; war was rent!
Their love of country, millions all misspent,
How reconcile? by reconciling rent!
And will they not repay the treasures lent?
No: down with every thing, and up with rent!
Their good, ill, health, wealth, joy, or discontent,
Being, end, aim, religion – rent, rent, rent!
(Byron in „The Age of Bronze“)

einmal unvermeidlich sei. *Nein, ihre Rechnung selbst ist falsch!* Es liegt nicht an der Grundvoraussetzung und ebensowenig an der Methode: es liegt am *Ansatz* ihres logischen Rechenexempels.

Überall, wo uns „aufgegeben“ ist, ein bestimmtes Problem zu lösen, müssen uns die erforderlichen Daten „gegeben“ sein. Wenn zum Beispiel dem Geometer die genaue Länge der Grundlinie seiner Triangulation nicht gegeben ist, kann ihm weder die beste mathematische Bildung noch die vollkommenste Logarithmentafel dazu verhelfen, die Länge der ihm aufgegebenen Linie auszurechnen. Wenn dem Astronomen die Stellung der Gestirne zu einem bestimmten Zeitpunkt nicht gegeben wäre, könnte er eine Sonnenfinsternis nicht voraussagen, mag er auch Newtons Prinzipien der Mechanik in den Fingerspitzen haben. Überall muß seine bestimmte *Ausgangslage* gegeben sein, um das aufgegebenen Problem lösen zu können.

Das gilt auch für das, den Klassikern aufgegebenen, Problem der kapitalistischen Verteilung. Gegeben war auch hier die Ausgangslage. Das will sagen: der Inbegriff derjenigen „Gegebenheiten“ technischer, sozialer und politischer Art, die der Kapitalismus von seiner Vorepoche, dem Feudalabsolutismus, übernahm; und dazu gehörte die historisch hergebrachte, ihrem Ursprung nach aus unentgelteter Aneignung hervorgegangene, Verteilung: politisch der Macht und wirtschaftlich des Vermögens. Es war methodisch streng geboten, auch sie in den Ansatz hineinzunehmen.

Das haben wir getan. Und haben auf diese Weise die uns aufgegebenen Probleme vollkommen gelöst. Das „Selbstvertrauen der Vernunft“, das Apriori aller Wissenschaft, hat uns nicht betrogen: korrektes Schließen aus wahren Prämissen hat uns zum Ziele geführt.

Das gleiche Selbstvertrauen der Vernunft ist uns die volle Gewähr dafür, daß die Harmonie sich überall dort einstellen *wird*, wo die schuldigen Machtpositionen beseitigt sein werden. Wir würden die unerschütterliche Gewißheit haben, selbst wenn uns die *Erfahrung* nicht lehrte, daß die Harmonie überall wirklich dort bestand, wo die Machtpositionen nicht existierten, und wenn wir uns für die *Deutung* dieser Erfahrung nicht auf alle unsere großen Autoritäten berufen könnten.

Die Klassiker aber sind von einem falschen Ansatz ausgegangen. Statt der „gegebenen“ wählten sie eine *fingierte* Ausgangslage: jenes fabelhafte Stämmchen der Freien und Gleichen. Von hier aus war auf logisch einwandfreie Weise nicht weiter zu kommen, und so ist die ganze Doktrin der Verteilung ein einziges Gewebe von Trugschlüssen, trotz der Wahrheit der Grundvoraussetzung und der Zuverlässigkeit der Methode. Die kapitalistische Wirtschaft ist eine, durch systemfremde äußere Einflüsse gestörte, verzerrte, *krankte* Tauschwirtschaft. Die einzelnen Wirtschaftspersonen werden zu Handlungen motiviert, die dem Gesamtinteresse zuwiderlaufen, weil das Interesse ihrer privatwirtschaftlichen Rentabilität dem allgemeinen Interesse der Produktivität zuwiderläuft. Diese sozialpsychologische Wurzel der Interessendisharmonie aufgedeckt zu haben, ist eines der unendlich vielen Verdienste Eugen Dührings um die Theorie; seinem geistvollen Schüler Effertz hat die von dem Meister übernommene Scheidung dann manche weiteren Fortschritte auf diesem Zentralgebiete ermöglicht.

Am schärfsten tritt die Disharmonie zwischen Rentabilität und Produktivität hervor im „Dardanariat“, der „rentablen Destruktion“, der Zerstörung eines Teiles eigener Güter zum Zwecke höherer Verwertung des Restes.¹ Die Kehrseite ist die Zerstörung von fremden Gütern, von Maschinen durch Arbeiter, die sich durch sie in ihrer Existenz gefährdet glaubten: solche wilden Ausbrüche sind aus den frühkapitalistischen Epochen vieler Länder bekannt: in Lyon zerstörten die Arbeiter die Webstühle, Papins erstes Dampfschiff die Elbschiffer; in England ist die stürmische Periode des Chartismus durch Zerstörung von Maschinen gekennzeichnet, und noch vor nicht langer Zeit drohten Streiks der Schriftsetzer auszubrechen, als die ersten Setzmaschinen ihren Ein-

1 Vgl. oben S. 501f. (im Original S. 55). Diese Praxis, früher als Vergeudung von Gottesgaben ein Verbrechen, ist heute eine wenig auffällige Regierungsmaßregel.

zug hielten. Selbst ein Ricardo gab in späterer Zeit zu, daß die Einführung der Maschinerie oft gerade durch die vermehrte Produktivität der Arbeit das Interesse der Arbeiter auf Rentabilität ihrer Dienste verletze.

Der rentablen Destruktion nahe verwandt ist die künstliche Zurückhaltung der bereits möglichen Produktivität aus Gründen der privaten Rentabilität. Alle Preiskonventionen, die auf seiten der Arbeiter oder der Kapitalisten ein Tauschmonopol für Güter oder Dienste schaffen, verringern die Produktivität, um die Rentabilität zu vermehren. Hier spielt die wichtigste Rolle die Ausspernung des ländlichen Bodens gegen die freie Arbeit und des städtischen Bodens gegen das Wohnbedürfnis. Ihm wird künstliche Seltenheit verliehen, um seinen Preis über den natürlichen Wert zu treiben, der – Null ist. Das ist die Ursache des „Kapitalismus“ überhaupt: des Raubbaues an den Menschen, die bei Überarbeit und Unterernährung „amortisiert“ werden, und des Raubbaues an der Bodenkraft, die mit dem exportierten Getreide und Vieh auf Nimmerwiedersehen verschwindet, weil der Acker die Pflanzennährstoffe nicht im Dünger zurückerhält¹; die städtischen Abfallstoffe aber werden in die Flüsse oder ins Meer geleitet, weil es nicht rentabel ist, sie aufs Land zurückzubringen, denn die Umgebung der Großstädte ist zu klein, um sie aufzunehmen, und Milliarden Geldwertes jährlich gehen auf diese Weise verloren. Die rentable Bodensperrung ist die Ursache, warum in den Großstädten, diesen charakteristischen Bildungen der kranken Wirtschaft, die Menschen in entsetzlichen Mietskasernen zusammengepfercht werden müssen, um hekatombenweise den chronischen und akuten Volksseuchen zu erliegen: in den Berliner Einzimmerwohnungen war 1885 die Sterblichkeit 163,5 – im allgemeinen Durchschnitt 20,1 – in den Wohnungen der Oberklasse (über 5 Zimmer) 5,4 per Mille!

Die Spaltung zwischen Produktivität und Rentabilität ist ferner die Ursache der Produktion von solchen Gütern und Diensten, die zwar rentabel sind, aber vor dem Forum des wertenden Verstandes und Gefühls entweder keine nützlichen Wertdinge oder gar Übel darstellen.

Unproduktive, aber rentable Verschwendung ist die Reklame, mit der unsere Kapitalisten ihren Konkurrenzkampf führen: eine ungeheure Vergeudung von Gütern und Diensten. Unproduktive, aber rentable Verschwendung ist die Erzeugung von blinkendem Schund, mit dem die kapitalistische Großindustrie vielfach das solide Handwerk aus dem Markte geworfen hat. Unproduktive, aber rentable Verschwendung vom Standpunkt einer einzelnen Volkswirtschaftsgesellschaft ist die Praxis der zollgeschützten Trusts und Syndikate, ihr Produkt auf dem Weltmarkt zu Verlustpreisen zu verschleudern, um den Teil der Erzeugung zu verwerten, den ihnen der durch die Monopolpreise exploitierte Inlandmarkt nicht abnehmen kann: das „Dumping“.

„Antiproduktiv“, wenn man so die Produktion von „wirtschaftlichen Gütern“ bezeichnen darf, die vor dem gesunden Werturteil „Übel“ sind, aber rentabel ist die überaus fröhlich blühende Nahrungsmittelverfälschung mit minderwertigen oder nutzlosen oder gar schädlichen Stoffen und der Geheimmittel- und Geheimkurenschwindel; antiproduktiv, aber hoch rentabel ist der Handel mit verbotenem Alkohol (Bootlegging), mit Rauschgiften wie Opium, Kokain, Heroin; antiproduktiv, aber hoch rentabel ist die Produktion der alkoholischen Getränke wenigstens in ihrem heutigen enormen Umfang, wo etwa der zehnte Teil der deutschen Arbeitskraft und des deutschen Bodens auf ihre Erzeugung verwendet wird; hoch rentabel und gewiß „Schutz der nationalen Arbeit“ war es, als die galizische Schlachta das Gesetz erließ, wonach ihre Arbeiter einen bestimmten Mindestteil des Lohnes in Form von Schnaps annehmen *mußten*; ob es „produktiv“ war, ist zweifelhaft, wenn man nicht etwa die Produktion von Verbrechern, Irren und Kretins als produktiv bezeichnen will. Hochrentabel, aber nicht gerade produktiv ist jedes andere Truicksystem, das die Arbeiter

1 Derart ist die als „unerschöpflich“ angesehene Schwarzerde Südrußlands zerstört worden. Noch ärger liegt es in vielen Teilen der amerikanischen Union. Die Staubstürme sind die Folgen des brutalen Raubbaus.

zwingt oder verführt, einen Teil ihres Lohnes in Waren anzunehmen; ist das System vieler Bergwerke, die Verzimmerung, Lüftung und Berieselung der Schachte so billig wie möglich zu halten, auf die Gefahr hin, daß ein Einsturz oder ein schlagendes Wetter oder eine Kohlenstaubexplosion hunderte von Leben vernichtet; ist das Widerstreben der Kapitalisten gegen teure Schutzvorrichtungen an ihren Maschinen, ist ihr Widerstreben gegen Verkürzung der Arbeitszeit und Verbesserung der Arbeitsräume; hoch rentabel, aber auch nicht gerade im eigentlichen Sinne produktiv ist die Vergiftung des Volkes mit Kinokitsch und Schundliteratur, mit Zeitungen, die nichts sind als Annoncenplantagen und Klopffechter von Interessengruppen oder gar von Börsenschwindlern im großen. Hochrentabel, aber nicht gerade im eigentlichen Sinne produktiv sind auch die Schwänzen und Differenzgeschäfte, mit denen die großen Matadore der Börsen die kleinen und namentlich die Outsiders aussäckeln.

Das Sündenregister ließ sich bis ins Endlose vermehren. Um es mit einem einzigen Wort zusammenzufassen: *produktiv ist das ökonomische Mittel, unproduktiv, aber rentabel ist das politische Mittel*. Rentabel ist das unentfaltete politische Mittel, das heute Verbrechen heißt, rentabel ist das im Staate und rentierenden Eigentum entfaltete politische Mittel, das Klassen-Monopolverhältnis für seine Nutznießer, die Oberklasse. Kein Wunder, daß die Grenzen zwischen den beiden Abarten so fließende sind, daß man nicht recht sagen kann, wo das Sittlich-Zulässige aufhört, und das Unsittliche, Unanständige, moralisch Verwerfliche anfängt; – und wo dieses aufhört und das Verbrecherische anfängt. Das zynische Wort ist zum Glück nicht wahr, daß man nicht Millionär wird, ohne das Gefängnis mit dem Ärmel gestreift zu haben: aber das furchtbare Wort von Karl Marx ist wahr, mit dem er Augiers Satz erweiterte: „Wenn das Geld mit Blutflecken auf einer Wange zur Welt kommt, dann kommt das Kapital zur Welt, über und über mit Blut beschmiert.“

d. Die Störungen des Umlaufs: Die Währung

Der Begriff „Währung“ wird in doppeltem Sinne gebraucht: als die staatliche Ordnung einer Geldverfassung – und das von dieser Verfassung betroffene Geld. Diese zweite Bedeutung ist nichts als eine Abkürzung: Weil es richtig ist, zu sagen: 1.000 Mark deutscher Währung, d. h. 1.000 Einheiten desjenigen Geldes, das nach der deutschen staatlichen Ordnung der Geldverfassung „Mark“ heißt, sagt man auch „zahlbar in Reichswährung“. Für uns kommt nur die erste Bedeutung in Frage.¹

Die Währung ist also „der Inbegriff der sämtlichen, das Geld- und Zahlungswesen eines Landes betreffenden – sei es gesetzlichen, sei es regiminalen – Staatsverordnungen [...] Dieser Begriff ist also enger als der der Geldverfassung [...] insofern, als zwar die Währung stets eine Geldverfassung, eine Geldverfassung nicht aber umgekehrt auch unter allen Umständen eine Währung ist.“²

1. Die staatliche Theorie des Geldes

Nach Knapps berühmter Formel ist „das Geld ein Geschöpf der Rechtsordnung“. Rechtsordnung aber gibt es ihm zufolge nur im Staate. Was Recht und Ordnung ist, wissen wir. Das positive Recht – vom „richtigen Recht“ der Philosophie ist hier nicht zu sprechen – ist nach Radbruch „Gemeinschaftsregelung“ mit dem Zwecke, Rechtssicherheit, d. h. „eine überindividuelle Ordnung

1 Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 101, hält den zweiten Begriff für den ursprünglichen.

2 Elster, Die Seele des Geldes, S. 212.

irgendwelcher Art zu schaffen“¹. Von diesem Standpunkt aus ist der Staat als Rechtsstaat und das Recht als Staatsrecht in der Tat nur eins: „ordnende Ordnung“ und „geordnete Ordnung“. „Für den Juristen existiert der Staat nur, soweit und sowie er sich in Gesetzen ausspricht – nicht als soziale Macht, nicht als historisches Gebilde, sondern nur als Subjekt und Objekt seiner Gesetze.“²

Nun haben wir aber den uns vorliegenden Gegenstand durchaus nicht von dem Standpunkt des Juristen, sondern, als ein ganz anderes Erkenntnisobjekt, von dem des Soziologen zu betrachten; und darum interessiert uns nicht der juristische, sondern gerade, und nur, der soziologische Begriff des Staates als soziale Macht und als historisches Gebilde.

Leider besteht unter Historikern und Soziologen über das Wesen des Staates keine Übereinstimmung. Die Meinungsverschiedenheiten lassen sich, wie uns scheint, bei aller Vielfältigkeit der Formulierung auf zwei grundlegende zurückführen, von denen eine nur terminologisch, die andere freilich sachlich ist.

Der erste betrifft die an sich gleichgültige Frage, was man „Staat“ nennen soll.³ Die Einen nennen schon jede geregelte Gemeinschaft so. Das steht ihnen frei, denn jeder darf seine Terminologie frei wählen. Nur sollte sie praktisch sein, und das ist diese nicht. Denn dann ist der Staat wenigstens so alt wie die Menschheit, eigentlich viel älter. Es gibt keine soziale Gruppe, – auch nicht unter höheren Tieren – die nicht ihre Gemeinschaftsregelung, d. h. ihr *Recht* und ihre Machtmittel und deren Träger hätte, um dieses Recht im Notfalle zu erzwingen, die also nicht „Staat“ wäre. Wenn man sich für diese Auffassung entscheidet, ist offenbar der Satz, daß das Geld das Geschöpf der (staatlichen) Rechtsordnung ist, eine sinnlose Tautologie. Denn was sollte es wohl sonst sein?!

Von einer staatlichen Ordnung oder Schöpfung des Geldwesens kann man also nur sprechen, wenn man einen vorstaatlichen Zustand der Gesellschaft von ihrer staatlichen Ordnung unterscheidet; oder, wenn man innerhalb einer reifen Gesamtgesellschaft zwischen dem Staat und der „Gesellschaft“ in einem engeren Sinne unterscheidet. Hier sind verschiedene Standpunkte möglich, und hier liegen die sachlichen Differenzen.

Nun, wir haben in diesem Werke und in unserer allgemeinen Soziologie unsere Auffassung unzweideutig dargelegt und, wie wir annehmen, stringent bewiesen. Der Staat ist seiner Entstehung nach ganz „politisches Mittel“, d. h. eine Rechtseinrichtung, einer unterworfenen Gruppe aufzwingen von einer unterwerfenden Gruppe mit der einzigen Absicht, die Unterworfenen zugunsten der Herrengruppe möglichst hoch und möglichst auf die Dauer zu bewirtschaften („auszubeuten“). Der Staat ist seiner Entstehung nach nichts als ein Parasit auf dem Leibe einer unterworfenen „Gemeinschaft“ (in Tönnies' Sinne) oder „Gesellschaft“ (in unserem Sinne).

Nun läßt sich aber diese Absicht der möglichst dauernden und möglichst ergiebigen Ausbeutung nur unter der Voraussetzung erreichen, daß der Staat sofort nach seiner Begründung auch alle die Aufgaben übernimmt (und soweit durchführt, wie das mit seinem parasitischen Charakter verträglich ist), die vorher die Gemeinschaft als eine sich nach eigenem Recht selbst regelnde, d. h. ihre Ordnung schaffende und erhaltende lebendige Einheit auf sich genommen hatte. Und so wird der Staat wie fortan jede menschliche Institution eine „Mischform menschlicher Beziehungen“. Er ist einerseits Organisation des Gemeinen, andererseits des Klassennutzens.

Zu den Aufgaben der Gemeinschaft gehört vor allem der Grenzschutz nach außen und der Rechts- und Friedensschutz nach innen: Verkehrsregelung. Folglich fallen auch alle strittigen Verträge über Leistung und Gegenleistung in das Aufgabengebiet des Staates, vor allem die Regelung

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 396ff.

2 Radbruch, Grundzüge der Rechtsphilosophie, Leipzig 1914, S. 83f.

3 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 386ff.

des Marktes und seiner sämtlichen *Maße* und *Maßstäbe*, um im Streitfalle entscheiden zu können, ob ein Vertrag über irgendeine Leistung sinngemäß erfüllt worden ist oder nicht. Der Staat kann natürlich nichts anderes tun, als die durch Herkommen marktüblichen Maße zu sanktionieren und dadurch festzulegen, daß er ein bestimmtes konkretes Ding als „Urmaßstab“ anerkennt oder bestimmt, der fortan im Streitfall dazu dienen soll, die abgeleiteten Maßstäbe daran zu vergleichen und zu „aichen“ (das Wort kommt von *aequare* und bedeutet nichts anderes, als daß dieser besondere Maßstab am Urmaßstabe verglichen und ihm gleichbefunden oder gleichgemacht worden ist). Er kann ferner, wenn mehrere Namen nebeneinander bestehen, einen davon als den fortan in Verträgen gültigen bestimmen und kann schließlich verschiedene Maße für die gleiche Dimension in ein festes Verhältnis bringen, also z. B. bestimmen, daß ein „Fuß“ gleich zwölf „Zoll“ sein soll. So sanktioniert und adjustiert er aneinander die marktüblichen Maße und Maßstäbe für Länge, Fläche, Raum (Volumen) und Gewicht.

Genau das gleiche tut er mit dem Maß und Maßstab des Tauschverkehrs. Er setzt in möglichst genauer Anpassung an marktübliche Schwere und Feinheit die Münzen fest (die in ungefähr diesem Gewicht und dieser Feinheit längst zirkulieren), gibt ihnen den marktüblichen, oder, wo mehrere Namen konkurrieren, den bekanntesten Namen, setzt das Verhältnis verschiedener Münzen von gleichem Metall in festen Zahlen fest (z. B. ein Taler soll künftig gleich 30 Silbergroschen sein) und bestimmt schließlich noch die marktübliche Preisrelation zwischen verschiedenen Metallen, z. B. zwischen Erz und Silber und Gold, wie viel Erzmünzen wievielen Silber- oder Goldmünzen gleich gelten *sollen*. Mit anderen Worten: er stellt fest, was „Geld im Rechtssinne“ ist und sein soll, für Vertragsstreitigkeiten, Bußen, Sporteln, Gebühren, Steuern, Zinsen und dergleichen.

Mit alledem schafft er nichts Neues, sondern sanktioniert eben nur vorhandene Institutionen, die in ihrer Gesamtheit genau so pflanzenhaft aus den Notwendigkeiten des Verkehrs erwachsen sind, wie die Sprache. Wertmaß und Wertmaßstab des Tauschverkehrs sind genau wie alle anderen Maße und Maßstäbe Schöpfung der Gemeinschaft und nicht des Staates. Darüber kann kein Zweifel bestehen, und so hat sogar Knapp, den man hier vielfach nicht verstanden hat, das Verhältnis aufgefaßt, wie Elster mit vollem Recht feststellt; freilich war Knapp in dieser Beziehung nicht immer ganz konsequent.

Der Staat kann allenfalls aus irgendwelchen Gründen Namen, Gewicht und gegenseitige Relation der Münzen (und später auch der Scheine) *ändern*: aber immer nur im engen Zusammenhang mit dem alten System der Geldverfassung. Er muß immer verkünden, daß die Einheit des neuen Geldes im Rechtssinn gleich sein soll so und so vielen Einheiten des alten Geldes – wie er ja auch um der Erleichterung des internationalen Verkehrs halber die übrigen Maße und Gewichte ändern kann, und geändert hat, indem er z. B. vom Fuß zum Meter, vom Pfund zum Kilo, von dem Quart zum Liter überleitete: durch die Bestimmung, daß so und so viele alte Fuß und Zoll fortan ein Meter heißen und als ein Meter gelten sollen. Damit ist aber sachlich nichts Neues geschaffen.

Solange der Staat in seiner Eigenschaft als Organisation des Gemeinen Nutzens tätig ist, hat er beim Gelde so wenig wie bei allen anderen Maßen irgendeine Veranlassung oder Versuchung, *sachliche* Änderungen anzuordnen und aufzuzwingen. Jedes Maß ist gut, wenn es der gleichen Dimension angehört wie das zu Messende, und jeder entsprechende Maßstab ist gut, wenn er ein für alle Male feststeht.

Nur das *politische Mittel* fälscht und verderbt Maße und Maßstäbe. Das unentfaltete politische Mittel in der Gestalt der Gewalt gegen Fremde und des Verbrechens gegen Staatsgenossen: Brennus – und nach ihm jeder Sieger – warf sein Schwert in die Waagschale; die Propheten klagen die Reichen Judas an, die Armen mit falschem Maß und Gewicht auszubeuten (die Stellen sind von bibelfesten Westeuropäern und Amerikanern unzählige Male gegen *ihre* Reichen drohend angeführt worden), und so fälscht das Verbrechen auch das Geld, indem es vollwichtige Münzen „beschneidet“ oder falsche Münzen aus unedlem Metall und nachgeahmte Geldscheine anfertigt.

Und *nur* das entfaltete politische Mittel fälscht und verderbt eine gesamte Geldverfassung, eine ganze Währung. Wir haben schon von der „Kipperei und Wipperei“ der beginnenden Neuzeit und von der viel ergiebigeren Papiergeldwirtschaft gesprochen. Nur der Staat hat die Macht, das Kreditgeld der Banknoten seinem legitimen Zwecke zu entfremden und zu verderben: es war immer der Staat, und nur der Staat, der an dem Zusammenbruch großer Notenbanken die Schuld trug. Und selbst die verhältnismäßig harmlosen Zusammenbrüche einzelner kleiner Notenbanken in der Kinderzeit des Bankwesens, die Folge leichtsinniger Kreditgewährung, die sich in Krisenzeiten rächte, war die Folge des politischen Mittels: denn Krisen sind, wie sich zeigen wird, nur in der politischen Ökonomie möglich, kraft der nur hier gegebenen Psychologie des Unternehmers, des Zwangs, unter allen Umständen, auch bei sinkenden Gewinnen, seine Produktion noch auszudehnen, und kraft der nur hier gegebenen materiellen Möglichkeit dazu, nämlich der Verfügung über eine dazu ausreichende Reservearmee „freier Arbeiter“.

Da der moderne Staat nichts ist als das „Gehäuse des Kapitalismus“, so kann man den Knappschens Kernsatz folgendermaßen formulieren, wobei man von der privaten, *strafbar*-verbrecherischen Falschmünzerei abstrahiert: *Alles verderbte Geld ist das Geschöpf der Staatsordnung!*

2. Das Geld als gesetzliches Zahlungsmittel

Wenn der Staat festsetzt, was in Zukunft „Geld im Rechtssinne“ sein soll, so macht er ein bestimmtes Sachgeld zum *gesetzlichen Zahlungsmittel*. Das ist also eine rein staatlich-rechtliche Kategorie.

Das darf nicht mißverstanden werden. „Im Rechtssinne“ bedeutet hier: im Sinne des positiven, gesetzlichen Rechts. Das wird deutlich ausgedrückt in der zweiten Formel „*gesetzliches Zahlungsmittel*“. Schon vorher war das Geld, wie Tauschmittel und Wertmaßstab, so auch Zahlungsmittel für alle Tauschhandlungen, die nicht „Zug-um-Zug-Geschäfte“ mit unmittelbarem Handwechsel des Produkts darstellten, also für alle „Kreditgeschäfte“ im weiteren Kniesschen Sinne: Pacht, Miete, Gebrauchsleihe, Darlehen usw. Und es war sogar Zahlungsmittel im Rechtssinn, aber nicht im Sinne des positiven, sondern des natürlichen Rechtes, der „Gleichheit der Würde der Personen“, und daher der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung, der Auswirkung des Consensus jeder gewachsenen, und nicht tödlich durch das politische Mittel erkrankten Gruppe: der „Reziprozität“. Es gab sogar immer Rechtsmittel, um im Streitfall das Recht zu finden und im Notfall zu erzwingen: Schiedsgericht und Marktgericht mit dem Exekutivorgan der öffentlichen Meinung und ihrer Gewalten, als Gewähr der Wirksamkeit der Entscheidung: Ausschluß aus dem Markte, Ächtung (Boycott) und Strafe. Denn das Recht ist so alt wie die Gemeinschaft und älter als der Staat im soziologischen Verstande.

All das war vorhanden, und der Staat, insofern er Organisation des Gemeinen Nutzens war, konnte auch hier nur fixieren, adjustieren und proklamieren, was die Gemeinschaft ausgebildet hatte. So änderte sich zunächst nichts, außer daß der nunmehr staatlich bestellte Richter das alte Genossenschaftsrecht des freien Verkehrs anzuwenden hatte.

Der Staat übernahm mit der schiedsgerichtlichen Gewalt auch die Pflicht der früheren genossenschaftlichen Marktbehörde, das Münzwesen in rechter Ordnung zu halten: eine Pflicht, der er sich, wie wir zeigten, gar nicht entziehen konnte, ohne sich selbst zu schädigen. Aber der Staat vernachlässigte dennoch seine Pflicht. Er ließ zunächst die umlaufenden Münzen durch Verschleiß und verbrecherische Beschneidung verwarhlosen. Der Verkehr hätte sie zurückgewiesen, aber der Staat hat sich jetzt das *Monopol* der Geldschöpfung verliehen; *Sachgeld aber ist ein unentbehrliches Gut geworden*, das „Öl“, mit dem die Maschinerie des Tauschverkehrs geschmiert werden muß, um zu laufen: und sie darf nicht stocken, wenn das Leben der Gesellschaft nicht ernstlich gefährdet werden soll. Darum muß der Verkehr das verderbte Metallgeld auch dann annehmen, wenn der Staat kei-

nen „Annahmewang“ ausgesprochen hat. Und schon jetzt zeigt sich, daß damit erstens eine Steuer auf die schwächsten Glieder der Bevölkerung gelegt ist, da die sachverständigen und rechengewohnten Kaufleute das Geld als *Tauschmittel* doch nur nach Gewicht annehmen oder die Preise der Ware entsprechend erhöhen, seine Entwertung als *Zahlungsmittel* aber durch kluge Verträge, und zumeist noch mit Vorteil, von sich abzuwälzen wissen, während der kleine Mann: der Bauer, der Handwerker, vor allem der Lohnarbeiter, durch die Entwertung des Sachgeldes als Tauschmittel, und alle Gläubiger durch seine Entwertung als Zahlungsmittel die Geschädigten sind. Denn natürlich steigen alle Preise auf die Relation zum Gelde, die der realen Wertrelation entspricht, und der gleiche *Nominal*betrag des Lohnes oder Zinses kauft nur weniger Waren.

Zweitens zeigt sich, daß auch der Staat selbst durch seine Nachlässigkeit geschädigt wird. Die vollwertigen Stücke werden eingeschmolzen oder außer Landes exportiert: „Das schlechte Geld treibt das gute aus“, lautet das von Macleod sogenannte Greshamsche Gesetz, das aber mindestens schon Oresmius und Kopernikus bekannt war.¹ Der Wechselkurs, d. h. das Pari zu fremden Währungen, sinkt wenigstens auf, ja, dank dem Mißtrauen der auswärtigen Kaufleute und der ihnen verursachten Arbeit des Wägens, unter das wirklich bestehende Wertverhältnis, und das schädigt den Handelsverkehr; und schließlich strömt das schlechte Geld vor allem den Kassen des Staates selber zu und vermindert seine Einnahmen aus Steuern, Gebühren, Bußen usw. empfindlich.

Aber diese Unterlassungssünden sind Bagatellen gegenüber den Begehungssünden des Staates, dem Kippen und Wippen, das alle soeben dargestellten Schädigungen vervielfacht über die Gemeinschaft bringt. Und das wieder ist eine Bagatelle gegenüber der ungleich wirksameren und gefährlicheren *Papiergeldwirtschaft*.

Wir sprechen von dem „Papiergeld“ im engsten Sinne, dem uneinlöslichen, unverzinslichen Zettelgeld mit Zwangskurs.² Es ist die ihren wirtschaftlichen Zwecken entfremdete Banknote, ganz gleichgültig, ob diese von einer Staatsbank unmittelbar ausgegeben wird, oder ob es sich um die Noten einer Privatbank handelt, die der Staat als gesetzliches Zahlungsmittel mit Zwangskurs erklärt hat, während er gleichzeitig die Bank von ihrer Verpflichtung entband, die Note jederzeit gegen Sicht in vollwertiges Hartgeld auszutauschen. Die Banknote wird gemißbraucht, indem sie statt für den Kreditgeldverkehr für den Kreditverkehr herausgegeben wird, und zwar im Interesse eines Schuldners, der keinem Rechtszwange unterworfen ist und sich straflos seinen Verpflichtungen entziehen kann.

Knapps berühmtes Buch „Staatliche Theorie des Geldes“, handelt fast ausschließlich vom Gelde in seiner Eigenschaft als gesetzliches Zahlungsmittel, d. h. von der juristischen Kategorie, während seine ökonomisch bedeutsamen Eigenschaften als Tauschmittel und Wertmaßstab nur gelegentlich nebenher erwähnt werden. Das geben sogar seine wärmsten Anhänger, wie z. B. Bendixen und Elster ohne weiteres zu. Wenn dem aber so ist, dann war die schon im Titel ausgesprochene These wahrlich nicht dazu geschaffen, das ungeheure Aufsehen zu erregen, das sie in Wirklichkeit erregt hat, „wie ein Pistolenschuß auf der Straße“. Denn diese Behauptung ist eine leere Tautologie: sobald einmal ein „Staat“ in irgendeinem Sinne besteht, *kann* niemand als er bestimmen, was als gesetzliches Zahlungsmittel gelten *soll*. Er ist ja der allmächtige Herr über Gut und Blut seiner Bürger oder Untertanen. Wie er befehlen kann, daß seine Männer zu Millionen jahrelang im schlammigen Schützengraben zu liegen und täglich Gefahren zu trotzen haben, vor denen, um mit Liliencron zu sprechen „selbst der Pelide sich entsetzt hätte“; – wie er gerechte und ungerechte Steuern in jeder Höhe ausschreiben und – zum Teil auch eintreiben kann – wie er im Interesse der gerade den Staat beherrschenden Klassen und Parteien die größten Ungerechtigkeiten gegen die gerade Beherrschten

1 Hawtrey, Kredit und Währung, S. 285 Anm. 2.

2 Vgl. Lexis, Artikel: Papiergeld, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6, S. 984ff.

üben und die gefährlichsten außenpolitischen Streiche begehen kann: so kann er auch eines schönen Tages durch neue Bestimmungen über das, was gesetzliches Zahlungsmittel ist, oder durch grenzenlose Entwertung des bereits dazu bestimmten Sachgeldes alle Gläubiger ruinieren, alle Witwen und Waisen ausplündern, alle Schuldner, vor allem sich selbst als den größten Borger, bereichern. Seine Handlungsfreiheit ist durch nichts begrenzt als durch die Macht anderer Staaten, und gewiß am letzten durch das Gebot der Sittlichkeit und des wahren Rechtes, das auch für ihn – gelten sollte.

Diese Dinge würden nicht im mindesten ein Problem sein, wenn nicht die falsche Auffassung des Staates, der zufolge er *nur* als die Organisation des Gemeinen Nutzens angesehen wird, die Blicke der *Juristen* trübte, und wenn nicht andererseits auch die *Volkswirte* durch gewisse Erfahrungen zu der Meinung verführt würden, der Staat könne dem Gelde, wie eine beliebige Geltung als Zahlungsmittel, so auch eine beliebige Geltung als Tauschmittel und Wertmaßstab verleihen: die Übertreibung des Nominalismus, die einen Boisguillebert dazu brachte, „le petit morceau de papier“ für richtiges Geld in jedem Sinne zu halten.

3. Der Staat als Monopolist der Geldschöpfung

Die Wurzel dieser theoretischen Übel ist auch hier die falsche, mindestens unzureichende Werttheorie aller Schulen der bisherigen Ökonomik. Die Klassiker – und sie sind sämtlich „Metallisten“ – kannten fast nur den statischen Konkurrenzpreis, ihren „natürlichen Wert“, und erwähnen den statischen Monopolpreis, von gelegentlichen, folgenlosen Äußerungen abgesehen, nur bei den harmlosen, natürlichen Tauschmonopolen (Edelweine usw.). Da Edelmetall sicherlich ein „beliebig reproduzierbares Gut“ ist, kamen sie niemals auf den Gedanken, daß es unter Umständen dennoch „künstlich“ ein „Rechtsmonopol“ werden könnte: durch „Sperrung“. Das verschloß ihnen selbstverständlich die Augen vor der von hier aus ohne weiteres verständlichen Tatsache, daß auch Papiergeld auf einen Monopolpreis getrieben werden kann.

Die Grenznutzentheoretiker, die überhaupt von der rein psychologischen *Intensitätsgröße*, die sie „Wert“ zu nennen belieben, auf keinem logisch möglichen Wege zu der *Extensitätsgröße* gelangen können, die die Klassiker „Wert“ nannten: zum statischen Preise, konnten noch nicht einmal zu den Halbwahrheiten kommen, die die Klassiker immerhin gewannen.

Hier kann nur die neue Festigung und Erweiterung der objektiven Wertlehre, die uns gelungen ist, die Schwierigkeiten überwinden, die sich bisher dem Verständnis in den Weg gestellt haben.

Wir stellen zunächst fest, daß alles Sachgeld ein *Gut* ist. Es „kostet“ und es hat „Desirabilität“, weil es menschliche Bedürfnisse befriedigt.

Schon das ist oft nicht klar genug verstanden worden. Man hat statt der Desirabilität die „Utilität“ als die Bedingung dafür angesehen, daß ein Ding ein Gut sei, und hat dann noch als eigentlich „nützlich“ nur solche Dinge anerkannt, die *physiologische* Bedürfnisse befriedigen. Daher die häufige Anwendung der „Midasfabel“: man kann Gold nicht essen noch trinken, kann sich mit Gold nicht kleiden usw. Dieser größten und laienhaftesten Verwirrung sind freilich die besseren Köpfe nicht verfallen; sie sahen klar, daß das Gold nicht nur subjektiv, sondern wirklich *objektiv* „nützlich“ ist: es besitzt Utilität, freilich nicht für den verabsolutierten Einzelmenschen, den es nicht geben kann, wohl aber für das Subjekt der Ökonomik, den vergesellschafteten Menschen. Von einer gewissen Stufe an ist das Sachgeld für eine Gesellschaft (und daher ihre Glieder) ein unentbehrliches „Gut“¹ (hier deckt der englische Terminus „commodity“ den Sachverhalt noch besser als das deutsche Wort). Es ist ein gerade so unentbehrliches Gut wie Wege, Transportgeräte, Hilfs-

¹ Vgl. Hawtrey, Kredit und Währung, S. 33: „In fact there is a demand for the means of payment as such.“

stoffe, die man auch sämtlich nicht essen und trinken kann. Wir wählen das Beispiel absichtlich: oft ist das Geld [mit] einer Transporteinrichtung verglichen worden, die Wertdinge von einer Person zur anderen befördert, und ebenso oft dem „Schmieröl“, das die Maschinerie der Kooperation gebraucht, um glatt zu laufen.

Es ist so sehr ein unentbehrliches Gut, daß seine verschiedenen Gestalten sogar je nach der *meßbaren* Verschiedenheit ihrer Leistung verschiedenen „objektiven“, d. h. technischen „Gebrauchswert“ haben können. Wir haben in unserem Lehrbuch gezeigt, daß und warum der Großhandel zu dem Münzmetall großen Wertes und geringen Transportwiderstandes, dem Golde, überging. Wie stark dieser Zwang war, dafür ein Beispiel: die englische Guinea, eine aus Gold geprägte Handelsmünze, war durch staatliche Proklamation einem Silberpfunde von 20 Schillingen gleich erklärt worden, enthielt aber mehr Gold, als der damaligen Preisrelation zum Silber entsprach. Nach Greshams Gesetz (und wie uns scheint, auch nach Knapps Lehre) hätte „das schlechte das gute Geld austreiben müssen“: man hätte erwartet, daß die Guinea eingeschmolzen oder außer Landes geführt worden wäre. „Aber“, so sagt Hawtrey, „damals machte das wachsende Ausmaß des Handels *ein so ungeschlachtetes (bulky) Zahlungsmittel wie Silber unerträglich unbequem*. Die Kaufleute und Goldschmiede befanden das Gold als für große Zahlungen unentbehrlich, und, anstatt daß die Guinea von 20 Schilling aus dem Umlauf gedrängt worden wäre, wurde ihr Nennwert toter Buchstabe und sie wurde regelmäßig mit 21 oder 22 Schilling bewertet.“¹

Aus dem gleicher Grunde geschieht es auch, daß das noch viel bequemere „Kreditgeld“ als das wesentlich kleinere Mittel öfters ein Aufgeld (Agio) erhält. Es wird den Metallisten vom reinsten Wasser noch nicht sehr in Erstaunen setzen, wenn er von Hawtrey² erfährt, daß das rein „ideale“ Rechengeld der Amsterdamer und Hamburger Girobanken höher bewertet wurde als bare Münze: denn dieses „Girogeld“ war ja metallisch vollgedeckt. Aber er wird schwer verstehen können, daß „in den chinesischen Vertragshäfen Noten oft eine Prämie gegen Silber erhalten, obgleich sie kein gesetzliches Zahlungsmittel sind, *und keinen anderen Wert repräsentieren, als den des Silbers*, gegen das sie bei der emittierenden Bank auf Verlangen ausgetauscht werden. Aber die Unbequemlichkeit des Silbers für große Zahlungen wirkt fast prohibitiv, und die Vorliebe der Kaufleute für die Noten spiegelt sich in ihrem Werte.“ „In der Krisis der Vereinigten Staaten von 1873 hatte Papiergeld ein kleines Agio gegen Hartgeld (Silberdollar), obgleich das Papiergeld selbst ein erhebliches Disagio gegen Gold aufwies.“³

Geld ist also ein unentbehrliches Gut. Als solches *kann* es Gegenstand der Monopolisierung werden, und wird es in der Tat. Der Staat nimmt als Nachfolger der Genossenschaft zunächst das *Regal* der Geldschöpfung für sich in Anspruch. Dagegen ist nichts einzuwenden, solange er als Organ des Gemeinen Nutzens allein handelt. Denn die Geldschöpfung ist eine eminent gesellschaftliche Funktion, wie etwa die Pflege der Naturschätze (Forsten!) oder die Rechtspflege usw., und muß mindestens unter der Aufsicht der „Regierung“, hier verstanden als des zentralen Organs der sich selbst verwaltenden Gemeinschaft stehen.

Es läßt sich ohne jede Schwierigkeit erkennen, ob der Staat sein Regal wirklich nur als Treuhänder der Gemeinschaft handhabt: nämlich, wenn er weder den Produzenten des Münzmetalls als Einkaufsmonopolist gegenübertritt noch den „Konsumenten“ der Münze als Verkaufsmonopolist. Das erste bedeutet: daß er jedermann, der Edelmetall zu seiner „Bannmünze“ bringt, umsonst oder gegen eine geringe Prälegegebühr, die eben die Selbstkosten deckt, die Münzung leistet oder, was natürlich dasselbe ist, vollwichtige Münzen der gleichen Gewichtsmenge aushändigt. Das zweite

1 Hawtrey, Kredit und Währung, S. 176

2 Ebenda, S. 178.

3 Ebenda, S. 184.

bedeutet: daß er dafür Sorge trägt, daß aus einer gegebenen Anzahl von Münzen des Umlaufs annähernd genau das Ausbringegewicht durch Schmelzung wieder gewonnen werden kann.

Das erste ist die „freie Prägung“. Wo sie besteht, kann offenbar der „Barren“, der Geldstoff, niemals *weniger* wert werden, als die aus dem Barren geschlagene Münze. Würde er im Preise sinken, so würde der Besitzer ihn zur Münzstätte bringen, um ihn in Kurantmünzen von höherem Werte ausschlagen zu lassen. Nimm an, ein Pfund feines Gold sank im Markt aus irgendwelchen Gründen unter 1.392 Mark, so verkaufte der Besitzer es selbstverständlich für diesen Preis in Goldmünzen an die deutsche Münzstätte. Das zweite ist die Sorge für eine gute Beschaffenheit des Umlaufs.

Wenn alle Münzen, die an die Staatskasse gelangen, eingezogen werden, sobald sie das Passiergewicht um ein Geringes, in Deutschland $\frac{1}{2}$ Prozent, unterschreiten, so kann ein bestimmtes Gewicht des Geldstoffes niemals erheblich *mehr* wert sein, als diejenige Menge Münze, die nach der Währungsverfassung aus dieser Menge ausgebracht werden. Alle allzu abgenützten Münzen verschwinden aus dem Umlauf; wer, z. B. zu technischen Zwecken, Gold brauchte, war sicher, z. B. aus 1.395 goldenen Mark mindestens 497,5 g feines Gold auszuschmelzen und hätte keinem Barrenbesitzer nur einen Pfennig mehr für die gleiche Menge bezahlt.

Durch die Kombination dieser beiden Maßnahmen wird also durchaus erreicht, daß das Maß und der Maßstab in so genauer Übereinstimmung bleiben, wie das für alle praktischen Zwecke der Wirtschaft irgend verlangt werden kann.

Wenn der Staat die freie Prägung (Knapp nennt sie „Hyllolepsie“) abschafft, so macht er aus seinem Regal ein *Einkaufsmonopol* gegenüber dem Goldproduzenten. Er preßt ihm sein Produkt unter dem Werte ab, senkt den Preis des Geldstoffes, verringert das abstrakte Maß und verschuldet das Auseinanderweichen von Maß und Maßstab.

Wenn der Staat die Fürsorge für die Vollwichtigkeit des Umlaufs („Hylophantismus“) vernachlässigt, indem er zu leicht gewordene Münzen immer wieder ausgibt, so mißbraucht er sein Regal als *Verkaufsmonopol* gegenüber dem Publikum, das der Münze bedarf. Er verkauft ihm das Geld über seinem Werte, verringert den Maßstab und verschuldet auch hier das Auseinanderweichen von Maß und Maßstab.

Im ersten Falle erhält *ceteris paribus* das Geld gegenüber dem Geldstoff ein Agio: eine Rechengeldeinheit ist mehr wert als das Sachgeldstück gleichen Namens; dieses Agio des Rechengeldes erscheint als ein Disagio des Metalls. Das ist eines der „Rätsel“ der Geldgeschichte, daß der Silbergulden oder Silbertaler bis fast dreimal so viel „wert“ sein konnte, wie das in ihm steckende Silber. Im zweiten Falle erhält der Geldstoff gegenüber dem Gelde ein Agio: eine Rechengeldeinheit ist weniger wert als ein vollwichtiges Sachgeldstück gleicher Denomination.

Das erste bedeutet einen Verlust für die Gesellschaft: denn das hier unterwertige Metall strömt zu allzu billigem Preise in andere Länder ab, d. h. kauft weniger Waren, als es bei freier Prägung gekauft hätte, bis sich nach dieser Störung ein neuer „Pegelwert“ oder „halbstatistischer Wert“ hergestellt hat.

Das zweite bedeutet, daß alles vollwichtige Metallgeld aus dem Umlauf verschwindet, durch Einschmelzung oder Export ins Ausland, und daß sich der Wechselkurs gegen das sündigende Land stellt, da der Ausländer das Metall selbstverständlich nur „pensatorisch“, nach Gewicht und Feingehalt („al marco“) und nicht „chartal“, nach dem Nominalbetrage, annimmt. Wenn zwei benachbarte unabhängige Länder, sage Kappadozien und Cilizien, ursprünglich die gleiche Goldmünze hatten, das erste seinen Umlauf pflegte, das zweite derart vernachlässigte, daß durchschnittlich alle umlaufenden Münzen 2 % entwertet sind, so stellt sich der Kurs gegen Cilizien mit mehr als 2 %, weil das Wägen Arbeit kostet. Das schadet dem Prestige und dem Handel.

Noch viel ärger mißbraucht der Staat sein Regal als Monopol gegen die Geldgebrauchenden, wenn er Schrot und Korn verringert und dadurch den Maßstab noch viel stärker und schneller einschrumpfen läßt, während das abstrakte Maß unverändert blieb. Die Folgen haben wir bereits

betrachtet. Und am allergrößten mißbraucht er sein Regal, wenn er dem Verkehr Sachgeld aufdrängt, das überhaupt keinen inneren Wert hat,¹ dessen Wert auf nichts anderem beruht als auf der Machtstellung des Staates als Monopolist des unentbehrlichen, hoch desirablen Gutes: Tausch- und Zahlungsmittel; wenn er also uneinlösliches *Papiergeld* mit Zwangskurs herausbringt.

Damit soll beileibe nicht gesagt sein, daß der Staat Banknoten entweder überhaupt nicht oder nur als vollgedeckte Zertifikate dulden sollte. Das wäre metallistische Übertreibung. Die aufgrund guter Wechsel und schnell ohne Verlust flüssig zu machenden Lombards ausgegebene Note ist in normalen Zeiten voll gedeckt. Der Staat hat als Organ des Gemeinen Nutzens hier nur die Aufgabe der Aufsicht und der Bestrafung im Falle schuldhafter Übertretung der Gesetze oder Statuten.

Aber er handelt als Monopolist, wenn er durch Verleihung des Zwangskurses bei gleichzeitiger Entbindung der Bank von ihrer Einlösungspflicht die Banknote in Papiergeld engsten Sinnes verwandelt: er verleiht einem an sich wertlosen Dinge Monopolwert, gerade so, wie unser Beduinenstamm dem freien Gut Wasser hohen Wert verleiht.

Nun wird man einwenden, daß der Staat zuweilen absolut nicht anders kann, als gegen diese Gesetze zu handeln. Frankreich z. B., habe die Freiprägung des Silbers aufheben *müssen*, als dessen Wert, infolge der Herabsetzung der Grenzarbeit, sehr tief unter die alte Preisrelation zum Golde (1:15,5) sank. Sonst hätte es nach Greshams Gesetz all sein Gold eingebüßt und schwer an Wert verloren. Denn es brauchte nur jemand im Auslande Silber zu kaufen, es in Paris ausmünzen zu lassen, dafür Gold oder Noten, und dafür wieder Silber zu kaufen, um bei jedem Tausch zu gewinnen, und seinem Gewinn stand natürlich der entsprechende Verlust des französischen Staates und der Gesellschaft gegenüber, die höherwertiges Gold gegen minderwertiges Silber ausführte oder gezwungen war, ihre exportierten Noten mit Gold oder Waren zurückzukaufen, oder den für die Silberkäufe auf Paris gezogenen Wechsel mit Gold oder Waren einzulösen. Was aber das uneinlösliche Papiergeld angehe, so bleibe einem in seiner Existenz bedrohten Staate, z. B. in Kriegszeiten, schlechterdings kein anderes Mittel. Die üblen Folgen müßten eben getragen werden.

Wir wollen uns darauf einlassen. Unsere grundsätzliche Auffassung kann durch nichts besser erläutert und, wie wir glauben, bewiesen werden.

Zum ersten Fall: Die Münznamen waren ursprünglich nichts als *Gewichtsbezeichnungen* und wären es, ohne Einmischung des Staates, noch heute. Nehmen wir an, der Staat hätte sich nicht eingemischt, außer etwa durch eine auf internationalen Verträgen beruhende Regelung, die überall das metrische Maß, also Gramm und Kilogramm, an die Stelle der historisch überkommenen Gewichtsnamen gesetzt hätte.² Seitdem zirkulieren in allen Ländern Gold- und Silbermünzen nebeneinander, verschieden nur nach dem Wappen des Landes, aber sämtlich proklamiert als 5, 10, 15, 20, 50 g feinen Goldes oder Silbers. Diese Münzen würden, wenn die Staaten sich nicht einmischen, überall Kurs haben, wenn sie vollwichtig gehalten werden, und das wäre sehr leicht erreichbar, wenn jeder Staat die in seinen Kassen eingegangenen unterwichtigen fremden Münzen entweder dem Ausgeber gegen Ersatz des vollen Gewichts in Barren zur Einziehung überschickt, oder mit ihm kompensiert, derart, daß jeder die fremden Münzen einschmelzt, den Gewichtsverlust mitteilt und den Saldo je nachdem in Metall empfängt oder herausgibt. Eine ähnliche Regelung haben wir ja im internationalen Postanweisungsverkehr, wo auch die Salden von Zeit zu Zeit ausgeglichen wer-

- 1 Papiergeld kostet freilich Arbeit, und gar nicht so wenig, da besonders kostbares Papier (Wasserzeichen) und sehr sorgfältiger Druck als Schutz gegen Fälschung erforderlich sind. Aber es hat ja nicht als graphisches Kunstwerk Desirabilität, sondern nur als Sachgeld. Wird ihm diese Verwendung entzogen, so hat es keine Desirabilität und daher keinen Wert mehr, es sei denn als Kuriosität oder als Makulatur.
- 2 Diese zweite Voraussetzung dient nur der leichteren Verständlichkeit. Sie ist nicht essentiell nötig. Der Verkehr würde mit Münzen verschiedenen Gewichts und Feingehalts ebenso fertig werden: das kostet nur mehr Rechenarbeit.

den. Selbstverständlich stellt sich die Preisrelation der beiden Edelmetalle überall gleich ein, und selbstverständlich vollzieht sich auch die Verschiebung der Preisrelation überall gleichzeitig, wenn die in dem einen Metall verkörperte Grenzarbeit stärker wächst oder sinkt als die in dem anderen verkörperte. Der Silberkurs in Gold und der Goldkurs in Silber stehen überall, mit ganz kleinen Schwankungen natürlich, gleich.

Dabei geht der internationale Verrechnungsverkehr durch Kreditgeld ganz so vor sich, wie wir ihn kennen. Nur daß die Wechsel und Schecks überall auf Gramm Gold oder Silber lauten. Aber dennoch stellt sich die „Devisen“ London je nach dem Stande der Gesamtzahlungsbilanz für oder gegen Paris usw., und die Saldi müssen irgendwie, durch stärkere Warenausfuhr oder Kapitalausfuhr, d. h. Anleihen oder schließlich durch Metallausfuhr beglichen werden. Aber jetzt erreichen, wenn Metallausfuhr nötig ist, *beide* Metalle den unteren Speziespunkt *gleichzeitig*: es ist dem ausländischen Gläubiger vollkommen gleichgültig, ob er mit Gold oder mit einer Menge Silbers befriedigt wird, die auch in seinem Lande der Goldforderung gleichwertig ist, und ebenso gleichgültig ist es dem Schuldner, ob er mit Silber, das er hat, Gold, oder mit Gold, das er hat, Silber, oder mit einem ausländischen Guthaben in Rechengeld, das er hat, eines von beiden im Inlande erwirbt, um den ausländischen Gläubiger zu befriedigen.

Man sieht, daß hier kein „Muß“ auftreten kann, in einem der beiden Metalle die Freiprägung aufzuheben. Es wäre hier auch an sich eine Lächerlichkeit. Der Staat hat nur den einen Grund des Gemeinen Nutzens für das von ihm beanspruchte Regal anzuführen, daß er die Herstellung der kostbaren Stücke genauer und zuverlässiger vornehmen kann, als jeder Private, und daß deshalb nur die von ihm als fungibel beurkundeten Münzen ohne weiteres von jedermann angenommen werden: der Grund des „kleineren Mittels zum größeren Erfolge“ gegenüber der sonst immer erforderlichen Prüfung auf Schrot und Korn durch Wage und Proberstein. Wenn er sich aber weigert, dieses „Auswägen in gleiche Teile“ vorzunehmen, kann er es seinen Bürgern ebensowenig verwehren wie das Auswägen von Mehl, Kaffee, Eisen usw.

Warum „muß“ denn nun der Staat der Wirklichkeit unter Umständen in der Tat für das eine Metall die Freiprägung aufheben? Aus keinem anderen Grunde, als weil er durch gerade *den* Akt das Geld *verdorben* hat, durch den er es nach Knapps Meinung *geschaffen* hat. Er hat den Gewichts Ausdruck in einen Münznamen verwandelt und hat „proklamiert“, daß fortan „gesetzliches Zahlungsmittel“ sein *soll* z. B. ein „Franc“, d. h. entweder 1/200 kg Silber oder 1/3.100 kg Gold. Das war, als er es proklamierte, bestenfalls überflüssig, wenn die Preisrelation auf 1:15,5 stand; denn damals war es den Gläubigern wie den Schuldnern völlig gleichgültig, in welchem Metall sie die Werte erhielten oder zahlten. Und ebenso überflüssig bestenfalls für die Zukunft, nämlich für den Fall, daß die Preisrelation sich nicht änderte. Wenn sie sich aber änderte, und das war nicht nur aus theoretischen Gründen möglich, sondern aus Gründen der Erfahrung wahrscheinlich, dann hatte der Staat mit seiner „Proklamation“ eine Dummheit gemacht: denn er hatte zwei Dinge miteinander gesetzlich verkoppelt, die keinen natürlichen Zusammenhang haben können, und zwar, ohne daß das geringste Bedürfnis des Verkehrs ihn dazu veranlaßt hätte. Ohne seine Proklamation hätte jede Schuld nach wie vor auf bestimmte Gewichtsmengen Goldes oder Silbers gelautet, und man hätte es den Kontrahenten ruhig überlassen können, bei Fälligkeit sich darüber zu vertragen, in welchem Gelde, Rechengeld, Silber- oder Goldmünze, die „Solution“ stattfinden solle. Im Augenblick der Zahlung wäre es nur eine Frage der Bequemlichkeit gewesen, da in diesem Augenblick die Preisrelation der beiden Metalle genau feststand, die Umrechnung also exakt erfolgen konnte, wenn sie gewünscht wurde.

Mehr noch: bei allen für den Verkehr wirklich wichtigen und für die Theorie interessanten Forderungen, vor allem denjenigen aus dem Kredit-Geld-Verkehr, wäre der Maßstab, der „halbstatische Pegelwert“ des Metallgewichtes, noch konstanter gewesen als heute. Denn dann wirkte darauf nur die Vermehrung oder Verminderung der Grenzarbeit, und nicht die plötzliche, sehr starke Verrin-

gerung oder Vermehrung der Nachfrage durch Übergang ganzer Staatswirtschaften von einem Metall zum andern. Alle Forderungen aus dem Kredit-Geld-Verkehr, die selten länger als drei Monate laufen, und alle *normalen* Forderungen aus dem Kreditverkehr, die äußerst selten – z. B. bei Hypotheken – länger als zehn Jahre laufen, würden am Beginn und am Ende der Laufzeit an einem praktisch noch weniger als heute veränderlichen Maßstabe gemessen und ausgeglichen werden. Und um Raritäten, wie „ewige Renten“ und derartige Dinge braucht sich, wie gesagt, die ernste Wissenschaft nicht zu kümmern, ganz abgesehen davon, daß die Einmischung des Staates sie ganz anders in ihrer Kaufkraft für Waren herabgesetzt hat, wo sie auf Münznamen und nun gar auf „gesetzliches Zahlungsmittel“ lauteten, als die größte denkbare Metallentwertung sie je herabgesetzt hätte. Silber ist, an Gold gemessen, nur zeitweilig auf etwa nur den dritten Teil der alten säkularen Relation gesunken, und auch das nur dank dem gleichzeitigen Übergang mehrerer starker Staatswirtschaften zur Goldwährung; aber welche Kaufkraft hat heute die russische, österreichische, leider auch die deutsche Rente?! Mehr als zehn Jahre ungefähre Wertkonstanz braucht man von einem „honest money“ nicht zu verlangen. Es ist charakteristisch für die rein kapitalistische Einstellung vieler, zumal amerikanischer Geldtheoretiker, daß sie nichts für so wichtig halten, wie die konstante Kaufkraft von Renten und Zinsen. Wer sich diese einigermaßen sichern will, mag sich eine Getreiderente oder dergleichen vertraglich ausbedingen. Dann hat er wohl mit starken Schwankungen im Vergleich einzelner Jahre zu rechnen – darum eignet sich Kornwährung nicht als Geld, wie schon Adam Smith zeigte – aber erhält ein Gut von immer gleicher objektiver Nützlichkeit, das außerdem aus den oben dargestellten Gründen alle Aussicht hat, in seiner Kaufkraft für alle Gewerbszeugnisse „on the long run“ regelmäßig zu gewinnen. Deshalb eignet es sich vom Standpunkt des Gläubigers aus sehr wohl als Rentensubstrat.

Wir fassen zusammen: eine vom Staate nicht gestörte parallele Gewichtswährung, wenn man sie so nennen will, würde so vollkommen funktionieren, wie von einer menschlichen Einrichtung irgend erwartet werden kann. Wenn der Staat heute in der Tat zuweilen eingreifen muß, so ist das nur deshalb nötig, weil er schon früher einmal aus Torheit – oder Eigennutz eingegriffen hatte. Er muß stützen, was er selbst schief gebaut hat!

Kommen wir nun zum zweiten Fall, dem einer Katastrophe, die die Existenz einer Gemeinschaft bedroht, also vor allem der schwersten unter ihnen: eines Krieges. Stellen wir uns den Fall vor, daß eine Gemeinschaft von einem „Staat“ im soziologischen Sinne angegriffen wird. Muß sie wirklich Papiergeld ausgeben, um den Krieg zu „finanzieren“?

Überlegen wir! Was wird für den Krieg gebraucht? Waffen, Transportmittel, Lebens- und Genußmittel der Soldaten, Arzneien und Verbandstoffe usw. Nehmen wir vorläufig an, alle Rohstoffe seien im Inlande in genügender Menge aus eigener Erzeugung oder vorhandenen Vorräten zu haben. Dann ist es die Aufgabe der Gemeinschaft, alle jene Güter her- und an Ort und Stelle bereitzustellen. Wie kann das geschehen? Durch eine Umgruppierung der nationalen Arbeit, *fort von allem Entbehrlichen, hin zum Notwendigen*. Unter Umständen muß die Arbeit der Nichtkrieger intensiv und extensiv größer werden als im Frieden.

Wenn der Staat sehr übel beraten ist, greift er mit seinen ungeschickten Händen durch Befehle störend in den feinen Mechanismus der Tauschwirtschaft in dem Augenblick ein, wo sie vermehrten Ertrag ergeben soll. Wenn er wohl beraten ist, erreicht er sein Ziel weit besser, indem er an das wirtschaftliche Interesse der Beteiligten appelliert. Er bestellt, was er braucht, zahlt ausreichende Preise, so daß die Unternehmer ihren Arbeitern für vermehrte Arbeit auch vermehrte Löhne zahlen können, und *lenkt so die Erzeugung auf das Notwendige*. Und er zieht rücksichtslos, so viel er braucht, und äußerstenfalls so viel, daß nur eben noch die klassenmäßige Notdurft übrig bleibt,¹ auf

1 Nicht die physiologische Notdurft. Wenn man Mittel- und Oberklasse auf Arbeitereinkommen setzen wollte, um der gerechten Gleichheit willen, würde man alle, die für sie arbeiten, brotlos machen und die Ge-

dem Wege der direkten Besteuerung ein. Dadurch *lenkt er die Erzeugung vom Entbehrlichen ab*. Mehr arbeiten und weniger verzehren ist die Losung. Der von beiden Seiten her gewonnene Überschuß an Nutzarbeit muß der Rüstung im weitesten Sinne dienen. Vielleicht reichen die Einkommensteuern nicht hin, um die erforderlichen Mittel aufzubringen: dann muß durch Besteuerung des *Vermögens* der erforderliche Betrag von den Nicht-Produzenten (und das sind in diesem Zusammenhang auch alle Produzenten mit demjenigen Teil ihres Einkommens, der aus Grundrente und Kapitalprofit fließt) auf den Staat übertragen werden. „Es geht ja ums Ganze“! Dazu braucht es keiner Vermehrung der Umlaufmittel: der Rentner kann Wertpapiere durch seine Bank verkaufen oder bei ihr lombardieren und dadurch ein Guthaben erhalten, aus dem er dem Staat durch Guthrift seine Steuern bezahlt, der nun seinerseits aus seinem derart entstandenen Guthaben die Kriegslieferanten befriedigt; der Grundbesitzer kann den Ertrag einer zu gleichen Zwecken aufgenommenen Hypothek in gleicher Art verwenden usw.

Nun muß aber ein Teil des Kriegsmaterials aus dem Auslande eingeführt werden. Es muß soweit wie möglich mit Gegenausfuhr in Waren bezahlt werden, die das stärker arbeitende und geringer konsumierende Inland bereitzustellen hat und bereitstellen kann, da es ja die aus dem Auslande bezogenen Materialien nicht selbst zu erzeugen braucht. Reicht diese Ausfuhr nicht hin, weil die Inlandskraft der Gütererzeugung völlig gebunden ist, so muß Edelmetall und, wenn auch das nicht hinreicht, Kapital ausgeführt werden, entweder aus eigenem Besitz an auswärtigen Guthaben, indem man fremde Aktien, Staatspapiere, Grundbesitz im fremden Lande, Anlagen daselbst usw. verkauft, oder indem man sich neue Guthaben daselbst schafft durch Verkauf eigener Aktien usw. an Ausländer oder durch private Anleihen. Grundsätzlich brauchte der Staat nicht selbst als Borger auf dem fremden neutralen Geldmarkte zu erscheinen: er hat genügend Mittel in der Hand, um seine Bürger zu veranlassen – durch größere Bestellungen, für die neues Material erforderlich ist – oder zu zwingen – durch Vermögensbesteuerung – das Erforderliche zu tun. Reicht auch diese Kapitalausfuhr nicht hin, im äußersten Notfall, dann müssen kostbare Güter aus Privatbesitz, wie Schmuck, Juwelen, Antiquitäten, Bibliotheken usw. exportiert werden, um das Kriegsmaterial zu bezahlen, auch sie „flüssig“, wieder zu „Ware“ gemacht durch die Vermögenssteuer, die den Eigner zwingt, sich ihrer zu entäußern. Erst wenn auch dieses Mittel erschöpft sein sollte, mag die Gemeinschaft als Staat versuchen, im neutralen Auslande den Kredit zu finden, den ihre reichsten Bürger nicht mehr finden: als ein Akt der letzten Not im Kampf um die nackte Existenz. Aber ein Krieg müßte schon sehr lange dauern, bis dieses Mittel nötig wäre. Wir haben es in Deutschland während des Weltkrieges erlebt, was sich aus der Arbeit eines großen, fast männerlosen Volkes trotz Blockade und schlechter Regelung herausholen läßt!

Dagegen sollten innere Anleihen nicht aufgenommen werden. Sie dienen nur dazu, die Kriegsgüter zu beschaffen – und alles Gut und alle Arbeitskraft *gehören* der Gemeinschaft als einem Ganzen: sie braucht sie nicht erst zu *kaufen*. Wenn sie sie scheinbar kauft, aus Steuermitteln, so geschieht das nur, um die Last gerecht auf alle Schultern zu verteilen und dadurch den Mechanismus der Kooperation in Gang zu halten. Anleihen sollten, wie schon einmal gesagt, grundsätzlich nur für werbende Anlagen und öffentliches Nutzeigentum aufgenommen werden; man soll die Zukunft nicht mit Kosten belasten, denen kein künftiger Genuß entspricht. Aber das gehört als ein „Sollen“ in die Volkswirtschaftspolitik und nicht in die Theorie.

Wenn man so vorgeht (in England hat man wenigstens einen großen Teil der Kriegsausgaben durch Steuern finanziert), so weiß auch das Hinterland vom ersten Augenblick an, wie ernst die Dinge stehen, und der Krieg wird voraussichtlich nicht einen Augenblick länger fortgesetzt werden,

sellschaftswirtschaft schwer stören. Das klingt „bürgerlich-reaktionär“, aber es muß gesagt werden. Solange es Klassen gibt, kann man sie nicht ohne weiteres als nicht-existent behandeln.

als es im Interesse des nationalen Lebens und der nationalen Ehre durchaus unerlässlich ist. Und die Gemeinschaft tritt in den Frieden ein, zwar geschwächt an Männern und Besitz, so daß es lange dauern mag, bis alle die Wunden vernarbt sind, aber mit gesunden Finanzen, gesunder Währung und ohne arge Verschiebung des sozialen Aufbaus: die Reichen haben entsprechend schwerer geschätzt als die Armen, die Drohnen schwerer als die Bienen, die soziale Kluft hat sich verschmälert.

Der moderne Staat, das Gehäuse des Kapitalismus, geht, von seiner herrschenden Klasse übel beraten, einen anderen Weg. Über jene äußerste Rüstungsmarge kommt auch er dabei nicht hinaus: er erreicht sie bei weitem nicht, weil seine herrschende Klasse die Selbstzucht nicht besitzt, die Erzeugung durch Einschränkung des Konsums an allem Entbehrlichen auf das Notwendige allein zu lenken, indem sie sich selbst mit Steuern belastet, die gerade noch allenfalls erträglich sind. Sie führt, ohne es selbst zu wissen, gutgläubig¹ den Krieg als ein Mittel zur Erweiterung ihrer Macht und ihres Reichtums. Er ist ihr ein *Geschäft*, dessen Kosten an Gut und Blut vorwiegend die Unterklasse trägt, dessen Gewinn aber bei günstigem Ausfall sie allein einzustreichen sich voll berechtigt glaubt²; sie hat ja ganz Recht, wenn sie sich mit ihrem „Staat“ identifiziert.

Sie zieht es also vor, dem notleidenden Staat statt mit Steuern solange wie möglich mit Darlehen in Gestalt der Staatsanleihen weiter zu helfen, die ihr Emissionsgewinne bringen und gute Zinsen wenigstens in Aussicht stellen. Und wenn dieses Mittel nicht mehr ausreicht, schreitet sie zur Ausgabe von uneinlösllichem Papiergeld mit Zwangskurs und damit zu der verderblichsten aller Steuern, der *Inflationssteuer*, die entfernt nicht so viel eintragen kann wie die unmittelbare Einkommens- und Vermögenssteuer, weil sie den Luxusverzehr nur wenig drosselt, und nebenher Schlauköpfe und Glückspilze ungeheuer bereichert, dem Staat also in seiner höchsten Not einen großen Teil der für seinen Existenzkampf nötigen Mittel entzieht. Das ist zwar Opium für das Hinterland, das „in Stimmung gehalten wird“, dem der furchtbare Ernst der Lage lange verborgen bleibt, aber es ist zugleich das Mittel der grauenhaftesten Demoralisation und sittlichen Verwilderung. Und dann wird der Krieg weiter geschleppt: man muß wohl oder übel *va banque* spielen, weil der Tag der Abrechnung im Falle des Mißlingens Furchtbares bringen muß. Die Demoralisation, die Empörung über die Drückeberger und Kriegsgewinnler, die in Üppigkeit schlemmen, ergreift auch die Front und zerreißt den Zusammenhang der Klassen, den das Wirbewußtsein³ der ersten Notzeit geschmiedet hatte.

Und dann treten die Gegner, Sieger wie Besiegte, in den Frieden ein, viel mehr geschwächt an Männern und Besitz – denn der Krieg hat länger gedauert –, und mit kranken Finanzen, todkranker Währung und einem unendlich verschlimmerten sozialen Aufbau: die Armen schwerer geschätzt als die Reichen, die Bienen schwerer als die Drohnen, der Mittelstand ruiniert und zum großen Teil verschwunden, der „soziale Gradient“⁴ also aufs gefährlichste vermehrt, die Kluft weiter aufgerissen als je, die Gemeinschaft zerspalten in Platons „zwei Völker, die sich feindlich nach dem Leben trachten“: ein schwerkranker Körper, geschüttelt vom Fieber der Revolution.

So ist also auch diese zweite Behauptung nicht wahr, daß der Staat im Sinn einer Gemeinschaft in großen Katastrophen aus *sachlichen* Gründen gezwungen ist, sein Monopol als Geldschöpfer zur Ausgabe von massenhaftem Papiergeld zu brauchen. Der kapitalistische Staat freilich ist dazu gezwungen, aber nicht aus sachlichen Gründen der Rüstungsbeschaffung, sondern aus Gründen der Klassenpolitik seiner herrschenden Bourgeoisie.⁵

1 Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 600, 681.

2 Ebenda, S. 851, 855.

3 Ebenda, 1. Teilbd., S. 101.

4 Ebenda, 2. Teilbd., S. 774.

5 Vgl. ebenda, S. 645ff. über den Nationalismus der Bourgeoisie.

Wir kehren nach dieser notgedrungenen Abschweifung zu unserem Thema zurück.

Es hat sich im Laufe der letzten Erörterungen schon mehrfach gezeigt, daß unsere Auffassung des Staates als des Monopolisten des Münzwesens verschiedene der rätselhaften Tatsachen der Geldwirtschaft erklären kann, wie z. B. die, daß ein Taler fast dreimal so viel wert sein kann, als das in ihm enthaltene Silber. Wir wollen jetzt zeigen, daß von hier aus sich auch das größte aller Rätsel leicht lösen läßt, das der Nominalismus dem Metallismus triumphierend aufgibt: die Tatsache, daß minderwertiges Geld, auch Papier, lange auf einem fast beliebigen Wert gehalten werden kann.

4. Das künstliche *Pari* minderwertigen Geldes

Die Lösung ist die folgende: staatliches Sachgeld, gleichviel ob Metall oder Papier, ist zwar technisch ein beliebig vermehrbares Gut, kann aber ökonomisch ein Monopolgut sein wie ein patentierter Artikel. Der Monopolist eines solchen Gutes hat es, wie wir wissen, durch seine Produktionspolitik in der Hand, den Preis in beliebiger Höhe zwischen den beiden Grenzen zu fixieren, die wir beschrieben haben: dem Konkurrenzpreis (natürlicher Wert) unten – dann ist das Privileg kein Monopol, weil es keinen Monopolgewinn trägt – und dem in allgemeiner Formel nicht berechenbaren, erreichbaren Höchstpreise. Je weniger Stücke er produziert, um so höher, je mehr, um so geringer wird der erzielte Preis für das einzelne Stück.

All das gilt auch für das Sachgeld im Staate. Bringt er weniger Stücke heraus, als der Verkehr braucht, so kann er auch Goldgeld über den Konkurrenzpreis treiben, wie wir von der Guinea erfahren haben. Bringt er mehr Stücke heraus, als der Verkehr braucht, und verhindert gleichzeitig den Abstrom ins Ausland, so kann er auch vollwertiges Edelmetallgeld unter den Konkurrenzpreis drücken; das haben wir von Spanien erfahren, das an seiner Metallinflation schwer zu leiden hatte, und von den Vereinigten Staaten mit ihrer „Goldplethora“ der Nachkriegsjahre und ihrer daraus folgenden Senkung des Goldpreises, ausgedrückt im hohen Stande der Warenpreise. Das gleiche gilt vom Papiergeld: es kann gleichfalls, wenn nur in bescheidenem Maße ausgegeben, fast beliebig über seinen natürlichen Wert getrieben, und bei übermäßiger Ausgabe auf diesen natürlichen Wert herabgedrückt werden – der *Null ist!*

Der private Monopolist versucht, wie wir zeigten, denjenigen Preispunkt zu erreichen, der ihm den größten „Gesamtprofit“ einträgt: denjenigen Preis, wo der Einzelprofit, multipliziert mit der Zahl der abgesetzten Stücke, den höchsten Betrag erreicht. Das ist sein Interesse. Auch der Staat handelt in seinem Interesse: aber dieses Interesse ist nicht das eines privaten Monopolisten, sondern das der herrschenden Klasse und, soweit mit ihm vereinbar, das der Gesamtheit. Denn der Staat ist ja eine „Mischform menschlicher Beziehungen“.

Klassen- und Gemeininteresse gehen nun in normalen Zeiten in bezug auf das Geldwesen parallel. Die Gesamtheit braucht, wenn sie schon kein vollkommenes haben kann, doch wenigstens ein *stabiles* Geldwesen, und die herrschende Klasse braucht im Interesse des Außenhandelsverkehrs *feste Wechselkurse*, die auch aus Prestige Gründen wünschenswert sind. Denn ein Staatswesen mit unbeständiger Währung hat auch politisch einen schlechten Kredit.

Aus diesen Gründen versucht ein Staat der Doppelwährung im *inneren Verkehr* die Preisrelation von Silber zu Gold auf der gesetzlichen Parität zu halten. Für diese Politik haben wir Frankreich als Beispiel kennen gelernt: Aufhebung der freien Silberprägung, Zahlung seitens der Zentralbank je nach Bedarf mit Silber oder Gold, Politik der Goldprämie.

Wo aber nur *ein* valutarisches, aber seinem natürlichen Werte nach minderwertiges Geld existiert, da versucht der Staat, es auf einem festen Wechselkurs *gegen das Ausland* zu halten. Welcher Kurs gehalten werden soll, ist grundsätzlich gleichgültig, da es eben nur auf die Stabilität ankommt; praktisch aber wird versucht, das *Pari* wieder zu erreichen, das in den vergangenen Zeiten gesunder

Metallwahrung bestanden hatte und noch immer in den noch vorhandenen Goldmünzen eine Art von Leben nach dem Tode führt. Wenn das nicht möglich ist, sucht man den zur Zeit bestehenden Wechselkurs zu fixieren.

Das groartigste Beispiel für die Fixierung des *Silberkurses* ist die Politik der indischen Regierung in bezug auf die Rupie.¹ Wir haben hier eine Zwischenstufe zwischen der Regelung der Doppelwährung im inneren Verkehr und der des Wechselkurses einer minderwertigen Valuta im Auenverkehr: denn Indien ist Silberland und Großbritannien Goldland, aber Indien ist gleichzeitig auch Kolonie Großbritanniens und steht unter britischer Regierung und Verwaltung.

Die indische Regierung bezieht ihre Einnahmen, vor allem die aus Steuern, fast ausschließlich in Silberrupien, hat aber viele ihrer Ausgaben, namentlich die Pensionen ihrer emeritierten Beamten und Offiziere, in Goldpfunden zu leisten. Als nun infolge der allgemeinen, in ihren Ursachen oben dargestellten Entwertung des Silbers auch die Rupie fiel, geriet der Staatshaushalt in steigende Schwierigkeit, während gleichzeitig der englische Handel nach Indien litt; wir wissen ja, daß sinkende Valuta wie ein Schutzzoll nach innen, und wie eine Exportpremie nach außen wirkt. Die Rupie, die vor der Silberkatastrophe etwa 1 sh. 11 d. in Gold wert gewesen war, sank bis 1892/93 auf 1 sh. 3 d., also um mehr als ein Drittel, und ein weiterer Sturz schien unvermeidlich. Da hob die Regierung die Silberprägung gänzlich auf (1893) und kündigte gleichzeitig an, daß sie von jetzt an gegen Aushändigung englischer Sovereigns (Goldpfunde) 15 Silberrupien auszahlen würde. Das entsprach einem Kurs von 1 sh. 4 d. Natürlich wußte die Behörde, daß es niemandem einfallen würde, einen Sovereign für 15 Rupien an sie zu verkaufen, während er im freien Verkehr 16 dafür erlösen konnte, und daß die Sperrung der Ausprägung an sich und unmittelbar den Kurs der Rupie nicht vor weiterem Absinken schützen könnte. Er fiel denn auch weiter bis auf 1 sh. 1 d.; d. h. man erhielt 18,46 Rupien für ein Goldpfund. Dann aber begann, wie man erwartet hatte, das Verkaufsmonopol zu wirken. Das riesenhafte Land, ein „Kontinent“ für sich,² mit seiner stark wachsenden und schnell an Wohlstand zunehmenden gewaltigen Bevölkerung, brauchte vermehrtes Sachgeld als Umlaufsmittel, und dessen Menge war eine starre Größe. Rupien wurden nicht mehr geprägt, und goldene Sovereigns konnten erst wieder importiert werden, wenn der obere Goldpunkt erreicht war; der aber war von der Regierung auf 1 sh. 4 d. festgesetzt worden. Höher konnte die Rupie nicht mehr steigen: denn niemand würde im freien Verkehr weniger als 15 Rupien für ein Goldpfund annehmen, wenn ihm die Münze jederzeit volle 15 Rupien dafür auszahlte. Solange dieser Punkt nicht erreicht war, kaufte der englische Schuldner indischer Lieferanten die Rechenrupien, die er zu remittieren hatte, billiger im offenen Londoner Wechselmarkte als bei der indischen Münze gegen Auslieferung von Gold.

1898 war das festgesetzte Pari in der Tat erreicht. Versuche, die Goldwährung einzuführen und die Rupie nur noch als Scheidegeld beizubehalten, scheiterten: die Inder waren an ihr Silber gewöhnt und tauschten empfangenes Gold sofort wieder in Rupien, 15 für einen Sovereign, aus. Man mußte also die Silberprägung in gewissem Umfange wieder aufnehmen und entschloß sich 1900, den erreichten Kurs durch bankmäßige Operationen zu halten. Aus dem enormen Pragungsgewinn – denn aus dem Silber, das man für 1.000 £ gekauft hatte, prägte man viel mehr als 1.500 Rupien aus – wurde ein Spezial-Reservefonds („gold-standard-reserve“) gebildet, angelegt in London in englischen, auf Gold lautenden Sekuritaten. Sobald der Rupienkurs wieder sinken sollte, würde die Regierung auf diesen, nur für diesen Zweck angreifbaren Spezialfonds Pfundwechsel auf London ziehen, deren Angebot also relativ zu den Rupienwechseln auf Indien vermehren, den Sterlingkurs

1 Wir berichten wesentlich im Anschluß an Hawtrey, Kredit und Währung, S. 329ff.

2 Ebenda, S. 335.

senken und den Rupienkurs heben. Als „unterer Speziespunkt“, bei dem dieser Mechanismus in Funktion treten sollte, wurde 1 sh. 3 $\frac{7}{8}$ d. bestimmt.

Zunächst zeigte sich jahrelang (bis 1907) ein ständiger Bedarf nach Rupien, und ihr Kurs drängte an den *oberen* Hartgeldpunkt. Folglich ließ die indische Regierung von London aus auf sich ziehen, d. h. verkaufte Rupien gegen Rupienwechsel („Council Bills“) auf Indien, remittierte diese nach London, wo sie den Rupienkurs druckten und den Sterlingkurs hoben, kaufte für den Erlös Silber, brachte es nach Indien, ließ es ausprägen und füllte damit die bei Einlösung der Wechsel in ihrem Silbermünzenbestande entstehenden Lücken, vor allem die bankmäßige Deckung ihrer Banknoten, die je nach Wunsch des Inhabers in Gold oder Silber eingelöst werden mußten. Man durfte ihr nach dem Bankgesetz Silber entziehen, wenn man Gold dafür einlegte: doch mußte die Behörde immer dafür vorsorgen, daß auch die Zahlung in Silber ohne Stockung erfolgen konnte. Der gewaltige Prägungsgewinn schwellte die Spezialreserve bis 1907 auf 17,5 Millionen £, obgleich die Hälfte des Gewinnes von 1907 für andere Zwecke verwendet worden war. Die Nachfrage nach Rupien wuchs zeitweilig derart an, daß man sich entschloß, einen Teil (4 Millionen Pfund) der Spezialreserve in Silber zu halten, um im Fall plötzlicher starker Steigerung der Nachfrage nicht die Zeit zu verlieren, die der Ankauf des Silbers und seine Ausprägung kostete. Dann schlug die Konjunktur aus Ursachen, die uns hier nicht interessieren, um. Der indische Verkehr verlangte plötzlich, anstatt Rupien für Gold, umgekehrt, und zeitweilig in unerhörten Mengen, Gold und Golddevisen auf London für Rupien. Die Rupien strömten in Massen der Bank zu, die ja dafür Gold zu geben verpflichtet war, und häuften sich hier auf. Die gesetzliche Metallreserve des Notenumlaufs setzte sich bald zum allergrößten Teil aus Silbermünzen statt aus Sovereigns und Goldbarren zusammen. Der untere Goldpunkt war erreicht, Rupienwechsel wären nur noch mit Disagio verkäuflich gewesen; da man den Wechselkurs halten wollte, mußte Gold ausgeführt werden. Das geschah nun – eine scheinbare Ausnahme von der Regel – nicht durch körperlichen Transport von Gold aus Indien nach England, sondern durch Entnahme aus dem bei der Bank von England gehaltenen Goldguthaben der indischen Regierung, die auf diese Weise ihre auf Pfund lautenden Verbindlichkeiten abdeckte. So wuchs ihr Silberschatz und sank ihr Goldschatz immer mehr; wie das Gold der Bankreserve, so wurde auch das in Indien gehaltene Gold der Gold-Standard-Reserve zum großen Teile abgesogen und durch Rupien ersetzt; der Versuch, dem Verkehr jetzt Silber aufzuzwingen, führte sofort zu einem kleinen Fall des Wechselkurses, und man war gezwungen, unbegrenzt in Gold zu zahlen, um ihn zu halten. Aber all das langte doch nicht aus, und so mußte man sich entschließen, jetzt „umgekehrte Rats-Wechsel“ („Reverse Councils“) auf London zu ziehen, um der ständig starken Nachfrage nach Pfunddevisen das entsprechende Angebot entgegenzusetzen und derart das Gleichgewicht herzustellen, das allein das künstliche Pari halten konnte. Die Wechsel wurden auf die Gold-Standard-Reserve in London gezogen, die nun gerade so zusammenschmolz wie die beiden übrigen Goldfonds, von denen wir soeben gesprochen haben, und ebenso wie sie durch Silberrupien in Indien ersetzt wurde. Binnen sechs Monaten mußten auf diese Weise nicht weniger als 8 Millionen Goldpfunde in Rupien umgetauscht werden, um den Wechselkurs zu halten, was bedeutet, daß mehr als die Hälfte des Prägungsgewinnes wieder verloren war: denn Rupien im Keller der Bank mögen in der Bilanz zu irgendeinem Kurse stehen: ihr augenblicklicher Realwert ist nur der des in ihnen enthaltenen Silbers. Die Regierung hatte das Silbergeld zu seinem künstlich über den Geldstoff gesteigerten Münzpreise zurückkaufen müssen.

Ende 1908 hörte die dringende Nachfrage nach Gold bei der indischen Präsidentschaftsbank auf, der Wechselkurs hatte sich mit Opfern halten lassen.

Aber im Weltkrieg brach das System nach langem Widerstand nieder. England zog mit starken Anleihen wie auf alle von ihm finanziell beherrschten Länder auch auf Indien, die Rupiendevisen überwogen die Pfunddevisen, und der untere Hartgeldpunkt wurde erreicht. Wieder wurde es wie 1908 nötig, die „umgekehrten Rats-Wechsel“ auf London zu ziehen: rund 8,7 Millionen £ wurden

vom 3. August 1914 bis September 1915 von diesen Wechselln verkauft; die Einlösung von Rupien gegen Sovereigns war bereits am 5. August 1914 suspendiert worden.

Dann sank aber die englische Valuta wie die aller Kriegführenden gegenüber den Unbeteiligten, dank der Noteninflation, unter das Pari, d. h. die indische Valuta drohte, den Hartgeldpunkt zu überschreiten. Um sie tief zu halten, verkaufte man nun wieder „Rats-Wechsel“ (zahlbar in Indien auf Rupien) in London, um das Gleichgewicht des Wechselmarktes herzustellen. Natürlich mußte wieder in großartigem Maßstabe Silber angekauft und gemünzt werden, um die auf Wechsel verkauften Rupien nun auch liefern zu können. Aber Silber stieg beängstigend im Goldpreise – wie alle anderen Güter, infolge des gesunkenen Wertes aller auf Gold gestellten Valuten, d. h. des Rechengoldes, und stieg schnell bis auf eine Höhe, bei der es lohnte, die Rupie durch Einschmelzen in Silberbarren zurückzuverwandeln. Man mußte sich nach einigen Versuchen, den Preis des Silbers und seine Einfuhr zu drosseln, dazu verstehen, den Wechselkurs erst auf 1 sh. 5 d. dann noch einmal auf 1 sh. 6 d. und zuletzt gar auf 1 sh. 8 d. zu erhöhen (Mai 1919).

So war selbst das finanzgewaltige England, trotzdem es Sieger in dem großen Ringen geblieben war, mit dem Versuch gescheitert, das künstliche Pari aufrecht zu erhalten.

Der Weltkrieg warf ebenso zwei in ihrer Art nicht minder großartige Versuche zu Boden, eine *reine Papierwährung* durch Bankoperationen auf einem künstlich festgesetzten Pari zu halten. Die Staaten, die sie unternahmen, waren Österreich-Ungarn und Rußland.

Die Donaumonarchie hatte dem Namen nach Silberwährung, faktisch aber seit dem Napoleonischen Kriege Papierwährung, die mehrfach „zusammengelegt“, d. h. durch Papier geringeren Nennwertes ersetzt worden war: ein kaum verschleieter Staatsbankrott! Zwar lief Silbergeld um, aber zumeist mit einem sehr starken Agio gegenüber den Noten. Bald nach 1870 wurde der Übergang zur Goldwährung beschlossen, 1879 die Silberprägung eingestellt, Gold angekauft und in Stücken von 4 und 8 Gulden ausgebracht, die den Zehn- und Zwanzig-Frankstücken gleichwertig waren. Da sich aber die Konjunktur wieder verschlimmerte, blieb es bei der guten Absicht, und während der folgenden 13 Jahre „war die Recheneinheit der Papiergulden mit keinem bestimmten metallischen Wert“¹, dessen Wechselkurs gegen die Goldländer beträchtlich schwankte. Das alte Pari aus der Zeit der festen Gold- und Silberrelation war 102,15 Gulden für 10 Pfund Sterling gewesen, aber das Silber sank gegen Gold; 1879 war das in 10 Sovereigns enthaltene Gold so viel wert wie das in 121,26 Gulden enthaltene Silber, aber das Rechenpfund kaufte im Wechselmarkt nur 117,30 Fl.; der Rechengulden stand über seinem Silberwert: die Folge der Prägungssperre, des Verkaufsmonopols.

Als die Zeiten wieder günstiger wurden, nahm man den Gedanken wieder auf, zur Goldwährung zu kommen. Das alte Pari von 102,15 war offenbar nicht mehr zu erreichen, und so wählte man 1892 den Durchschnitt der Wechselkurse der letzten Jahre mit 120,087, wodurch die neue Einheit, die Krone, fast genau gleich 0,85 Mark bestimmt war; sie wurde als gesetzliches Zahlungsmittel als ein halber Gulden alten Stils proklamiert, so daß damit eine Depreziation² von etwa 15 % verbunden war: denn der alte Gulden war $\frac{2}{3}$ Taler oder zwei Mark gleichwertig gewesen. Die Guldennoten wurden eingezogen und durch Kronennoten ersetzt, die durch eine Goldreserve nach deutschem Muster gedeckt waren. Ihre Einlösung in Gold war gesetzlich nicht festgelegt, begann aber praktisch im August 1901. Es zeigte sich jedoch, daß die Österreicher ihr gewohntes Papier dem Golde gerade so vorzogen wie die Inder ihr Silber. So schien nichts zu der Maßnahme der

1 Hawtrey, Kredit und Währung, S. 324.

2 Depreziation: Herabsetzung, Appreziation: Heraufsetzung des Wertes als Zahlungsmittel.

obligatorischen Bareinlösung der Noten zu drängen, und sie ist denn auch niemals Beschluß geworden, so viel auch darüber verhandelt wurde.¹

Trotzdem gelang es bald, von 1896 an, das neue Goldpari bis zum Weltkriege zu halten, und zwar durch bankmäßige Operationen, die von der Österreichisch-Ungarischen Bank durchgeführt wurden: ein fein abgewogenes System, das man als „Goldkernwährung“ oder „Devisenkernwährung“ bezeichnet hat. Das Verfahren besteht im wesentlichen darin, daß die Bank es unternimmt, jederzeit fremde Devisen zu einem festen, dem Wechselkurse entsprechenden Satze einzukaufen und zu verkaufen. Solange sie diese Zusage erfüllen kann, kann der Wechselkurs offenbar weder nach oben noch nach unten abweichen – und sie kann sie erfüllen, solange die Zahlungsbilanz gegen das Ausland kein Defizit ergibt, d. h. solange ein etwaiges Defizit durch Anleihen und schlimmstenfalls durch Abgaben von Gold saldiert werden kann. Und das ist in *normalen Zeiten* der Fall.

Die Methoden, mit denen die Bank ihre Absicht durchführte, können hier nicht des näheren dargestellt werden. Es muß genügen zu sagen, daß sie dauernd einen starken Bestand von Devisen aller Art und von Guthaben bei ausländischen Banken hielt, auf die sie ihrerseits ziehen konnte, und daß ihr diesbezüglicher Geschäftsbetrieb sich vorwiegend als eine überaus feine und ausgedehnte Arbitrage in Devisen und Gold darstellte.

Aus ganz ähnlichen Nöten der Papierwirtschaft und gleichem Staatsbankrott kam auch *Rußland* zur etwa gleichen Zeit zur Devisenwährung. Die Silberprägung wurde Anfang 1893 aufgehoben, der neue Rubel derart festgesetzt, daß fortan 46,275 (statt wie früher 30,869) Rubel hundert Mark gleichwertig sein sollten: eine Depreziation um ein Drittel. Diesen neuen Wechselkurs hielt die Regierung dadurch, daß die Staatsbank auf ihre Agenten in den Hauptwechselplätzen, namentlich dem für Rußland wichtigsten Platze, Berlin (hier war das Großbankhaus Mendelssohn der Agent), Dreimonatswechsel zog, sie im offenen Wechselmarkt verkaufen ließ und zu gleichem Satze andere Wechsel einkaufte. Auch hier wurden große Mengen Goldes angehäuft, auch hier die bare Noteneinlösung faktisch aufgenommen², aber nicht gesetzlich vorgeschrieben. *Solange normale Zeiten bestanden*, ließ sich dieser Plan gerade so unschwierig durchführen wie in Österreich-Ungarn. Auch hier brach das System im Weltkrieg nieder.

Diese Art der Staatstätigkeit nennt Knapp die „exodromische Verwaltung“ und hält sie für eine der wichtigsten Aufgaben des Staates in bezug auf seine Währung. Er hat auch recht: wo der Staat durch seine Eingriffe die Geldverfassung einmal verdorben hat, wird er immer auch B sagen müssen, nachdem er A gesagt hat. Er muß den Wechselkurs als Barometer der Gesamtzahlungsbilanz genau im Auge behalten und sofort eingreifen, wenn er sinkt. Da er in der Lage ist, zulasten der gesamten Steuerzahler Opfer zu bringen, d. h. für den Ankauf von fremden Devisen bare Zuschüsse zu leisten oder, solange er Kredit hat, Anleihen im Auslande aufzunehmen, aus deren Realisation er neue Devisen erlangt, kann er mehr für die Erhaltung des Wechselkurses leisten als eine private Zentralbank, die sich durch derartige Geschäfte ruinieren würde. Aber bei alledem darf man nun doch nicht annehmen, daß dieses System an sich das ideale, das letzte Wort der ihrer selbst endlich bewußt gewordenen Praxis sei, wie Knapp das ohne Zweifel tut.

Erstens hat der Weltkrieg gezeigt, daß alle diese auf Stelzen gestellten Systeme, die in normalen Zeiten, wo die Gesamtzahlungsbilanz in Ein- und Ausgang gleiche Größe hat, selbstverständlich funktionierten, sich in abnormalen Zeiten nicht halten lassen. Knapp, der die eigentlich ökonomischen Probleme, wie gesagt, kaum jemals streift, begnügt sich hier mit der Hindeutung, daß die „pantopolischen“ Verhältnisse entscheiden. Er versteht darunter die Gestaltung der Zahlungsbilanz.

1- Vgl. Zuckerkandl, Artikel: Österreichisch-Ungarische Bank, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2, S. 411ff.

2 Idelson, Artikel: Banken in Rußland, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 3, S. 495.

Richtig; aber es kommt eben auf die Dauer einzig und allein darauf an, wie diese sich gestaltet, – und es gibt Gestaltungen, denen gegenüber sich der Wille der mächtigsten Staaten und ihrer klügsten und tatkräftigsten Lenker als durchaus ohnmächtig erweist: „Unda fert nec regitur.“ Eine Gesellschaft kann aber nur gedeihen, wenn das Währungsschiff, in dem sie segelt, nicht beim ersten Sturm schwer leck wird.

Zweitens: gerade hier zeigt sich, daß Knapps „staatliche“ Auffassung schief ist. Er sagt selbst, wo er vom Hamburger Bankogelde handelt, das „ohne Zusammenhang mit der Werteinheit für das staatliche Geld geschaffen wurde“, das sei „ein besonders lehrreicher Umstand: *jede Zahlgemeinschaft kann sich eine Werteinheit schaffen*. Der Staat kann es, weil er eine Zahlgemeinschaft ist, nicht weil er der Staat ist. Der Staat ist nur die gewöhnlichste, älteste Zahlgemeinschaft, aber nicht die einzige. Also die Rechtsbildung des Zahlverbandes schafft die Werteinheit. *Darin liegt eine große Erweiterung* im Vergleich zu der Anschauung, von der wir ausgegangen waren: daß nur der Staat eine Zahlgemeinschaft sei.“¹

Wir wollen davon absehen, daß mit dieser Auffassung ganz offenbar das Sekundäre zum Primären gemacht wird, während das Primäre überhaupt verschwindet: die Zahlgemeinschaft kann selbstverständlich nur dort und darum entstehen, wo und weil *Arbeits- und Tauschgemeinschaft* besteht: in der kooperierenden Wirtschaftsgesellschaft. Wir wollen ferner davon absehen, daß hier der „Staat“ fälschlich nur als das Organ des Gemeinen Nutzens angeschaut wird, während Knapp doch weiß, daß er zuweilen nichts ist als das Organ des Klassennutzens: „Von Chartalpolitik ist hierbei gar keine Rede mehr; der Staat wird einfach von mächtigen Parteien ausgebeutet.“² Die Frage hätte doch gestellt werden müssen, ob eine derartige Ausbeutung des Staates nicht vielleicht auch bei Gelegenheiten vorliegt, wo sie weniger auffällig ist, ja, ob nicht alle Währungspolitik des Staates unter solchen Einflüssen steht. Lorenz von Stein, der als Schüler Hegels die Anbetung des Staates im Blute hatte, wußte schon, daß er von der „Gesellschaft“ immer gefesselt und vergewaltigt wird.³ Aber darüber haben wir uns bereits zur Genüge geäußert. Was hier zu sagen ist, ist folgendes: wenn die Erfahrung mit der Hamburger Werteinheit eine „Erweiterung“ der staatlichen Theorie des Geldes bedeutet, so heißt das mit kühlen Worten, *daß diese Theorie zu eng ist*. Wo „Zahlgemeinschaft“ (weil Arbeits- und Tauschgemeinschaft) besteht, da gibt es auch eine „Werteinheit“. Eine solche Gemeinschaft kann *innerstaatlich* sein, wie der Hamburger Giroverband, aber auch *überstaatlich*: die *internationale Wirtschaftsgesellschaft*. Und hier kann man ex definitione mit der „staatlichen Theorie“ nicht mehr auskommen. Hier ist sie, nicht nur logisch, sondern auch räumlich genommen, viel zu eng. Die ganze exodromische Verwaltung ist nichts als das Bemühen der internationalen überstaatlichen Wirtschaftsgesellschaft, ihre Leistungen und Gegenleistungen trotz allen von dem Staate oder den Staaten gesetzten Widerständen auf den Generalnenner einer einzigen Werteinheit zu bringen.

Drittens: ohne die Einmischung des Staates würde sich die „Exodromie“ in der Tat *automatisch* und zwar viel vollkommener regeln, als alle Kunst der klügsten Banksachverständigen es vermag. Das haben wir oben ausführlich gezeigt. Niemals könnte sich die auf dem Maßstabe aufgetragene Einheit des Rechengeldes irgend erheblich von dem Urmaß des Metallwertes entfernen, und in specie für die legitim entstandenen Banknoten wäre so wenig eine Fürsorge erforderlich, wie für einen gesunden Baum im Walde. Aber das uneinlösliche Papiergeld mit Zwangskurs ist ein empfindliches Gewächs, das nur im Treibhause staatlicher Fürsorge gedeihen kann.

1 Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 137. Im Original nicht kursiv.

2 Ebenda, S. 179. Es ist die Rede von den auf Betreiben der Silberinteressenten vorgenommenen enormen Silberkäufen des Schatzamtes der Vereinigten Staaten.

3 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, S. 49.

So viel von der Praxis der Exodromie, die wir als zeitweilig notwendig, ja segensreich, gerade so anerkennen wie die übrigen Palliativmittel der kranken Gesellschaft, von der Sozialpolitik und der Arbeiterversicherung bis zur Armenpflege und Tuberkulosefürsorge. Wo Schwären aufbrechen, muß man Pflaster auflegen.

Was aber, viertens und vor allem, die Theorie anlangt, so können wir nur staunen über die Blindheit, die die wichtigste aller Tatsachen nicht sieht, obgleich sie geradezu ins Auge springt: *daß auch für die internationale Zahlgemeinschaft das Gold oder vielmehr dessen Pegelwert die Werteinheit bildet*. Ein staatlich abgegrenzter Teil dieser großen Gemeinschaft mag eine Zeitlang bei gutem Glück durch alle Künste der Arbitrage ohne große Opfer des Metalls entraten können: darin liegt nichts erstaunliches, denn wir haben gezeigt, daß in normalen Zeiten Rechengeld allein genügt, um den Tauschverkehr abzuwickeln. Aber dessen Einheit *bezieht* ein solcher Staat doch immer *auf Gold*, nicht auf sein eigenes, wohl aber auf das fremde. Wer in der Devisenkernwährung das Ideal aller Geldverfassung erblickt, muß sich die Konsequenz gefallen lassen, daß diese Verfassung überall, von allen Staaten ohne Ausnahme, gleichzeitig eingeführt werden könnte und *sollte!* Und diese unausweichliche Konsequenz ist eine *reductio ad absurdum!* Gerade so gut könnte man eine Triangulation machen, ohne die Basis ausgemessen zu haben, oder eine Hebelwirkung erwarten, wo kein Fulcrum vorhanden ist; der Punkt des $\delta\acute{o}\varsigma \mu\omicron\iota \pi\omicron\upsilon \sigma\tau\acute{\omega}$ fehlt dann durchaus. Selbstverständlich könnten alle Staaten ihren Wechselkurs von heute als ihr Richtziel nehmen und durch exodromische Verwaltung zu erhalten suchen; nehmen wir sogar an, das gelänge durch lange Zeit vollkommen, weil die „pantopolischen Verhältnisse“ günstig sind: dann kann dennoch die Werteinheit, die diesen ganzen Verkehr auf einen Generalnenner bringt, inzwischen ihre Größe nach oben oder unten bedeutend geändert haben. Im ersten Falle würde der Gläubiger, im zweiten der Schuldner lachen, während der in ganz kurzen Perioden sich vollziehende Tauschverkehr unter dieser Voraussetzung kaum ernstlich gestört sein würde; kommt es aber zu einer heftigen Erschütterung und Störung der pantopolischen Bilanz, dann gibt es auch für diesen Verkehr kein irgend verlässliches Maß mehr, und die Katastrophe ist da. Dann müßte der Staat mühsam versuchen, *das Urmaß, eine bestimmte Menge gesellschaftlicher Arbeit*, aufgewendet zur Überwindung naturgegebener Widerstände, irgend anders zu finden als in dem von der Natur selbst dazu prädestinierten Edelmetall: in Roggen oder Kohle oder einer Maurerarbeitsstunde oder einem mühselig errechneten, irgendwie zusammengestellten „gewogenen“ oder nicht gewogenen „Generalindex“, d. h. einer bestimmten Menge durchschnittlicher gesellschaftlicher Arbeit, um daran die Menge anderer gesellschaftlicher Arbeit zu messen.

Zum Glück müßte ein solches wahnsinniges Experiment, das vielleicht („quantilla sapientia“) möglich wäre, ohne weiteres scheitern. Der Staat kann die Auswirkung der wirtschaftlichen Gesetze wohl *stören*, bis zur Vernichtung der Gesellschaft, aber er kann sie nicht außer Kraft setzen, solange die Gesellschaft eben noch *lebt*. Sie würde sich, unabhängig vom Staate, ihre Werteinheit in Metall wiederschaffen, wie der chinesische Verkehr unter Beiseiteschiebung des vollkommen vererbten staatlichen Geldes sich Maß und Maßstab wieder geschaffen hat: in der einfachen natürlichen *Silbergewichtswährung!*

e. Die Wirtschaftskrisen

Wir werden den Begriff „Wirtschaftskrisen“ im folgenden in seinem weiteren Sinne gebrauchen, wo er nicht nur die akuten Zusammenbrüche, sondern auch die chronischen Depressionen miteinbezieht.

Um das viel umstrittene Problem der Wirtschaftskrisen zu lösen, darf man nämlich nicht, wie es vielfach geschieht, den „Zyklus“ als gegeben hinnehmen und nun versuchen, aus der Hochkonjunk-

tur die Gründe des Zusammenbruchs abzuleiten. Sondern man muß auch schon die Hochkonjunktur als Symptom des ganzen zu erklärenden Komplexes auffassen, die aus der gleichen Wurzel abzuleiten die Aufgabe ist.

Die Wirtschaftskrisen haben ihre letzte Ursache in der Tatsache, daß der städtische Produzent der kapitalistischen Gesellschaft verhindert ist, den Ordres zu gehorchen, die der Markt durch seine Preisgestaltung an ihn ergehen läßt. Er ist gezwungen, seine Produktion zu vermehren, wenn die Gewinne steigen, *aber auch, wenn sie fallen*. Dadurch unterscheidet er sich auf das stärkste von dem städtischen Produzenten der reinen Wirtschaft, der in diesem Falle, dem Markte gehorsam, alsbald seine Produktion einschränkt.

Zwischen den kapitalistischen Unternehmern der Gewerbe und des Handels besteht der feindliche Wettkampf. Ihre psychologische Lagerung *zwingt* sie, bei sinkenden Gewinnen ihre Produktion noch auszudehnen, – und ihre soziale Lagerung *erlaubt* es ihnen (denn ihnen stehen die zu dieser Handlung erforderlichen freien Arbeiter in fast beliebiger Zahl zur Verfügung¹) – und das ist die Ursache der Krisen.

1. Die Anarchie der Produktion

Viele Sozialisten, auch Marxisten, leiten die Krisen aus der „Anarchie der Produktion“ ab. Die gesellschaftlichen Kräfte sind zu groß geworden, um noch länger im Rahmen der bestehenden Eigentumsverhältnisse gehalten zu werden; jeder einzelne Produzent produziert darauf los, unbekümmert um die anderen, angeblich, weil er unfähig ist, den Markt zu übersehen.

Diese Auffassung ist unhaltbar. Sie führt die Anarchie der Produktion auf die Unzulänglichkeit der individuellen Wirtschaftserkenntnis zurück. Aber nicht das ist ihre Ursache. Jeder einzelne Produzent könnte die Marktlage auf das genaueste kennen und beherrschen, – und er übersieht sie heute, dank Telegraph, Telephon und Rundfunk, unvergleichlich genauer als je zuvor: ihm bliebe dennoch nichts anderes übrig, als mit sehenden Augen bei sinkendem Gewinne die Produktion auszudehnen, d. h. seinen eigenen Markt zu verschlechtern, in Anarchie zu versetzen. Der feindliche Wettkampf zwingt ihn dazu.²

In der reinen Wirtschaft ist eine allgemeine Krisis offenbar unmöglich. Sinkende Gewinne werden sofort Arbeitskräfte anderen Gewerbszweigen zuführen, das Angebot der betreffenden Ware wird sich vermindern, die Nachfrage und die Gewinne werden wieder steigen. Oder, wenn ein Gewerbe durch eine völlig veränderte Richtung der Nachfrage ganz in Verfall gerät (Perückenmacher, Harnischschmiede, Silberbergbau), dann können wohl stehende Kapitalien verloren werden, aber kein Notstand der Produzenten entstehen. Entweder sterben sie allmählich mit der sinkenden Nachfrage aus oder wenden sich der Erzeugung begehrterer Waren zu.

1 Das hat auch Gustav Cassel gesehen. „Die Hochkonjunktoren des letzten Jahrhunderts wurden nur durch den extraordinären Zuschuß von Arbeitskraft, der jedesmal von der Landwirtschaft aus zu erhalten war, ermöglicht.“ [Derselbe, Theoretische Sozialökonomie, 4. Auflage, Leipzig 1924, S. 500f.] Er zieht daraus den wichtigen Schluß, daß nach voller Ausblutung der Landwirtschaft die Konjunkturbewegung nicht mehr so heftigen Rückfällen ausgesetzt sein und viel gleichmäßiger verlaufen wird als bisher. Es klingt fast, als wäre endlich ein fernes Echo meiner Untersuchungen in die Literatur eingedrungen. Die wesentlichen letzten Folgerungen sieht Cassel freilich auch nicht.

2 Auch das wird durch Cassels Untersuchungen bestätigt: „Die großen Steigerungen des Unternehmereinkommens fallen immer in die Anfangsjahre der Aufschwungsperiode. In der eigentlichen Hochkonjunktur ist die Steigerung des Unternehmereinkommens schon abgeschwächt. In den Wendejahren selbst tritt eine Abnahme dieses Einkommens oder wenigstens eine erhebliche Abschwächung seiner Steigerungstendenz auf.“ [Ebenda, S. 537.]

In der kapitalistischen Wirtschaft aber setzt sich die Konkurrenz nicht unmittelbar durch, sondern erst auf Umwegen, mittelbar. Die „kapitalistischen Verkäufer“ produzieren gerade bei fallenden Gewinnen um so toller darauf los, weil dies das einzige Mittel ist, den Gesamtprofit auf der Höhe zu halten. „Und da das alle gleichzeitig tun, galoppiert die Erzeugung selbstmörderisch dem Verbrauch voran; der Verbrauch hinkt der immer schneller galoppierenden Produktion in immer weiterem Abstände nach, bis diese, die nur gedeihen kann, wenn der Verbrauch mit ihr Schritt hält, plötzlich wie ein niedergelittenes Pferd gelähmt zusammenbricht. Allmählich kommt der Verbrauch heran, haucht der Produktion mit einiger Nachfrage neuen Lebensodem ein: und ‚hurra, hurra, hopp, hopp, hopp!‘ – nach wenigen vorsichtigen Schritten gehts wieder ‚fort im sausenden Galopp‘, bis Kraft und Atem wieder versagen.“¹

Diese Betrachtung erklärt vollkommen die Entstehung der Krisen und ihre Periodizität.

Noch aber bleibt zu erklären, wie es kommt, daß eine beschränkte Krisis in einem der großen Gewerbszweige zur allgemeinen Krisis werden kann, die alle oder fast alle ergreift.

2. Der Prozeß der Krise

Betrachten wir einen „Zyklus“ dieser merkwürdigen Erscheinung. Die Zeit des Darniederliegens der Gewerbe nähert sich dadurch ihrem Ende, daß für einen Zweig der Großindustrie sich wieder etwas Nachfrage zeigt, ein Zeichen, daß der Markt Magen endlich diesen Teil der in ihn hineingestopften „Ingesta“ verdaut hat. Damit lebt die Kaufkraft der in diesem ersten Zweige beschäftigten Arbeiter und Unternehmer wieder auf und nimmt die Waren anderer Zweige um so schneller aus dem Markte, weil die Entbehrungen der toten Zeit ihr Bedürfnis nach diesen anderen Waren auf eine überdurchschnittliche Höhe gebracht haben. Sie haben „Hunger“ gehabt und nehmen jetzt, wo der Tisch sich deckt, eine doppelte Mahlzeit. Auf diese Weise teilt sich die Belebung einem Gewerbe nach dem anderen mit, und zwar in immer schnellerem Tempo, weil die Nachfrage jedes neu belebten Gewerbes vorwärts und rückwärts wirkt, bis alle in vollem Flor, in angestrengter Tätigkeit sind: die „Blüte“ ist eingetreten.

Aber diese Vermehrung des Produkts stößt an zwei unüberschreitbare Grenzen. Die erste ist die Erzeugungsfähigkeit der Gesellschaft, die ein in jedem Augenblick gegebenes Maximum nicht überschreiten kann. Zunächst wird allmählich die Reservearmee der Unbeschäftigten aufgesogen: damit steigen die Löhne sehr beträchtlich. Ferner nähert sich bald auch die Erzeugung der Roh- und Hilfsstoffe ihrer Höchstgrenze, und so steigen die Preise hier noch über den Aufschlag hinaus, den die Steigerung der Löhne auch in diesen Zweigen bedingen würde.

Beides bedeutet für den Erzeuger und Händler von Verwendungswerten steigende Selbstkosten. So lange er den Verkaufspreis so hoch anzusetzen imstande ist, daß diese steigenden Kosten und vielleicht sogar trotzdem noch ein steigender Gewinnaufschlag herauskommt, ist alles gut: aber das verbietet auf die Dauer die zweite unüberschreitbare Grenze der Erzeugung: die Kaufkraft der Bevölkerung. Wenn die Löhne auch stark gestiegen sind, so sind sie doch entfernt nicht auf den „vollen Arbeitsertrag“ gestiegen, sondern weit dahinter zurückgeblieben. Und man kann „auf die Dauer nicht mehr erzeugen, als man nachher verkaufen kann“.

Mit anderen Worten: für die große Industrie wächst die Kaufkraft des Marktes nur durch Addition, aber die erzeugenden Kräfte durch Potenzierung. Die Preise, zum mindesten die Gewinne, sinken für irgendeine Hauptware des Marktes, und damit sinkt die Kaufkraft ihrer Erzeuger. Die Unternehmer aber produzieren nur immer um so toller, um den Gesamtprofit zu erhalten und die

1 Vgl. Oppenheimer, Die Siedlungsgenossenschaft, Leipzig 1896, S. 518.

Konkurrenten niederzuwerfen; das glückt schließlich, die schwächeren decken als wirtschaftliche Kadaver die Wahlstatt, und sie selbst so gut wie ihre Arbeiter stehen ohne Beschäftigung und Einkommen da.

Damit sinkt die Kaufkraft des Gesamtmarktes um die gesamte Nachfrage dieser Brotlosen. Sofort wird das Angebot des nächsten Gewerbes, welches bis dahin gerade der Nachfrage genügt hatte und normale Preise hatte, um diesen Betrag der fortgefallenen Kaufkraft zu groß, und die Gewinne und Preise sinken auch hier. Derselbe Prozeß setzt sich weiter durch, und so teilt sich der Niedergang einem Gewerbe nach dem anderen mit, und zwar in immer schnellerem Tempo, weil die sinkende Kaufkraft jedes Gewerbes vor- und rückwärts wirkt. Überall brechen die schwächeren Betriebe nieder, und Menschen stehen mittellos und beschäftigungslos da. Ungeheure stehende „Kapitalien“ gehen verloren, verfallen mit Baulichkeiten, verrotten in Maschinen, verderben als fertige Waren in den Speichern, werden verwüstet in dem Verfall häuslicher Gebrauchsgegenstände. Und vielleicht noch größer ist der Verlust, der der Wirtschaftsgesellschaft dadurch erwächst, daß Hunderttausende produktiver Kräfte brach liegen und, statt durch ihre Mitarbeit das Einkommen aller zu erhöhen, durch ihre erzwungene Nurkonsumtion das Einkommen aller vermindern.

Aber die Schwere dieser Verheerung wird noch gesteigert durch einen anderen Faktor, der allein der kranken Wirtschaft angehört, nämlich durch den pathologischen Prozeß, der die Zirkulation ergriffen hat: *das Geld ist plötzlich aus seinem Charakter als Wertmesser in den als Ware umgeschlagen.* (Marx).

Das ist in der reinen Wirtschaft unmöglich: Angebot und Nachfrage können nie bedeutend von einander abweichen, jede Ware, ebenso wie die Geldware selbst, muß jederzeit nahe an ihrem „statischen Preise“ stehen. Daß Gold im Verhältnis zu allen anderen Waren plötzlich an Kaufkraft gewinnt, ist in der reinen Wirtschaft undenkbar.

In der kranken Wirtschaft liegen die Dinge anders.

A. Die Absatzkrise

Wenn das Mißverhältnis zwischen erzeugtem Vorrat und kaufkräftiger Nachfrage offenbar wird, wenn der Tausch gestört wird, weil die Komfortbreite der Masse gesättigt ist; und wenn die Erzeugung dann stockt, weil sie in ihrem eigenen Vorrat erstickt, dann stürzen alle Warenpreise, und es gibt in der ganzen Volkswirtschaft nur eine Ware von universaler Bedeutung, deren Nachfrage ebenso enorm steigt, wie die aller anderen fällt, nämlich das Gold. Diese Ware konnte ja nur Wertmaßstab werden, weil eine plötzliche Überproduktion unmöglich war; und darum tritt jetzt eine fortwährend wachsende Verschiebung des (laufenden) Preises von Gold einerseits und Ware andererseits ein: Gold ist in seinen Warencharakter umgeschlagen und zeigt dem erschreckten Produzenten statt des Wertmessergesichtes seines Januskopfes das drohende Medusenantlitz der Ware. Gold wird immer teurer, und Ware immer billiger.

Hier ist ein klassischer *Circulus vitiosus*, in dem sich Ursache und Wirkung fortwährend verstärken. Weil alle anderen Waren im Überangebot vorhanden sind, hat Gold an Kaufkraft gewonnen; weil es an Kaufkraft gewonnen hat, wird es mehr begehrt; darum sinken die Preise weiter und erhöhen die Kaufkraft des Goldes noch mehr, so daß die Preise wieder sinken; und dieser Prozeß setzt sich so lange fort, bis fast der gesamte Tauschverkehr mit einem „Krach“ auseinanderbricht.

Hier liegt der Schlüssel des letzten Geheimnisses der Krisen, das die Vertreter der altliberalen Wirtschaftstheorie nicht lösen konnten. Um es ganz zu verstehen, müssen wir die Zusammenhänge betrachten, die mit dem Kreditgeld- und dem Kreditverkehr bestehen, die Zusammenhänge, durch die sich die Absatzkrise zur Finanz- und Kreditkrise erweitert.

B. Die Kredit- und Finanzkrise

Die Zeit der Hochkonjunktur ist eine solche der *Kreditexpansion*. Die Produzenten nehmen steigende Bankkredite nicht nur für die Erweiterung ihres zirkulierenden, sondern auch für die ihres fixen Kapitals auf: die Groß- und Kleinhändler vermehren ihre Lagerbestände, die Fabrikanten nicht nur ihre Rohstoffe und die Zahl ihrer Arbeiter, d. h. ihr Lohnkapital, sondern auch durch Neuinvestitionen ihre Gebäude mit den Maschinen. Außerdem wird der Geldbetrag, der erforderlich ist, um die gleiche Masse von Waren zu bewegen, aus dem Grunde größer, weil die Preise gestiegen sind. All das bedeutet, daß *das Rechengeld im Warenpreise gefallen ist*. An diesem Falle nimmt auch das Metallgeld, als dessen Repräsentanten wir wieder das Gold wählen, teil: während alle anderen Güter¹ im Preise steigen, sinkt Gold, dessen Preis mit dem des Rechengeldes so lange unlösbar verkoppelt ist, wie Noten und Giro Guthaben ohne Schwierigkeiten in Gold umgewandelt werden können.

In der Hochkonjunktur steigen also die Waren im laufenden Preise nicht nur aus dem Grunde, weil der steigenden Nachfrage nicht sofort ein entsprechendes Angebot gegenüber treten kann, sondern auch noch aus dem weiteren Grunde, weil mehr Rechengeld durch Kredit geschaffen ist, als durch schon vorhandene, auf der Reise begriffene Waren zu normalem Preise gedeckt ist; und in der gleichen Zeit fällt das Gold im laufenden Preise nicht nur, weil die Waren steigen, sondern auch, weil mehr Rechengeld geschaffen ist, als der wirklichen kaufkräftigen Nachfrage entspricht.

Diese Kreditexpansion hat aber ihre Grenze. Die Banken haben die Verpflichtung, auf Verlangen in gesetzlicher Währung zu zahlen, und die Zentralbank hat, wo nicht etwa uneinlösliches Papiergeld gesetzliches Zahlungsmittel ist, die Verpflichtung, ihre Noten auf Verlangen in Gold einzulösen. Sie müssen also das Verhältnis ihres Barbestandes zu ihren täglich fälligen Verpflichtungen sehr sorgfältig im Auge behalten, um nicht eines schönen Tages zahlungsunfähig zu werden. Da es unmöglich ist, theoretisch zu bestimmen, welches Verhältnis zwischen Deckung und Verpflichtung bestehen muß, richten sie sich nach irgendeinem empirischen oder gesetzlich festgelegten Maßstabe. Sobald ihre Deckung sich, gemessen an diesem Maße, gefährlich vermindert, beginnen sie ihre Kreditgewährung einzuschränken.

Nun muß jede Hochkonjunktur den Bestand der Banken an baren Zahlungsmitteln notwendigerweise vermindern. Denn der Kompensationsverkehr ergreift eine gewaltige Schicht der Beteiligten einer solchen Blütezeit nur in geringem Maße: die Arbeiterschaft. Sie haben keine Bankguthaben, können keine haben. Wenn ihre Löhne steigen, so werden sie zuerst wahrscheinlich mehr ausgeben, und diese Beträge werden über den Kleinhändler, den Hauswirt, den Kinokassierer usw. bald wieder in die Bank zurückströmen: wenn aber ihr erster Hunger gestillt ist, so werden sie zu Hause kleine Sparschätze ansammeln, die nur langsam zu den Sparkassen und von hier wieder zu den Banken zurückgelangen. Viele kleine Horte addieren sich gesellschaftlich zu sehr großen Summen, die also jetzt, anstatt der Bank als Deckung ihrer Verpflichtungen zur Verfügung zu stehen, irgendwo aufbewahrt werden. Dazu kommt vielleicht, daß in so guten Zeiten, wo jeder mit kleinen Ausgaben leichtsinniger ist als in schlechten, auch die sogenannte „Portemonnaie-Reserve“ aller Schichten größer ist als normal. Diese Entzüge aus dem Barschatz der Banken bilden den sogenannten „inneren Abfluß“ (internal drain).

Dazu kommt der „äußere Abfluß“ (external drain). Ein Land mit hohen Preisen ist ein Land, in dem der Ausländer mit Vorteil verkauft. Der Import steigt, der Export sinkt relativ: das bedeutet den Abfluß von Gold, bis die Bewegung der Wechselkurse diesem Abfluß ein Ende macht,

¹ Auch *Silber*. Hawtrey führt die großen Schwankungen des Silberpreises z. B. in Indien sehr überzeugend auf die Schwankungen der Weltkonjunktur zurück (Hawtrey, Kredit und Währung).

oder besser, bis die Hochkonjunktur, durch Ansteckung sozusagen, auch die anderen Länder ergriffen hat. Jede Hochkonjunktur und Kreditexpansion hat die Tendenz, sich international auszuwirken.

Jedenfalls versuchen die Banken in diesem Augenblick, ihre Kredite einzuschränken: durch Erschwerung der Bedingungen, d. h. durch Forderung höherer Sicherheiten, vor allem aber durch Erhöhung des Zinsfußes für Diskont und Giro Guthaben. Dieses Mittel wirkt sehr stark auf den eigentlichen Regulator des Marktes, den Großhändler, der mit sehr bedeutendem, und zwar zum größten Teile kreditiertem zirkulierendem, und nur geringem fixen Kapital arbeitet, der deshalb an der Wareneinheit nur eine relativ geringe Gewinnmarge hat und darum von einer Erhöhung des Banksatzes in seinen Kalkulationen stark getroffen wird; außerdem kann er einer Verringerung seines Lagerbestandes mit der größten Ruhe zuschauen.

Aber das Mittel wirkt in viel geringerem Maße auf den Fabrikanten. Er arbeitet mit großem und in der Regel eigenem fixen und im Verhältnis dazu nur mit geringem geborgten zirkulierendem Kapital. Seine Gewinnmarge an der Wareneinheit ist viel größer als die des Großhändlers, und so wirkt die Erhöhung des Diskonts nur in geringerem Maße auf ihn ein. Außerdem hat er das stärkste Interesse, seine Fabrik nicht stillstehen oder auch nur mit halber Kraft arbeiten zu lassen. Im letzten Falle wachsen, weil die Generalunkosten sich nur wenig vermindern, seine Selbstkosten an der Wareneinheit in gefährlicher Weise; im ersten Falle verliert er seinen Stamm eingearbeiteter Werkleute und muß vom Kapital zehren. Er wird also dem Großhändler, der mit neuen Aufträgen zaudert, im Preise soweit wie irgend möglich entgegenkommen.

Dennoch wird in nicht zu ungünstigen Zeiten das Mittel der Kreditkontraktion ausreichen, um eine ausgesprochene Krise zu verhüten. Aber selbst in diesem Falle werden die Geldpreise der Ware sinken, und der Warenpreis des Rechengeldes steigen, und es kommt anstatt zu der ausgesprochenen akuten „Krise“ nur zu einer chronischen „Depression“ oder „Stagnation“.

Wenn das Mittel aber versagt, weil die Krediteinschränkung zu spät oder nicht sofort mit ausreichender Gewaltsamkeit vorgenommen wurde, oder, weil im Augenblicke, wo sie eintrat, noch zu viele schon abgeschlossene Lieferungen ausstanden, die noch finanziert werden mußten, oder weil eine große Bank allzu unvorsichtig war, oder, weil der Abfluß von Gold ins Ausland nicht rechtzeitig und stark genug abgebremst werden konnte, oder aus anderen, vielleicht politischen, Gründen – dann ist die Krisis da, und der Sturz der Warenpreise einerseits und der Aufstieg des Rechengeldes und des mit ihm verkoppelten Goldes andererseits vollzieht sich katastrophal.

Jetzt kommt ein neues hinzu: *der Kapitalmarkt* wird in die gleiche Unordnung und Zerstörung gestürzt wie der Warenmarkt.

Wenn die Preise der Waren fallen, und dabei noch ihr Absatz einschrumpft, verkleinert sich die *Basis* der Kapitalisierung, der Ertrag der Unternehmungen, von beiden Seiten her in der stärksten Weise. Selbst bei gleichbleibendem Fuße müßte dabei der Kapitalisierungswert des Kapitals sich sehr stark vermindern. Aber auch der *Fuß* sinkt rapide, weil auch hier der gleiche *Circulus vitiosus* besteht wie auf dem Warenmarkte: weil jeder Gold haben muß, um seinen Verpflichtungen nachzukommen, weil also jeder Gold festhält, der es besitzt, und jeder Kapitalstücke zum Verkauf anbietet, der Gold braucht, steigt Gold und sinkt Kapital im Preise, d. h. sinkt der Fuß der Kapitalisierung. Je mehr aber Gold steigt und Kapital sinkt, um so leidenschaftlicher wird jenes nachgefragt und dieses angeboten.

Noch nicht genug! Das Privatpublikum hat während der Zeit der Blüte „spekulative Engagements“ unterhalten. Es hat durch seine Bank Effekten angekauft, um an der erwarteten Kurssteigerung zu verdienen, aber den Kaufpreis nicht bar ausgezahlt, sondern nur eine geringe Anzahlung geleistet; die Bank behält die „Stücke“ in Verwahrung, d. h. in Lombard, bis sie ganz befriedigt ist. So lange die Preise steigen, geht alles gut: jetzt aber fallen sie. Sobald der sinkende Wert des Pfandes sich dem Punkte der Forderung nähert, die die Bank hat, fordert sie Nachschuß; kann er nicht

geleistet werden, so schreitet sie, dazu ist sie berechtigt, zum Zwangsverkauf, und das wirft natürlich in solchen Zeiten den Wert des Effekts noch tiefer und schraubt den Wert des Goldes noch höher.

Dazu kommt der Niederbruch der Spekulantenfirmen, die *à la hausse*, d. h. auf steigende Preise, spekuliert haben und nun die ungeheuren „Differenzen“ zwischen dem von ihnen vereinbarten Abnahmepreise und dem Kurse herauszahlen sollen. Und dann bricht die Panik aus, ein „schwarzer Tag“ verwüstet die Börse, und die kleinen soliden Kapitalisten, die wirklichen Sparer, die ihre Effekten bar ausbezahlt haben, verlieren den Mut und den Kopf und werfen auch gute Effekten auf den Markt, entsetzt über den Fall ihres Kurses, der unter solchen Umständen gar nichts Erschreckendes hat. Und das ist dann der letzte Nagel zum Sarge der Konjunktur, und die Ruhe des Friedhofs liegt nach den furchtbaren Erschütterungen auf der Marktwirtschaft.

Sie liegt in tiefer Lethargie. Aber schon sind die Bedingungen geschaffen, um sie wieder ins Leben zurückzurufen; die tief gestörte, aber, solange der Supraorganismus lebt, nicht zerstörte Selbststeuerung setzt ein. Der Kapitalisierungsfuß sicherer, fest verzinslicher Werte steht hoch – denn alles Gold, das gerettet werden konnte, ist in Sparkassen, feinen Staatsanleihen und erststelligen Hypotheken angelegt worden, soweit es nicht als Hort versteckt ist, und darum steht der Zins, der eben noch auf paroxysmatischer Höhe stand, jetzt sehr tief.

Nun verschwindet allmählich die Überfülle der Produkte vom Markte. Die Preise der Verwendungswerte heben sich zaghaft. Die Basis, der Ertrag der Produktivkapitale, dehnt sich langsam aus, ihr Kapitalisierungswert steigt ein wenig. Noch aber stehen Beschaffungsgüter und -dienste sehr tief im Preise: man kann also mit einer relativ kleinen Geldsumme das materielle Substrat zusammenbringen, das ein neues Privatkapital tragen kann. Und diese kleine Geldsumme kann zu sehr günstigen Bedingungen, zu sehr geringem Zinse, geliehen werden, sobald der Kredit nur erst wieder ein wenig gefestigt ist. Und damit beginnt der neue Aufstieg.

Jedoch wir wollen die Krise nicht schildern. Wir können hinsichtlich der näheren Charakterzüge auf vorhandene Studien verweisen und ebenso hinsichtlich der Veranlassungen, die die Lawine ins Rollen bringen, wie Mißernten, Kriege und Zollkämpfe usw. Wir wollten die *Ursache* der Krise zeigen; zeigen, wie sich die latente Energie aufhäuft, die sich dann auf irgendeinen äußeren Anstoß hin (vielleicht etwas früher) entlädt, als sie es aus inneren Verschiebungen getan hätte. Wir haben diese Ursache in dem Interessenzwiespalt der „kapitalistischen Verkäufer“ gefunden, denen das Großgrundeigentum „freie Arbeiter“ zur Ausbeutung auf den Markt wirft, und damit ist unsere Aufgabe gelöst.

Nur das eine sei noch bemerkt, daß von dem grundsätzlichen Standpunkt aus, den dieses Werk vertritt, hier augenscheinlich die Schwierigkeit nicht besteht, die viele Bearbeiter des Krisenproblems als unlösbar hingestellt haben:

Daß Hunderte von Millionen „Kapitals“ in der Krise „vernichtet“ werden, kann nur denjenigen in Schwierigkeiten der Erklärung bringen, der das Werkgut für Kapital hält, aber nicht den, der, wie wir, weiß, daß es nichts anderes ist als *kapitalisierter Profit*. Wir haben das Kapital früher einem Luftballon verglichen: er ist explodiert, weil sein Eigentümer, die Kapitalistenklasse, allzuviel Gas hineinzupumpen versuchte, um möglichst hoch zu steigen; der Profit entwich, der Ballon schlug in reißendem Fall zu Boden nieder, und seine Insassen kamen zu Schaden und erlitten zum Teil den wirtschaftlichen Tod.

f. Die Störungen im Verhältnis von Produktion und Distribution

Zwei Einwände hat die bürgerliche Theoretik von jeher den Gedanken und Hoffnungen des Sozialismus entgegengestellt:

Erstens: die Menschen müßten ihren Charakter völlig ändern, um den sozialen Staat aufrechterhalten zu können, sie müßten „Engel“ werden.

Zweitens: die Hoffnungen auf allgemeinen Reichtum seien pure Utopie. Die Abzüge des Mehrwertes seien nicht groß genug, um das Los der Masse wesentlich zu verschlechtern. Selbst wenn man den ganzen Ertrag der schaffenden Arbeit nur auf die Arbeiter verteilen würde, würde ihr Einkommen nicht so überaus stark wachsen, wie sie anzunehmen geneigt seien.

Der erste Einwand trifft nur den kollektivistischen oder kommunistischen Sozialismus, der den Markt und die Konkurrenz auf dem Markte abschaffen will oder als fortfallend vorstellt, nicht aber den freien Sozialismus, der hier vorgetragen wird.

Der zweite Einwand ist falsch. Volkstümlich ist er in der bekannten Rothschild-Anekdote ausgedrückt. Er hörte, wie einige sozialistische Arbeiter, die mit Ausbesserungsarbeiten an seinem Pariser Palais befaßt waren, sich darüber unterhielten, wie schön es sein würde, wenn man mit Rothschild teilen könnte. Er ließ sie kommen und erklärte ihnen, er sei bereit zu teilen, gab aber den glückstrahlenden Männern nur je 10 Frcs., mit der ganz korrekten Aufklärung, daß noch nicht einmal so viel auf jede französische Familie entfiel, wenn er mit allen teilen würde. Wissenschaftlich hat ein Denker vom Range Eduard von Hartmanns den hier praktisch verwendeten Gedanken zum Ausgangspunkt eines Gedankensystems der Volkswirtschaft gemacht. Er weist die sozialistischen Aspirationen mit der Darlegung zurück, *daß nicht mehr verteilt werden könne, als vorher erzeugt worden sei*. Nun sei aber die Erzeugung, namentlich der Nahrung, durch natürliche Bedingungen in sehr enge Grenzen gebannt; und daher sei die sozialistische Hoffnung auf einen Zustand des allgemeinen Reichtums eine leere Utopie.

Hier wird die wichtigste Beziehung der Marktwirtschaft völlig verkannt. Wie fast alle Beziehungen im Organischen und Supraorganischen Kreisprozesse sind, d. h. die Wirkung wieder zur Ursache ihrer Ursache wird, so besteht auch hier in der politischen Ökonomie eine Beziehung, die *rückwärts von der Verteilung zur Erzeugung geht*, und die man nicht übersehen darf, wenn sie auch mehr im Verborgenen liegt, als die eben behandelte Beziehung, die von der Erzeugung zur Verteilung geht. So wahr wie es nämlich ist, daß nicht mehr verteilt werden kann, als vorher erzeugt worden ist, so wahr ist es auch, *daß nicht mehr erzeugt werden kann, als nachher verteilt werden kann*.

1. Die politisch-ökonomische Grenze der Produktion

Versuchen wir, uns an einem krassen Grenzfall zu orientieren.

Stellen wir uns vor, daß durch irgendwelche Einflüsse die Gesamtkaufkraft eines Volkes geringer würde, als ihre Gesamtherstellungskraft; es möge ein Tyrann oder aufgeklärter Despot die Macht haben, ein überaus strenges Luxusgesetz durchzuführen, das den Verbrauch jedes einzelnen Mitgliedes der Gesellschaft auf ein anständig bemessenes Maximum bescheidener Lebensgenüsse einschränkt. Export sei nicht möglich. Dann muß momentan die Erzeugung auf einen Umfang einschrumpfen, der dem herabgeminderten Gesamtbedarf entspricht. Die Menschen müßten, um so viel weniger zu produzieren, entweder einen großen Teil ihrer bisherigen Arbeitszeit verfaulenzen, oder, und das ist für unsere Betrachtung überaus wichtig, die verbesserten Werkzeuge der Gegenwart fortlegen und sich mit den primitiveren Werkzeugen der Vorzeit begnügen, müßten mit anderen Worten ihre Produktivität, ihre Erzeugungskraft, auf die eine oder andere Weise entsprechend herabschrauben.

Während sonst die Erzeugung lediglich an eine natürliche Grenze stößt, diejenige der maximalen Leistungskraft und des maximalen Leistungswillens der Erzeuger, stößt sie hier an eine künstliche, rechtliche, politisch gesetzte Grenze. In unserem Gedankenspiel wird sie sogar in eine noch engere Grenze zurückgebannt. Wenn wir uns aber vorstellen, daß unser aufgeklärter Despot den im Augenblick vorhandenen Standard der Güterversorgung gesetzlich festlegt, so wird sie nicht zurückgeschraubt, aber ein für allemal innerhalb der künstlichen Grenze festgehalten.

Schon bei sehr frühen Schriftstellern des Sozialismus taucht der Gedanke auf, daß die Massenarmut durch solche künstliche Beschränkung mit verschuldet sein könnte. Ich finde die ersten Andeutungen bei Charles Hall, dem genialen frühenglischen Agrarsozialisten, finde sie dann als leitenden Gedanken bei William Thompson und wieder als Ausgangspunkt seiner sozialen Konstruktion bei Theodor Hertzka, der ihn, wie fast alle Elemente seiner Lehre, von Eugen Dühring übernommen hat.

Hier erscheint als die künstliche Grenze der Erzeugung die durch das kapitalistische System bedingte Verkürzung der Kaufkraft der Volksmassen. Der Gedanke ist der, daß als Käufer im wesentlichen nur die *Volksmasse* in Betracht kommen kann. Nun sei aber ihre Fähigkeit, Waren vom Markte zu nehmen, dadurch sehr wesentlich eingeschränkt, daß ihr Einkommen, der Lohn, eben nur der Rest sei, den Grundrente und Profit übrig lassen. Infolgedessen sei der Gesamtabsatz ein geringer, und darum wieder könne sich die Erzeugungskraft nicht genügend entfalten. Hertzka macht sogar eine Rechnung auf, durch die er zu beweisen sucht, daß schon zu der Zeit seiner Veröffentlichungen, vor mehr als 40 Jahren, selbst in einem industriell noch so wenig entfaltetem Lande wie Österreich sich die Gesamtgütermasse unter der Voraussetzung mehr als verzweifelfachen ließe, daß alle Mitglieder der Gesellschaft mit den damals schon existierenden besten Werkzeugen der Erzeugung ausgestattet wären, ohne daß sich die Verteilung grundsätzlich zu ändern brauchte. Mit anderen Worten: wenn immer noch Profit und Grundrente denselben prozentualen Anteil am Gesamterzeugnis für sich beanspruchten, würde die Komfortbreite jeder einzelnen Familie, ihr Anteil an der Verteilung, den zwanzigfachen Güterbetrag umfassen können.

Er stellt die Frage mit voller Präzision: warum sind nicht alle Arbeiter mit den besten, zur Zeit existierenden Werkzeugen ausgestattet? Und er antwortet: nur aus dem einzigen Grunde, weil die Kaufkraft der Masse es nicht erlaubt, die volle Produktivität zu entfalten, die die Technik bereits gestattet. Nur aus diesem einen Grunde arbeiten noch heute hunderttausende von Schuhmachern mit Pechdraht und Ahle und erzeugen ein Paar Stiefel in zwölfstündiger Arbeit, während derselbe Arbeiter an der Maschine der best ausgestatteten Schuhfabrik zehn Paar Stiefel in der gleichen Zeit herstellen kann. Wenn niemand mehr barfuß oder mit zerrissenen und geflickten Stiefeln zu gehen brauchte; wenn jeder so viel Schuhzeug kaufen könnte, wie er wünschte, so würde die Schuherzeugung einen ungeheuer viel größeren Absatzmarkt finden und könnte sich der besten Maschinen bedienen, die zur Zeit vorhanden sind, ja könnte Maschinen von noch viel größerer Leistungsfähigkeit aufstellen und voll ausnutzen, die heute sozusagen nur virtuell möglich, aber nicht reell anwendbar sind, weil der Markt die riesige Menge ihrer Produkte nicht aufnehmen könnte.

Gegen diese Gedanken wird zumeist eingewendet, daß die Rechnung nicht stimme. Denn auch die Nutznießer der Grundrente und des Profites gäben ja ihr Einkommen aus. Die Gesamtkaufkraft des Marktes bliebe immer gleich seiner Gesamterzeugungskraft; alle Güter, die hergestellt würden, würden in der politischen Ökonomie genau so gut verbraucht, wie in der reinen Ökonomie, und so sei auch hier keine Störung denkbar. Die Ausführung ist richtig, (wobei man freilich auch das Dardanariat als „Verbrauch“ betrachten müßte): aber sie ist kein Einwand gegen die hier vorgetragene Anschauung. Allerdings verwenden nämlich die besitzenden Klassen auch ihr Einkommen in der Regel vollständig; aber sie verwenden es zum grossen Teile so, daß die Entfaltung der Produktivkräfte, also der Erzeugung, dennoch zurückgehalten wird.

Es ist nämlich Tatsache, daß die Nachfrage der durch die Verteilung begünstigten Schichten sich zu einem ungeheuer großen Teil auf Dienste und solche Verwendungsgüter richtet, die mit relativ primitiven Werkzeugen, d. h. in Betrieben mit relativ geringer Produktivität hergestellt werden. Das Massenprodukt ist demokratisch, der Reiche will nicht haben, was jeder haben kann. Seine Geschmacksrichtung und daher seine Nachfrage geht auf Dinge, die nicht jeder haben kann, weil sie zu teuer sind; und teuer sind alle solche Dinge, die viel menschliche Arbeitskraft und wenig Maschinenkraft gekostet haben, und am teuersten diejenigen, die viel hochqualifizierte menschliche Arbeitskraft gekostet haben. Kurz gesagt, die Nachfrage der Reichen geht zu einem überaus großen Teile auf Luxusgüter, die gerade deshalb Luxusgüter sind, weil sie von relativ unproduktiven Arbeitern hergestellt werden, von Kunsthandwerkern im weitesten Sinne und Künstlern.

Von der gesamten Nachfrage der Reichen nach Verwendungsgütern kann also nur ein gewisser Bruchteil auf die Entfaltung der Maschinerie, und d. h. der Erzeugungskraft einwirken. Und insofern wird tatsächlich die gesamte Erzeugungskraft und damit der gesamte Wohlstand sehr bedeutend zurückgehalten, stößt er an eine künstliche Grenze, an die Grenze der Rentabilität, während er unter den normalen Verhältnissen der reinen Wirtschaft nur an seine natürliche, stets weiter zurückweichende Grenze, diejenige der Produktivität, stoßen würde. Das zeigt sich denn auch auf das klarste, wenn man die Entwicklung des Maschinenwesens in internationaler Vergleichung betrachtet: *je höher der Lohn, um so mächtiger ist das gesellschaftliche Werkzeug!*

Die Entscheidung darüber, ob und welche Maschinerie aufgestellt werden soll, liegt nämlich ausschließlich in den Entschlüssen des Kapitalisten und wird lediglich nach dem Ergebnis seiner persönlichen Kalkulation und Spekulation getroffen, d. h. nach dem Prinzip des kleinsten Mittels. Die Aufstellung der Maschine ist aber für ihn nur dann das kleinere Mittel, wenn sie ihm mehr erspart, als sie ihn (an Bedienung, Heizung, Zins und Abschreibung usw.) kostet. Was aber spart die Maschine? Vom Standpunkt der Gesellschaft aus gesehen, *Arbeitskraft* – vom Standpunkt des Kapitalisten aus gesehen: *Arbeitslohn*. Die Maschine wird also nur aufgestellt, wenn sie ein gewisses Minimum an Lohn erspart. Und daraus ergibt sich, daß in einer Gesellschaft mit niederen Löhnen dieselbe Maschine noch wirtschaftlich unmöglich, „unrentabel“, ist, die in einem Nachbarlande mit hohen Löhnen glänzend „rentiert“. Nehmen wir ein Beispiel: eine Maschine erspare in einem Betriebe zweihundert Arbeiter. Dann spart sie dem Unternehmer in China, der zwanzig Pfennige Tagelohn zahlt, vierzig Mark, und dem Unternehmer in Amerika, der acht Mark Tagelohn zahlt, sechzehnhundert Mark täglich. Da die übrigen Kosten hier und dort nicht wesentlich verschieden sein werden, bedeutet die Aufstellung für den Chinesen einen enormen Verlust, für den Amerikaner einen kolossalen Gewinn.¹

In Parenthese: Wir haben hier die Hauptursache, warum Länder mit hohen Arbeitslöhnen die Industrien solcher Länder nieder konkurrieren können, die niedere Arbeitslöhne haben. Dort sind Maschinen möglich, die die niederen Löhne hier weitaus überkompensieren.

Bestünde also heute kein durch das politische Mittel gesetztes Eigentum, flösse der gesamte Ertrag der Arbeit den Arbeitenden selbst wieder zu, wäre also der Lohn maximal, *dann wäre auch das gesellschaftliche Werkzeug an Masse und Wirksamkeit maximal*. Dann würde die mit ungeheuren Mengen von schlecht bewaffneter Menschenkraft betriebene Luxusproduktion, und würden die Luxusdienste zum allergrößten Teil verschwinden und durch die mit den allergewaltigsten Werkzeugen bewaffnete Gebrauchsindustrie ersetzt werden; und dadurch würde es in der Tat möglich sein, die

1 Henry Ford (Mein Leben und mein Werk, S. 90) schreibt: „Zwei Millionen gelernte Arbeiter wären nicht imstande, mit der Hand auch nur annähernd unsere tägliche Produktionsmenge zu schaffen.“ Er beschäftigte aber, als „unsere Produktion mit 4.000 Wagen pro Tag ihren Höhepunkt erreicht hatte, noch keine 50.000 Mann“ (S. 105). 12 Arbeitstage: ein fertiges Auto!!

pro Kopf verteilbare Masse aller nützlichen und wünschenswerten Gebrauchsgüter in einem für uns fast undenkbar Maßstabe zu vermehren. Denn nicht nur die heute schon virtuell gegebene, technisch ohne weiteres ausführbare, aber, weil unrentabel, praktisch nicht zu verwirklichende Vermehrung und Verbesserung der Maschinerie wäre möglich, sondern dann erst könnte das Genie der Ingenieure daran denken, noch viel produktivere, heute noch nicht einmal der Möglichkeit nach bekannte Maschinerien aufzustellen. Denn dann flöße ihr Gesamtprodukt widerstandslos und ohne Reibung durch das Röhrensystem der Verteilung in die Verfügungsgewalt der Bürger und könnte theoretisch jede denkbare Fabelhöhe erreichen, da dann nur noch die natürliche Grenze der Produktion, die der Erzeugungskraft, als Hemmnis bestehen bliebe.

Hier aber gibt es keine erkennbare Grenze der Gütervermehrung. Freilich ist die Erzeugung von Nahrungsmitteln keiner unendlichen Steigerung fähig, da nach dem Gesetz der sinkenden Erträge unter sonst gleichen Umständen der Ertrag eines gegebenen Ackers in geringerem Maße wächst, als die darauf verwandte Arbeit. Aber dafür ist auch das Bedürfnis des Menschen nach Nahrungsmitteln ein eng begrenztes. Auch der Billionär kann auf die Dauer keine größeren Quanten zu sich nehmen als der einfache Arbeiter; er kann seinen Reichtum nur in der Auswahl besonders kostbarer Speisen entfalten.

Dagegen aber unterliegt die Erzeugung aller anderen Güter anerkanntermaßen dem Gesetz der steigenden Erträge. Danach wächst mit der Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung die Erzeugung stärker als die aufgewendete Arbeit. Und so ist nicht im entferntesten abzusehen, welche Erzeugungsmenge auf den Kopf des einzelnen Arbeiters einmal entfallen kann, wenn die heute noch überaus schwach bevölkerte Erde die volle Zahl der Bewohner tragen wird, die sie reichlich ernähren kann, und wenn diese ganze ungeheure Masse von Kaufkraft, die heute noch auf unzählige Märkte zersplittert ist, um einen einzigen ungeheuren Weltmarkt zentriert ist, wenn also der Markt gleichzeitig im höchsten Maße integriert und differenziert ist. Dann wird sich die Gesamtkaufkraft, die hier zusammenströmt, zur Gesamtkaufkraft des heutigen sogenannten Weltmarktes etwa verhalten wie heute diese zur Gesamtkaufkraft eines weltabgeschiedenen kleinen Dorfes. Und nach dem schon dargelegten Zusammenhang, der von der Verteilung zur Erzeugung rückwärts greift, wird sich dann auch die Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung dieses ungeheuren Weltmarktes der Zukunft zu der des heutigen Weltmarktes verhalten, wie dieser jetzt zu dem kleinen Dorf. Und darum wird dann die Gütererzeugung mit so ungeheuren Produktivkräften erfolgen und so ungeheure Gütermengen erzeugen, daß selbst das durchschnittliche Einkommen dasjenige unserer Reichsten übersteigen könnte.

Das mag manchem höchst unwahrscheinlich vorkommen. Aber bedenken wir, daß heute das Einkommen selbst eines besser gestellten Arbeiters an Gütern des täglichen Verbrauchs, des Behagens und des Luxus bereits viel größer ist, als vor tausend Jahren das Einkommen eines reichen Fürsten war. Was in jenen Zeiten Gegenstand des höchsten Luxus war, ist heute allgemeines, gering geachtetes Gebrauchsgut geworden; es gab Zeiten, wo der Besitz eines leinenen Hemdes Zeichen überragenden Reichtums war, und wo ein Kloster die Stätte allgemeinen Zulaufs war, wenn es ein paar Dutzend Bücherrollen besaß. Unsere Arbeiter wohnen in Häusern, die den Landesfürsten des zehnten Jahrhunderts als fabelhafte Prunkpaläste erscheinen würden; die Beschaffung eines Glasfensters z. B. war ein Luxus, den sich damals nur der allerreichste leisten konnte, und Dinge, wie Wasserleitung, Badezimmer usw. waren unerhörte Seltenheiten. Noch vor kurzen Jahren hatte das kaiserliche Palais in Berlin kein Badezimmer, und Kaiser Wilhelm I. ließ sich täglich aus dem Hotel de Rome die gefüllte Badewanne ins Palais herüberschaffen.

Und bedenken wir, daß die Lage eines leibeigenen Bauern zu jener Zeit des zehnten Jahrhunderts wieder dem schweifenden Jäger der Hordenzeit als ein unerhörter Reichtum erschienen wäre. Der Mann hatte Betten und andere Geräte, besaß Vieh und entwickelte überaus wirksame Waffen, er hatte ein Haus! Ein Haus mit Herd und Rauchfang, mit Dach und Fenstern, mit verschließbarer

Tür, vielleicht in mehrere Räume gegliedert, und besaß sogar zwei Gewänder. Kein Fürst der Nomaden, wenn sie nicht etwa schon Eroberer sind, kann sich mit diesem Reichtum des leibeigenen Bauern messen.

Wir wollen nicht weiter ausspinnen, was nun wieder der eben aus der Tierheit zum primitiven Menschentum erwachte Urmensch sagen würde, wenn er plötzlich in das ungeheuer luxuriöse Lager eines Hottentottenstammes versetzt würde; er, der nackte Wilde, der nichts sein eigen nennt, als den unbehauenen Stein in seiner haarigen Faust, er würde geblendet stehen vor dem Reichtum, den der Besitz des Feuers, des Tongeschirrs, des Bogens und der Pfeile, der Kleidungsstücke und des Schmuckes für ihn bedeuten.

Und nun projizieren wir einmal diese Entwicklung, die immer im Zwischenraum von wenigen Jahrhunderten den Ärmsten der späteren Zeit reicher macht, als den reichsten Fürsten der früheren Zeit, in die Zukunft, und unsere Perspektive wird nicht mehr als so überaus paradox erscheinen.

2. Der rationelle Sozialismus: Das ökonomische Erstaunen

Die Philosophen haben einen bezeichnenden Ausdruck für die Verwunderung, die der naive Mensch empfindet, wenn er zum erstenmal begreift, daß die ganze sogenannte Außenwelt uns in der Tat immer nur gegeben ist als eine Summe von Sinneseindrücken, also inneren Tatsachen. Sie nennen das das philosophische Erstaunen. Niemand, der es nicht empfunden hat, tritt über die Schwelle in den Tempel der Philosophie.

Ich möchte in Analogie dazu die Verwunderung, die der naive Mensch empfindet, wenn er zum erstenmal die hier dargelegten Beziehungen begreift, das *ökonomische Erstaunen* nennen.

Wer dieses Erstaunen einmal empfunden hat, ist – *Sozialist*, wenigstens in dem Sinne, daß er den *Wunsch* hat, der Sozialismus möchte sich verwirklichen lassen. Und dieser Sozialismus steht auf ganz anderen Fundamenten, als der „gefühlsmäßige“ Sozialismus unserer Philanthropen, der auf dem Mitleid mit leidenden Menschen oder auf der Empörung gegen den Raubbau beruht, den unsere Wirtschaft mit dem kostbarsten aller Werte, dem *Menschen*, treibt. Derjenige aber, der das ökonomische Erstaunen empfunden hat, ist Sozialist aus *Rationalismus*, aus *logischem* Bedürfnis.

Er erkennt, daß unsere Wirtschaftsordnung auf ganz anderer Basis ruht wie alle älteren Ordnungen. In ihnen war die Massenarmut vielleicht notwendig, weil die Gesamtproduktion noch zu klein war, um alle in Wohlstand zu halten, und weil die segensreiche Kraft der methodischen, streng auf ihr Ziel gerichteten Arbeit erst ausgebildet und anerzogen werden mußte. Dazu war die harte Schule der Zwangsarbeit vielleicht unentbehrlich. Damals war die *Unterproduktion die Ursache der Armut*.

Heute aber ist umgekehrt die *Armut die Ursache der Unterproduktion* geworden. Nicht mehr an natürliche Grenzen der Arbeitsergiebigkeit stößt die Güterversorgung der Menschheit, sondern an die künstliche Grenze des kapitalistischen Lohnsystems. Die Menschheit leidet sinnlos die Qualen des Tantalus, der am frischen Quell verschmachtet und im Angesicht des früchteschweren Baumes vor Hungerqualen vergeht. Oder besser: sie gleicht einem Gefesselten, der angesichts einer vollbesetzten Tafel darbt. Nichts ist nötig, als die Fessel zu lösen, um sie zur reichen Königin des Planeten zu machen.

IV. Die Tendenz der kapitalistischen Entwicklung

Alle große Wissenschaft will dem Leben der Gemeinschaft dienen – und *soll* ihm dienen.

Dieser großen Aufgabe ist sich die Soziologie von Anfang an bewußt gewesen und in ihren großen Vertretern auch geblieben.

Auguste Comte hat ihr den Leitspruch mitgegeben: „Savoir pour prévoir, prévoir pour prévenir.“ Sie sollte die Ursachen der ungeheuren Krise unseres Zeitalters erkennen, um ihre weitere Entwicklung vorzusehen und sie zum guten Ziele zu lenken.¹

Methodologisch gesehen heißt das, daß der jungen Soziologie die Aufgabe gestellt war, nicht nur die Gegenwart mit den Mitteln der statisch-kinetischen Untersuchung aufzuklären, sondern durch die komparativ-statische Methode die *Tendenz der gesellschaftlichen Entwicklung zu bestimmen*: die große Richtungslinie festzustellen, die von unserer Vergangenheit bis in unsere Gegenwart reicht, die etwa vorhandenen Gegentendenzen nach Kraft und Richtung aufzufinden, und derart aus dem Parallelogramm der Kräfte den Gang der Zukunftsgestaltung mit wissenschaftlicher Wahrscheinlichkeit vorzusagen, – um sie womöglich zum Ziele des Gemeinschaftsinteresses zu lenken.

Wie Comte so haben sich auch alle seine Schüler und Nachfolger dies theoretische und praktische Problem gestellt, Lorenz v. Stein und Karl Marx mit vollem klarem Bewußtsein: „die mit eherner Notwendigkeit wirkenden und sich durchsetzenden Tendenzen der kapitalistischen Wirtschaft aufzufinden“. „Es ist der letzte Endzweck dieses Werkes, das ökonomische Bewegungsgesetz der modernen Gesellschaft zu enthüllen“, heißt es in der Vorrede zu Marx' Kapital, und Stein spricht von der „Notwendigkeit des Gesetzes der gesellschaftlichen Bewegung“².

a. Weg und Ausgänge

1. Die Tendenz zur Selbstvernichtung

Uns stellt sich das gleiche Problem. Wir haben es bereits vordeutend beantwortet. *Der Kapitalismus ist eine unmögliche Wirtschaftsordnung*. Das heißt, daß er im geschlossenen System nicht entstehen und existieren kann. Nur so lange, wie neben ihm akapitalistische Räume bestehen, kann er sich erhalten. Da er aber gezwungen ist, diese Räume in kapitalistische zu verwandeln oder zu zerstören, gräbt er sich selbst das Grab, vergleichbar einer bösartigen Geschwulst, die, wenn es nicht gelingt, den Parasiten zu entfernen, so lange wächst, bis das noch gesunde Gewebe den Organismus nicht mehr ernähren kann, und der Schmarotzer samt seinem „Wirt“ zugrunde geht.

Die Tendenz der modernen Gesellschaft geht dahin, den Kapitalismus aufzuheben, und zwar sind drei Ausgänge möglich:

Erstens: Vernichtung der Völker – nicht bloß der Staaten – durch die mit dem Kapitalismus notwendig verknüpften, inner- und außerpolitischen Kämpfe. Dies ist das Schicksal, das die Völker der Antike traf, und das zur Zeit den Völkern Europas droht.

Zweitens: Rückfall in eine vorkapitalistische Ordnung, in irgend einen Feudalismus: Beherrschung und Ausbeutung der großen Masse durch eine im Besitz der materiellen und geistig-geistlichen Gewalt befindliche Minderheit. Das war das Schicksal des Kapitalismus der antiken Sklavenstaaten: das wenige, was die „galoppierende Völkerschwindsucht“ von Menschen und Wirt-

1 Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 1. Teilbd., S. 2.

2 Stein, Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich, München 1921. An vielen Stellen, z. B. S. 458. Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 1. Teilbd., S. 41 Anm.

schaft im späten Rom noch übrig gelassen hatte, verfiel schon lange vor der Germanenherrschaft in ein ausgesprochenes Feudalsystem.¹

Drittens: Übergang zur reinen Ökonomie oder, was das gleiche ist, zum freien Sozialismus, durch Selbstheilung oder – Operation.

Das ist unsere These. Um sie zu beweisen, orientieren wir uns wieder an der Feudalwirtschaft. Sie mag aus politischen Gründen auf die Dauer unmöglich sein, weil das Großgrundeigentum bzw. sein Träger, der Adel, Volk und Staat zerstören muß: aber sie ist wirtschaftlich möglich und als isoliert vorstellbar. Hier kann nämlich das Erzeugnis der gesellschaftlichen Arbeit völlig verbraucht werden, sei es noch so groß und noch so schlimm verteilt. Denn hier ist erstlich industrieller Kapitalismus im technischen Sinne, „Hochtechnik“, durch die gesellschaftlichen Bedingungen ausgeschlossen: es gibt weder freie Arbeiter noch einen Markt für das maschinelle Massenprodukt.² Hier können und dürfen die Herren den ganzen Mehrwert verzehren, sei es in Gestalt besonders hochwertiger Erzeugnisse der Kunst und des Kunsthandwerks, sei es in Gestalt hochwertiger Dienste der feudalen Gefolgschaft von Gardisten, Lakaien, Parasiten etc. Produktion und Konsum gleichen sich also aus: darum ist das System wirtschaftlich möglich.

Aber im Kapitalismus können sich Produktion und Konsum nicht ausgleichen. Hier kann und darf die Herrengruppe ihren Mehrwert nicht zur Gänze konsumieren.

Sie kann es nicht, wie wir schon sahen, weil das Produkt der Hochtechnik ein *Massenprodukt* ist, das den *Massenkonsum* als seine Bedingung voraussetzt. Im geschlossenen System des Kapitalismus käme für diesen Zweck nur die eigene Masse in Betracht. Denn der Konsum der schmalen Herrschicht an dem Massenprodukt kann vernachlässigt werden: man legt nicht täglich einen neuen Anzug ab, man läßt nicht jede Woche ein neues Automobil verschrotten, man reißt nicht monatlich ein neues Palais ab und zerstört das Mobiliar.

Nun muß aber das gesamte Produkt verkauft werden, um den Mehrwert zu realisieren. Mit anderen Worten, der Preis muß sich so tief einstellen, daß die Masse mit ihrem Lohne fast ihr ganzes Produkt zurückkaufen kann, oder, was ganz das gleiche besagt, der Lohn muß sich entsprechend hoch einstellen. Unter diesen Umständen aber sind die Mitglieder der Unterklasse nicht mehr „freie Arbeiter“; sie können mit ihrem Lohne die zur Zeit erforderlichen Produktionsmittel für sich selbst oder ihre Genossenschaften beschaffen, und von Kapitalismus kann keine Rede sein.

Der Kapitalismus ist also als *geschlossenes* System, im geschlossenen Raum, unvorstellbar.

Daraus folgt, daß der Kapitalismus als *historisches* System nur möglich ist und war, weil er im nicht geschlossenen Raum besteht, oder, was dasselbe sagt, daß er auf akapitalistische Räume als seine Existenzbedingung angewiesen ist. Er fand und findet sie vorläufig noch im In- und Auslande, und zwar bei Handwerkern, Bauern, Rentnern, Ausübenden freier Berufe, bei den Festbesoldeten des Staates und der Privaten, kurz bei allen Elementen, die nicht Arbeiter oder Angestellte der kapitalistischen Industrie und ihrer Nebengewerbe in Transport und Handel sind.

Weil diese Elemente mit selbständigem Einkommen auch Teile des Massenprodukts aufnehmen, sind sie verkäuflich und gestatten dem Kapitalisten, den auf sie entfallenden Teil des Mehrwerts zu realisieren und zum Teil als Revenue zu konsumieren, d. h. in Gestalt von Gütern und Diensten des Luxus zu verbrauchen. *Aber eben nur zum Teil!* Ungleich dem Feudalherrn *darf* der Kapitalist nicht sein ganzes Einkommen in dieser Weise verausgaben.

Denn er steht, und damit sind wir zum zweiten gelangt, unter dem Gesetz des feindlichen Wettkampfes, der ihn zwingt, einen bedeutenden Teil seines Einkommens jährlich zur Vermehrung und

1 Vgl. Oppenheimer, System der Soziologie, Bd. IV, 1. Teilbd.: „Spätrom“, und 2. Teilbd.: „Die Germanenstaaten auf Römerboden“.

2 Vgl. Ebenda, 1. Teilbd., S. 381ff.

Verbesserung seiner Maschinerie aufzuwenden, um nicht als Zurückbleibender aus dem Markte geworfen zu werden. Stärkere Maschinerie aber bedeutet vermehrtes Massenprodukt und verlangt als seine Bedingung vermehrten Massenabsatz, neue Märkte. Diese finden sich aus den verschiedensten Gründen eine Zeitlang im In- und Auslande: weil die maschinell hergestellte Ware billiger und billiger wird, also immer tiefere und daher breitere Schichten der Käuferschaft erreicht; weil einige Schichten durch den Kapitalismus selbst an Zahl und Kaufkraft gewinnen, vor allem die Bauern, denen der Markt näher rückt in dem Masse, wie die Industriebezirke wachsen; weil andere schmale Schichten wenigstens zeitweilig an Kaufkraft gewinnen, so z. B. gelernte Handwerker, Modelltischler, Metallarbeiter, Buchdrucker, Schneider und Schuhmacher für feine Maßarbeit, Friseure und der gleichen; weil neue Bauernschaften und in ihrem Kreise neue Kleinstädte auf noch nicht gesperrtem Boden entstehen, wie vor allem im letzten Jahrhundert in den Vereinigten Staaten; schließlich, weil andere große Schichten des alten Handwerks aus dem Markte geworfen werden: hier ist das große Beispiel das Schicksal der Handwerker, namentlich in Indien. Der von ihnen bisher versorgte Markt fällt ihren kapitalistischen Besiegern anheim.

Aber der Kapitalismus muß, dank jenem Zwang zum feindlichen Wettkampf und zur immer gesteigerten Hochtechnik, fatalerweise über jedes Verhältnis zu der Kaufkraft der vorhandenen und neu sich bildenden Märkte hinauswachsen. Er ergreift ein Land nach dem anderen, da die Kapitalisten nicht nur Fertigfabrikate, sondern auch Maschinen an jeden verkaufen, der sie bezahlen kann. Heute sind wir längst so weit gelangt, daß jedes Land des Kapitalismus seinen eigenen akapitalistischen Raum im Inneren voll ausgenützt hat. Jedes muß ins Ausland, auf den „Weltmarkt“, abstoßen, was die eigene Bevölkerung nicht aufnehmen kann. Daher der Kampf um den Weltmarkt, um die Rohstoffe, die die Hochtechnik braucht: Wolle, Baumwolle, Metalle, Kautschuk, Petroleum, usw. und um den Absatz der damit erzeugten Fertigfabrikate. Dieser Kampf wird schon im Frieden mit allen Mitteln der Spionage, des Diebstahls von Dokumenten, Modellen und Zeichnungen, des Mordes sogar, geführt. Hier liegt die Wurzel des chauvinistischen Nationalismus, der Verzerrung des guten Nationalbewußtseins und des aggressiven Imperialismus¹ bloß, die unsere Zeit vergiften und verwüsten. Die Konkurrenten greifen sich zuerst mit allen friedlichen Waffen der Kulanz, der Reklame, der Unterbietung an. Sie verschleudern die Ware im Wege des „Dumping“, indem sie sich aus den Überprofiten, die ihnen das Zollmonopol des heimischen Marktes abwirft, selbst Exportprämien bezahlen, usw. Und zuletzt hetzen sie durch ihre Hetzhunde, die von ihnen durch Inserate ausgehaltenen und oft genug unmittelbar besessenen oder bestochenen Zeitungen, ihre Völker in den offenen Krieg um die Märkte.

Dieser Kampf um die Weltmärkte wird in aller Regel mißverstanden. Man glaubt, er sei ein Problem des *Warentausches*. Das aber ist er nicht! Aus dem internationalen Tausch von Gütern und Diensten gegen andere Güter und Dienste können nie auf die Dauer ernste Schwierigkeiten erwachsen. Um an einem sehr vereinfachten Beispiel zu orientieren: wenn einmal der Preis von englischem Kattun im Verhältnis zu spanischem Wein oder amerikanischem Kupfer sinkt, so werden unter dem Sporn der höheren Preise sehr bald mehr Wein und Kupfer angeboten werden, und der Preis des Kattuns wird wieder steigen, bis die „natürliche“ Relation hergestellt ist. Auf die Dauer werden beide Parteien besser und billiger versorgt werden: segensreiche internationale Kooperation! Nur grobe *politische* Eingriffe können grobe Schwierigkeiten hervorrufen, wenn z. B. ein Staat dem anderen plötzlich einen unentbehrlichen Rohstoff sperrt, durch Ausfuhrverbote, wie sie oft im Mittelalter englische Könige in bezug auf die wichtigste Ware der Zeit, die feine Schafwolle, ergoßen ließen, um Frankreich und Flandern zu schädigen; oder durch Blockade, wie sie Napoleon in der Kontinentalperre gegen Britannien, oder die nordamerikanischen Staaten im Secessionskriege

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 1. Teilbd., S. 695ff.

gegen die Südstaaten mit dem Erfolge durchführten, die englische Baumwollindustrie in der „Cottonfamine“ fast zu ruinieren; oder durch Prohibitivzölle, wie sie z. B. Österreich-Ungarn gegen Serbien einfuhrte: einer der wichtigsten Anlässe des Weltkrieges. Oft genug, heute fast immer, stehen freilich die großen Wirtschaftsmächte als Drahtzieher hinter den Kulissen der politischen Bühne, aber es ist nicht der Tausch von Ware gegen Ware, der sie gegeneinander in Harnisch bringt:

Würde nämlich für die ins Ausland ausgeführte Massenware ausländische Massenware eingeführt, so fände sich der Kapitalismus vor dem gleichen unlösbaren Problem, sie zu verkaufen, ohne sich selbst aufzuheben. Die Kaufkraft der Masse ist eine feste Größe: was sie für fremde Güter ausgibt, kann sie nicht noch einmal für heimische ausgeben. Der unverkäufliche Anteil der Gesamtproduktion bleibt der gleiche.

Da ist nur ein einziger Ausweg. Verkauft werden muß der Überschuß, um den Mehrwert zu realisieren. Gegen Waren kann er nicht verkauft werden, also muß er es gegen *Machtpositionen*. Diese sind bis zu einem gewissen Grade von dem eigenen Staate in Gestalt seiner Anleihen zu erhalten; er entnimmt dafür massenhaft Arbeit und Waren, namentlich für Rüstungszwecke, die dem Konsum der Masse nicht zugute kommen. Das kann ungeheure Maße erreichen – in Japan verschlang schon vor Jahren der Wehretat mehr als die Hälfte der Gesamtausgaben –, *aber es reicht bei weitem nicht hin*, ebensowenig das Dardanariat, die Zerstörung von Warenmassen, die der Staat bezahlt. Folglich müssen die überschüssigen Waren gegen *Machtpositionen im Auslande* verkauft werden, deren Zinsen oder Dividenden gleichfalls Mehrwert sind, aber gesteuert von den Proletariern der fremden Länder. Man exportiert Waren und importiert dagegen fremde Staats- und Kommunalanleihen, Hypotheken auf fremdes Grundeigentum in Stadt und Land, fremde Aktien, Kuxe und Gesellschaftsanteile; oder man erwirbt im Auslande Grundeigentum in Gestalt von städtischen Mietshäusern oder Landgütern; oder man gründet dort selbst Kapitalgesellschaften für Bergbau, Ölgewinnung, kommunale Versorgung mit Gas, Wasser, Elektrizität, Straßenbahnen, Eisenbahnen, Fabriken, all das aus dem Erlös der verkauften Güter, denen also kein Gegenstrom anderer Güter ins eigene Land entspricht.

Um diesen Tausch also, und nicht um den Tausch von Ware gegen Ware geht der Kampf um die Weltmärkte, dessen ganze Gefährlichkeit uns jetzt erst so recht klar wird, weil wir sehen, daß er sehr weitgehend mit politischen Mitteln ausgefochten werden muß. Er führt notwendig zur greulichsten Korruption der Regierungen der noch nicht durchkapitalisierten Staaten, zur Anzettelung von Intriguen und Revolutionen, vor allem gegen ehrenhafte Regierungen, die sich nicht kaufen lassen und versuchen, gegen die Überfremdung und Fremdherrschaft, gegen die Preisgabe der eigenen Naturschätze, gegen die Auspowerung der eigenen Bevölkerung Front zu machen.¹ Die Folge ist fast regelmäßig, daß die Konkurrenz der Mächte und der sie dirigierenden Kapitalmächte die Kaufkraft der Weltmarktländer durch die von ihnen entfachten Bürgerkriege zugrunde richtet und derart den Ast absägt, auf dem sie selbst sitzen. China ist das ungeheuerste Beispiel, ein Land, dessen einträchtige Erschließung dem westlichen Kapitalismus noch eine lange Frist hätte geben können. Aber das gleiche gilt grundsätzlich für gewisse südamerikanische Staaten, für Mexico und andere mehr.

Man muß genau verstanden haben, daß diese kapitalistische Eroberung fremder Märkte zwecks der Ausbeutung ihrer arbeitenden Masse *der einzige Ausweg* ist, der dem Kapitalismus noch bleibt, wenn man unsere Zeit und ihre ungeheure Krise verstehen will. Das unverkäufliche Massenprodukt schwillt immer gewaltiger an, weil die Hochtechnik sich in einem unerhörten Masse immer schneller entwickelt, und weil Land nach Land sich kapitalistisch bewaffnet und ausrüstet, um in den

1 Prächtig dargestellt in Vershofens „Fenriswolf“.

Wettkampf um die Weltmärkte einzutreten. Auf der anderen Seite schrumpft dieser Markt immer mehr ein, schon aus dem zuletzt genannten Grunde, und weiter, weil die noch bestehenden akapitalistischen Räume ihrer Kaufkraft durch die Politik beraubt werden. Es kommt verschlimmernd hinzu, daß das stürmische Wachstum der meisten Völker seit Anfang des Jahrhunderts der Stagnation gewichen ist: die Millionen Neugeborener stellten früher einen neuen bedeutenden Zuwachsmarkt dar.

Das Mißverhältnis zwischen Produktivkraft und Kaufkraft der Weltgesellschaft nimmt also in reißendem Maße zu. Es äußert sich kennzeichnend in dem ungeheuren Umfang, den das Dardanariat neuerdings angenommen hat: Verheizung von Weizen und Kaffee¹, Niederpflügung von Baumwollfeldern, Prämien an die Landwirte für Brachlegung großer Teile ihrer Äcker, Vernichtung von Millionen von Schweinen in Amerika und von Hunderttausenden von Milchkühen in den Niederlanden, alles auf Kosten der Staaten, denen ihre Kapitalisten die Befehle geben. Trotzdem spannt sich die internationale Lage immer gefährlicher, und ein immer größerer Teil der Beschaffungskraft der Völker geht darum in der immer vermehrten und immer kostspieligeren militärischen Rüstung dem eigentlichen Konsum verloren. Wenn keine Änderung eintritt, sind neue Weltkriege unvermeidlich, die immer zerstörender werden, weil die Hochtechnik auf dem Gebiete der Rüstungsindustrie die gewaltigsten Fortschritte macht. Dies mag den Untergang der hadernden europäischen Völker und Staaten und die Entthronung der weißen Rasse aus ihrer Herrscherstellung herbeiführen, wenn nicht noch in letzter Stunde die Vernunft über Vorurteil und blinde, selbstzerstörerische Selbstsucht siegt. Das lange vor dem Weltkriege erschienene Buch von Wells: „Der Krieg in den Lüften“ mag eine Cassandra-Vision gewesen sein. Was da von der zivilisierten Welt übrig bleibt, ist noch mehr verarmt, verkommen und entvölkert als Deutschland nach dem Dreißigjährigen Kriege, ein anarchischer Feudalismus des rohen Faustrechts wie in dem späten Karolingerreich des zehnten Jahrhunderts.

Der dritte mögliche Ausgang ist der in den freien Sozialismus, in die „sozialistische Marktwirtschaft“ durch Aufhebung der Bodensperre. Das kann geschehen durch Selbstheilung des sozialen Körpers oder durch bewußte Aktion, sei es einer zur Einsicht gelangten Regierung auf friedlichem Wege, sei es der Volksmasse auf dem Wege einer Revolution, die vollendet, was die bürgerlichen Umwälzungen begonnen haben: sie haben den *Menschen* befreit, aber ihm die Bedingung aller wirklichen Freiheit nicht gegeben: es muß auch noch die *Erde* befreit werden.

2. Die Tendenz zur Selbstheilung

Jeder erkrankte Körper hat die Tendenz, den „Erreger“ auszustoßen oder zu neutralisieren. Diese Tendenz können wir auch hier beobachten. Wo das Klassenmonopol der Staatsverwaltung nicht zu seinen Gunsten eingreift, geht das Großgrundeigentum hilflos zugrunde. Das gilt namentlich für England, wo die Oberklasse in ihrer entscheidenden Mehrheit mehr am Profit als an der Grundrente interessiert ist: Lloyd George nannte die Großgrundbesitzer „an impoverished class“, eine verarmte Klasse, und die neuere Romanliteratur des Landes ist ebenso voll von armen, wie die ältere von überreichen Lords.

Auch in Rußland hatte sich, trotz allen Wohlwollens der zaristischen Regierung, dieser Auflösungsprozeß schon seit langem weithin durchgesetzt; die Stolypinsche Agrarreform war zum einen

1 Soeben geht wieder die Nachricht durch die Presse, daß die brasilianische Regierung beschlossen hat, ein Viertel der allzuguten Kaffee-Ernte, 6 Millionen Sack, vernichten zu lassen. Und der Europäer muß Cichorienbrühe trinken!

Teil sicherlich eine Sanierungsaktion für verkrachte großagrarische Vermögen; das hoch überschuldete Großgrundeigentum war eben nicht mehr zu halten.

Aber selbst in solchen Ländern, in denen die Gunst der Regierung, im Verein mit glänzender wirtschaftlicher Entwicklung und durchschnittlicher Tüchtigkeit der Besitzer, dem Institut den Anschein blühender Gesundheit verlieh, haben Sachkenner längst die *facies hippocratica* festgestellt. So namentlich in Deutschland. Die von uns, durch das „Gesetz vom einseitig sinkenden Druck“, als notwendig abgeleitete Massenwanderung seiner Hintersassen brachte es schon einmal, in den achtziger Jahren des neunzehnten Jahrhunderts, in höchste Gefahr, und zwar durch den rapiden Sturz der Produktpreise, den die amerikanischen Exporte mit sich führten. Wer nämlich hatte in zwei Jahrzehnten die ungeheuren Breiten der Präriestaaten unter den Pflug gebracht? Die Auswanderer vom europäischen Großeigentum!

Damals griff Vater Staat zugunsten seiner Lieblingskinder ein, rettete sie durch Liebesgaben und Schutzzoll. Aber mit der Entfaltung der Industrie hinter dieser Mauer wurde die Massenwanderung noch massenhafter, nur daß sie sich jetzt ganz in die Industriezentren ergoß. Die Großgutsbezirke verbluteten sich in die Städte, und die Güter konnten ihren Betrieb nur noch notdürftig, unter Verzicht auf die rentabelsten Methoden der Intensivierung, dadurch aufrechterhalten, daß sie zu Hunderttausenden slawische Arbeiter einführten. Das gab ihnen eine Galgenfrist, weil sie sich einer Periode scharf steigender Preise zu erfreuen hatten, seit auch in den Vereinigten Staaten die Verstadtlichung der Bevölkerung gewaltig vorgeschritten war und ihrer Landwirtschaft einen Binnenmarkt geschaffen hatte, der fast das ganze Agrarprodukt verzehrte, so daß nur wenig mehr zur Ausfuhr kam. Aber es war eben doch nur eine Galgenfrist! Denn die Landlöhne stiegen immer höher, während die durchschnittliche Leistung eher sank; und jede Veränderung in der politischen Lage konnte das Fallbeil niedersausen lassen, das über dem Genick der Großagrarier hing: wenn im Inlande eine freihändlerische Regierung emporkam, war der Schutzzoll gefährdet, wurde vielleicht sogar die Einfuhr solcher Massen kulturloser Fremdarbeiter eingeschränkt oder verboten; und die Agrarreform oder gar eine Revolution in Rußland, die ja kommen mußte, konnte den Strom dieser Kulis mit einem Schlage versiegen lassen – und dann war der deutsche Großbetrieb verloren. Das haben die Fachmänner, die konservativen Agrarpolitiker der Hochschulen voraus, seit Jahrzehnten tauben Ohren gepredigt, haben den schnellen Abbau der nicht mehr haltbaren Position durch eine starke innere Kolonisation gefordert. Sering, gewiß kein Revolutionär, sagte 1911 auf einer Sitzung des Landes-Ökonomie-Kollegiums geradezu beschwörend: „*Wie denkt man sich die weitere Entwicklung?*“

Die Zeit nach dem Weltkriege war den Grundherren besonders günstig. Die Inflation befreite sie von drei Vierteln ihrer Hypothekenschulden, und die Sonne der staatlichen Gnade schien wärmer als je auf sie herab. Schutzzölle von unerhörter Höhe, bis zu 250 Mark auf die Tonne Weizen, Steuerergünstigungen und unmittelbare bare Zuschüsse in Gestalt der „Osthilfe“ wurden ihnen in der vielleicht nicht ganz begründeten Meinung bewilligt, Deutschlands Ernährung mit Brotkorn im Kriegsfall könne nur auf diese Weise gesichert werden.

Trotz alledem: die „Deutsche Volkswirtschaft“ schreibt in ihrem ersten Juliheft 1936: „Das, was sich in der großen Krise als lebensunfähig herausgestellt hat, ist der ostelbische Großgrundbesitz gewesen. Die Zukunft wird lehren, daß bis auf hervorragend tüchtig geleitete Betriebe er auch jetzt nicht mehr lebensfähig ist. Überall, wo man hinhört, ist zu erfahren, daß der Mangel an Arbeitskräften empfindlich ist. Natürlich! Die Gründe der Landflucht vor dem Kriege bestehen genau so wie damals. Der Landarbeiter steht finanziell und sozial zu schlecht, weil der Großbetrieb aus der Natur der Dinge ihn nicht höher entlohnen kann.“ Das Blatt schließt mit der Forderung der *Siedlung*, die „noch für lange Zeit eine der dringlichsten Aufgaben“ sei, eine Aufgabe, „die das Volk seit 1918 ununterbrochen gefordert hat und noch fordert“, mit dem Zwecke, „eine totale Strukturänderung in der Landwirtschaft herbeizuführen“.

Nun, diese Forderung habe ich nicht erst seit 1918, sondern seit mehr als vierzig Jahren unermüdlich erhoben, schon in meinem Erstlingswerk, das bereits in seinem Titel Ziel und Weg angibt: „Die Siedlungsgenossenschaft, Versuch einer positiven Überwindung des Kommunismus durch Lösung des Genossenschaftsproblems und der Agrarfrage“ (1896). Die sogenannte „Fachwelt“ hat mich darum einen Utopisten gescholten, und die Klasse der Großgrundbesitzer als gefährlichen Bolschewisten angegriffen, obgleich ich niemals etwas anderes gefordert habe als den ehrlichen Kauf von so viel Großbesitz, wie genügt, um das Siedlungsbedürfnis der Landarbeiter und der Zwerg- und Kleinbesitzer zu befriedigen. Dann freilich würde der Rest des Großgrundeigentums wertlos werden, der ohne den „Dienstmann ohne Land“ nun einmal nicht existieren kann. Wer mir bisher gefolgt ist, weiß, daß damit der erste Schritt zur Lösung der sozialen Verwicklungen geschehen sein würde, der Schritt, der der erste sein muß, weil sonst alle anderen Maßnahmen zum Mißerfolg verurteilt sind. Was darüber hinaus noch getan werden müßte oder sollte, gehört nicht in die Theorie, sondern ist ein Gegenstand der praktischen Ökonomik und Politik. Ich habe mich darüber oft genug ex officio geäußert¹ und habe außerdem auf eigene Hand die beste Methode auszuprobieren mich bemüht in einer Reihe von Versuchen, die nicht übel gelungen sind, die aber durch äußere Kräfte abgebrochen wurden, ehe sie den vollen Erfolg zeitigen konnten.² Meine Meinung von 1896, daß nur die genossenschaftliche Siedlung, sei es als Produzenten-, sei es als Produktivgenossenschaft, sei es, was das wahrscheinlichste ist, als eine Kombination beider, das große Problem lösen kann, halte ich noch heute aufrecht. Und dahin gelangt mehr und mehr auch die Praxis³ der Siedlung in aller Welt. Es handelt sich darum, den „Kollektivbauern“ zu schaffen, der ebenso krisenfest ist wie der Einzelbauer, aber auf viel höherer Stufe der wirtschaftlichen Wohlfahrt, weil der größte Teil der Güter und Dienste, die die Genossenschaft braucht, in ihrem Inneren hergestellt, auf ihrem inneren Markte verkauft und eingekauft werden, und nur der Überschuß nach außen exportiert wird, um dagegen die im Inneren nicht hergestellten Wertdinge einzutauschen.

b. Die Aktion

Dieser Aktion wird die Klasse der Großgrundbesitzer mit Sicherheit den verbittertsten Widerstand entgegensetzen. Sie weiß aus dem Instinkt der Selbsterhaltung heraus, um was es geht: um ihr Klassenmonopol der Staatsverwaltung, von der in letzter Linie auch ihre wirtschaftliche Vormachtstellung abhängt. Sie kennt den einzigen Satz, den die Weltgeschichte, aber auch auf jeder ihrer Seiten lehrt, den aber vor mir nur wenige, darunter Machiavelli, Harrington und Justus Moeser, gelesen und verstanden haben: „*Wer das Land hat, hat die Macht.*“ Und diese Stellung werden sie mit allen Mitteln verteidigen. In diesem Zusammenhange mag erwähnt werden, daß nach Nock⁴ die Revolution der Vereinigten Staaten gegen Großbritannien wesentlich aus dem Grunde ausbrach, weil die Regierung die Akkumulation des Landes westlich der Quelle aller in den Atlantik entwässernden Flüsse verboten hatte. Auch der jüngste Aufstand der Araber in Palästina geschah vor allem im Interesse der Nutznießer der Bodensperre, der „Effendis“.

Ob diese Opposition durch eine gesetzmäßige Regierung irgendwo ohne gewaltsame Ausbrüche überwunden werden kann, ist eine Frage, zu deren Entscheidung wir nicht berufen sind. In Großbritannien dürfte es möglich sein, wenn die öffentliche Meinung es einmütig fordert. Dazu aber

1 Vgl. Oppenheimer, Genossenschaftliche Siedlung, Vortrag. Ferner: Weder Kapitalismus noch Kommunismus.

2 Vgl. auch meinen Vortrag „Principles of farm-community-organisation“, (Proceedings of the Inst. of Publ. Affairs, 10th ann. session, Athens, Georgia, 1935/36, S. 108ff.).

3 Vgl. dazu das treffliche Buch von Ludwig Oppenheimer, Groß- und Kleinbetrieb in der Siedlung, Jena 1934.

4 Nock, Our Enemy, the State, [ohne Ort und Jahr], S. 115ff.

wird eine Einkehr und Umkehr der Wissenschaft und der Presse erforderlich sein, auf die wir kaum zu hoffen wagen. Die Wahrheit bricht sich schon in den Naturwissenschaften und der Medizin mit schmerzlicher Langsamkeit Bahn, wie das Schicksal von Männern wie Semmelweis und Pasteur zeigt, und noch viel langsamer in den Gesellschaftswissenschaften, wo es um die wirklichen oder vermeintlichen Interessen der Großbürgerschaft geht. Es wird auch hier wohl heißen: „Après nous le déluge“, und die Sintflut wird sie verschlingen.

Denn von unten her drängen gewaltige Kräfte in der gleichen Richtung. Überall in der Welt müssen die Ackerproletarier ihrer ganzen Klassenlage nach die Aufhebung des kapitalistischen Großgrundeigentums fordern, und fordern sie, sobald sie nur ein wenig zu eigenem Klassenbewußtsein erwachen. Auch das ist nach Marx eine Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung, der „Revolution“ in seinem Sinne, und nicht die schwächste.¹ Was wir in den letzten Jahrzehnten in Rumänien, Ungarn, Süditalien, Galizien und namentlich in Rußland an Agrarunruhen erlebt haben, beweist klar, daß von dieser Willensseite her die Dinge wirklich der „Reife“ nahe sind.

Und mehr als das! Das Ackerproletariat hat im städtischen Proletariat einen, freilich oft widerwilligen, aber doch bereiten Helfer zu dieser Revolution gefunden. Da die von Marx vorausgesagte Simplifikation der Besitzverhältnisse auf dem Lande allzu lange auf sich warten ließ, hat die klassenbewußte Arbeiterschaft mit der Ideologie der Kleinbauern und Landarbeiter zu paktieren gelernt; und überall, in Mexiko, in Sowjet-Rußland, Sowjet-Ungarn und Sowjet-Spanien, stand und steht die Sozialisierung des Großgrundeigentums an erster Stelle im Aktionsprogramm der revolutionären Parteien. Auch hier ist die Reife nahezu, wenn nicht ganz erreicht. Und diese „idée-force“ ist unwiderstehlich: wer kann an Widerstand auch nur denken, wenn Land- und Stadtarbeiter einig sind, der Bauer aber, in seinem Eigentum feierlich bestätigt, als Neutraler dabeisteht?!

Es zeigt sich mithin, daß alle vom Kapitalismus entwickelten Kräfte, die wirtschaftlichen wie die politischen, in voller Einheitlichkeit dahin wirken, die Rechtsform des Bodenmonopols, das Großgrundeigentum, zu vernichten und damit das Klassen-Monopol-Verhältnis, Marxens „Kapitalverhältnis“ aufzuheben.

Leider *folgt* der bisher einzig aktionskräftige und aktionswillige Bestandteil der Unterklasse hier widerwillig, statt aus vollem, klarem Bewußtsein zu *führen*. Das städtische Proletariat läßt sich aus taktischem Zwange weiter und weiter drängen: aber jeder Schritt auf diesem Wege ist ein Verstoß gegen sein theoretisch-ökonomisches Programm; es will sich immer noch nicht davon überzeugen lassen, daß dieses Programm selbst geändert werden muß, um die volle Einheit von Wollen und Handeln wiederzugewinnen, die allein die Stoßkraft und den Erfolg verleiht.

Folgendes schrieb ich in der ersten Auflage meines Lehrbuches:

„So steht denn die Arbeiterklasse noch immer in geschlossenen Massen gerade vor dem Teile der feindlichen Festung, wo die Mauer durchaus unersteiglich ist – und ahnt nicht, daß wenige Schritte seitwärts die Pforte offen steht, die ins Herz der Zitadelle führt.

Nichts hindert sie, diese Pforte zu durchschreiten, als ein Blatt Papier, die ehrwürdige Lehre ihres Meisters, die seine Apostel eifersüchtig schützen, indem sie ihre Anhänger vor der Berührung mit allen abweichenden Gedanken ängstlich bewahren.

Man darf kaum die Hoffnung hegen, daß in der nächsten Zeit hier eine Änderung eintreten wird. Keine Klasse ändert ihr Programm, so lange es sie zu Erfolgen führt. Und noch führt das Marxsche Programm die Arbeiterklasse aller Länder zu – Scheinerfolgen. Ihre Wählerzahlen schwellen an – und in der Freude darüber sieht sie nicht, daß ihre politische Macht eher sinkt als wächst, da die Gegner sich immer fester und drohender organisieren. Dennoch, ehe nicht ein

1 Vgl. Oppenheimer, Allgemeine Soziologie, in: System der Soziologie, Bd. I, 2. Teilbd., S. 1099f.

äußerer Mißerfolg sie aufklärt – *das allgemeine Wahlrecht ist nicht überall ein noli me tangere!* – werden sie voraussichtlich ihr Programm nicht ändern.“¹

Vierzehn Jahre später, 1924, heißt es in der fünften Auflage meines Lehrbuchs:

„Die einst so mächtige Partei hatte nach dem Ende des Weltkrieges die Gelegenheit und die Macht, in Ost- und Mitteleuropa zu zeigen, was sie leisten kann – und sie hat versagt, weil sie von ihrem Programm aus den Weg zur Praxis nicht finden kann. Das hat sie die Millionen von „Mitläufern“ gekostet, die in der Verzweiflung des Zusammenbruchs durchaus bereit waren, ihr alle Vollmachten zum Abbau des fluchwürdigen politisch-wirtschaftlichen Systems zu geben, unter dem die Welt zugrunde geht – und das hat sie mehr und wertvolleres gekostet: den Glauben, der Berge versetzt, ihrer eigenen, ihrer treuesten Anhänger. Nichts ist heute furchtbarer als das müde Verzagen, die grenzenlose Desillusionierung der alten Kämpfer in ihren Reihen. *Die Partei ist tot*, und wenn auch noch Jahre oder Jahrzehnte hindurch ihre Organisation, die Parteimaschine, ein Scheinleben vortäuschen mag: der Glaube an gemeinsame Ziele und Mittel zu diesen Zielen ist die Seele jeder Partei, und sie stirbt, wenn sie ihre Seele verliert.

Nichts anderes als eine verbesserte Theorie vom Wesen und der Tendenz der kapitalistischen Gesellschaft kann dem Proletariat den Glauben an sein großes Menschheitsziel dadurch wiedergeben, daß sie ihm einen gangbaren Weg zu diesem Ziele weist. Dann wird seine Partei Seele und Leben und unwiderstehliche Stoßkraft wiedergewinnen und sich ihrer Bedränger von rechts und links spielend erwehren.

So mag denn der psychologische Moment vielleicht nicht mehr allzu fern sein, wo die verzweifelten Massen sich von ihren bisherigen, tief diskreditierten und größtenteils stumm gewordenen theoretischen Führern abwenden, um neue Wege unter neuer Führung zu gehen.“²

Zwei Jahre später, in meinem „Staat“³ schrieb ich: Wenn der Bruderkampf der beiden sozialistischen Parteien nicht aufhört, und das ist nur möglich aufgrund eines neuen theoretischen Programms, „so wird der faszistische Imperialismus ganz Europa überschwemmen“. Geschrieben 1925, gedruckt 1926, als der Nationalsozialismus noch eine kleine verlachte Sekte war.

So erfolgreiche Prophetie sollte ihrem Urheber einen gewissen Kredit verleihen. Sie beweist, daß er die gestaltenden Kräfte der Gesellschaft einigermaßen richtig einzuschätzen vermag.

Was also ist der Kapitalismus?

Politisch-sozial gesehen: ein *Klassenstaat*, wirtschaftlich gesehen: eine *Mehrwertpresse* größten Stils! Die beiden Eigenschaften stammen aus einer Wurzel: aus geschichtlicher erobernder Gewalt. Dieses Erbe der politischen Verfassung und der aus ihr folgenden wirtschaftlichen Verteilung hat je die frühere Staatsform je der späteren hinterlassen. Der Mehrwert hat seinen Namen gewechselt; hieß er früher Herrenrente, so heißt er jetzt Kapitalprofit und Grundrente; aber sein Wesen ist das gleich geblieben: unentgeltene Aneignung fremder Arbeit.

Auf dieser Erbschaft ruht der Fluch des Nibelungenhortes. Jeder Erbe muß daran zugrunde gehen, bis der blutbefleckte Schatz dereinst in Tiefen versenkt werden wird, aus denen er niemals wieder zutage gefördert werden kann. Er bringt den Völkern das unentrinnbare Verhängnis innerer Zwietracht und äußerer Kriege, beides um so fürchterlicher, weil mit jedem neuen Fortschritt der technischen Kräfte die Waffen gefährlicher und zerstörender werden.

1 [Oppenheimer, Theorie der reinen und politischen Ökonomie, 1. Auflage, Berlin 1910, S. 601.]

2 [Derselbe, Theorie der reinen und politischen Ökonomie, in: System der Soziologie, Bd. III, 2. Teilbd., 5. Auflage, Jena 1924, S. 1104.]

3 [Derselbe, Der Staat, in: System der Soziologie, Bd. II, Jena 1926, S. 703.]

Das von aller Bitterkeit und Sorge schwere Wort, das aus dem Schrifttum Platons zu uns herüberschallt, gilt auch für unsere Zeit, daß der verfluchte Durst nach Gold „das Volk in zwei Völker spaltet, die sich gegenseitig nach dem Leben trachten“. Auch unsere gesellschaftliche Verfassung erzeugt wachsende Üppigkeit und immer ausschweifenderen Übermut oben – und immer tiefere, immer tückischere Empörung unten; sie spannt auf diese Weise, wie in den unterirdischen Höhlen eines Vulkans, immer ungeheurere Kräfte, die unvermeidbar in zerstörenden Eruptionen ausbrechen müssen.

Bevor es aber zu solcher Katastrophe kommt, wird alles verdorben und besudelt, was uns aus besseren Zeiten größeren Gleichmaßes und edleren Gleichklanges überkommen ist.

Wir leiden nicht einmal am schwersten darunter, all die Not um uns und unter uns zu sehen; wir sind ja so hart geworden; aber was uns am Leben verzagen läßt, das ist der Abstieg, nein der *Absturz* unserer Kultur. Das ist unsere Empörung und unser Ekel. Neidvoll sehen wir auf die Baukunst, die Gerätekunst, die Gartenkunst unserer Großväterzeit, die doch so viel ärmer und so viel weniger mächtig war als unsere eigene Zeit; neidvoll sehen wir die wenigen Überlebenden der älteren Generation *leben*, d. h. sicheren Geschmacks und guten Gewissens die Minute genießen, während uns das große Narrenrad der Arbeit schwindlig herumreißt. Und mit wachsendem Ekel sehen wir, daß immer mehr gerade diejenigen Eigenschaften, die wir am tiefsten verachten, in diesem wahnwitzigen Kampf ums wirtschaftliche Dasein den Erfolg verbürgen. Cesare Borgia mag ein riesenhafter Verbrecher gewesen sein: *wenn* wir denn beherrscht sein müssen, dann doch zehntausendmal lieber von einem Überstarken, Übermütigen, Überfrehen als von den kleinen gierigen schmatzenden Zaunkönigen des Geldsacks.¹

Und nun können wir mit einem Worte bezeichnen, was denn der Kapitalismus im letzten Grunde ist. Er ist der *Bastard* aus der widernatürlichen Verbindung der beiden von allem Anfang an feindlichen Mächte, deren Kampf die Weltgeschichte erfüllt, ja, bedeutet: der uralten, auf Eroberung beruhenden Herrschaft, die den Staat und als seine erste und vornehmste Einrichtung das politische Eigentum schuf, und der Freiheit, die in langen Kämpfen das erste und wichtigste aller Menschenrechte zurückgewann: die Freizügigkeit. Wir verstehen jetzt, warum der Kapitalismus eine „Spottgeburt von Dreck und Feuer“ ist, warum er eine Art von seltsamer „Doppelpersönlichkeit“ besitzt: der tugendsame Bürger mit dem grausamen Verbrecher zusammengekoppelt! Goethes Weib des Bramanen: ihr edles Haupt dem Körper der Verbrecherin „eingimpft auf ewige Tage; weisen Wollens, wilden Handelns werd' ich unter Göttern sein [...] Und so soll ich, die Bramane, mit dem Haupt im Himmel weilend, fühlen, Paria, dieser Erde niederziehende Gewalt.“

Wir wissen jetzt, wie diese Doppelpersönlichkeit zu verstehen ist: aller Fluch, den der Kapitalismus über die Menschheit gebracht hat, ist Erbteil von seiner Mutter, der urtümlichen Gewalt, die den Menschen zum Objekt fremder Willkür erniedrigte: und aller Segen ist Erbteil des Vaters, des Geistes der Freiheit. Und so mag denn noch ein anderes Gleichnis eines deutschen Dichters auf ihn angewendet werden; es gilt für ihn, was Richard Dehmel von seinem „Bastard“, dem Sohne des Sonnengottes und des Vampyrweibes sagt: „Jetzt weißt du, Herz, was immer so in deinen Träumen bangt und glüht, wie nach dem ersten Sonnenschimmer die bange Nacht verlangt und glüht, und was in deinen Lüsten nach Seelen lechzet wie nach Blut, und was dich treibt von Brunst zu Brunst aus dunkler Nacht zu lichter Glut.“ Bastard von Knechtschaft und Freiheit, ist es sein historischer Beruf, die Menschheit durch neue Knechtschaft zur vollen Freiheit zu führen und dabei selbst zugrunde zu gehen.

1 Aus meinem Vorwort zu Frederik van Eedens „Glückliche Menschheit“ (Berlin 1913).

Quellenverzeichnis

[Das Quellenverzeichnis führt alle Schriften von Franz Oppenheimer auf, die in den Bänden I–III Erwähnung fanden. Am Ende der jeweiligen Literaturangabe steht ein Verweis auf den entsprechenden Band mit Seitenangabe.]

- Adler, Georg, *Geschichte des Sozialismus und Kommunismus von Plato bis zur Gegenwart*, Bd. 1: Bis zur französischen Revolution, Leipzig 1899.
- Adler, Karl, *Geschichtliche Entwicklung des Wechselrechts*, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 8.
- Amonn, Alfred, *Grundzüge der Volkswohlfstandslehre*, 1. Teil: *Der Prozeß der Wohlstandsbildung (Die Volkswirtschaft)*. Deskriptive und theoretische Volkswirtschaftslehre, Jena 1926.
- Derselbe, *Franz Oppenheimers „Neubegründung der objektiven Wertlehre“*, in: *Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, Neue Folge, Bd. IV (1924), S. 1–37.
- Derselbe, *Zu Oppenheimers „Neubegründung der objektiven Wertlehre“*, in: *Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, Neue Folge, Bd. V (1927), S. 125–130 und S. 564–598.
- Derselbe, *Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie. Eine Einführung in sein Hauptwerk und zugleich in die Grundprobleme der nationalökonomischen Theorie*, Jena 1924. *Annalen für Sozialpolitik*, Bd. III (1914).
- Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*, Bd. 42 (1916–1917), Bd. 44 (1917–1918), Bd. 47 (1920), Bd. 59 (1928).
- Aristoteles, *Politik*, Bd. 1: *Text und Übersetzung*, hrsg. von Franz Susemihl, Leipzig 1879.
- Arndt, Paul, *Lohngesetz und Lohn tarif*, Frankfurt a. M. 1926.
- Aulard, François Alphonse, *Politische Geschichte der französischen Revolution* (dt. Übersetzung von Oppeln-Bronikowsky), 2 Bde., München 1924.
- Böhm-Bawerk, Eugen von, *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*, Innsbruck 1884; 3. Auflage, Innsbruck 1914; 4. Auflage, Jena 1921.
- Derselbe, *Macht oder ökonomisches Gesetz? Gesammelte Schriften*, Wien/Leipzig 1924.
- Derselbe, *Positive Theorie des Kapitals*, 1. Auflage, Innsbruck 1884; 2. Auflage, Jena 1909; 4. Auflage, Jena 1921.
- Bogart, E. L., *Economics*, in: *Encyclopedia Americana*, [ohne Ort und Jahr].
- Brentano, Lujo, *Wie studiert man Nationalökonomie?* München 1911.
- Briefs, Goetz, *Die Grundlagen der Volkswirtschaftspolitik*, Duisburg 1923.
- Derselbe, in: *Grundriß der Sozialökonomik*; Abt. 9, Teil 1; Tübingen 1926.
- Brodnitz, Georg, *Englische Wirtschaftsgeschichte*, in: *Handbuch der Wirtschaftsgeschichte*, Bd. 1, Jena 1918.
- Cairnes, John Elliot, *Some Leading Principles of Political Economy*, London 1883.
- Cassel, Gustav, *Theoretische Sozialökonomie*, 4. Auflage, Leipzig 1927
- Cieszkowski, August, *Du crédit et de la circulation*, 2. Auflage, Paris 1849.
- Clark, John B., *The theory of economic progress*, in: *Economic Studies* (Vol. 1), [o. O.] 1896.
- Cohn, Georg, *Artikel: Scheck*, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 7.

- Conrad, Johannes, Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie, 5. Auflage, Jena 1908.
- Cournot, Antoine Augustin, Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Paris 1838.
- Daire, Eugène, Les Physiocrates, Paris 1846.
- Diehl, Karl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung, 2. Auflage, Leipzig 1905.
- Derselbe, Theoretische Nationalökonomie, Bd. 1: Einleitung in die Nationalökonomie, Jena 1916.
- Dietzel, Heinrich, Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit. Ein Beitrag zur Theorie vom Arbeitsmarkt und vom Arbeitslohn, Jena 1903.
- Derselbe, Kornzoll und Sozialreform, in: Volkswirtschaftliche Zeitfragen (Hrsg.: Volkswirtschaftliche Gesellschaft Berlin), Heft 177–178, Berlin 1901.
- Derselbe, Vom Lehrwert der Wertlehre und vom Grundfehler der Marxschen Verteilungslehre, Leipzig 1921.
- Derselbe, Theoretische Sozialökonomik, Leipzig 1895.
- Dodds, Maurice, Economics, in: Encyclopedia of the Social Sciences, [ohne Ort und Jahr].
- Dühring, Eugen, Kritische Geschichte der Nationalökonomie und des Socialismus, 3. Auflage, Leipzig 1879.
- Eeden, Frederik van, Glückliche Menschheit, eingeleitet von Franz Oppenheimer, Berlin 1913.
- Ehrenberg, Richard, Artikel: Banken (11.–17. Jahrh.), in: Handwb. der Staatswissenschaften, Bd. 5.
- Ehrlich, Eugen, Grundlegung der Soziologie des Rechts, München 1913.
- Elster, Karl, Die Seele des Geldes, Jena 1921.
- Eschwege, [o. Vn. u. Titel], in: Bodenreform, 22. Jg., Nr. 22 (1911).
- Eulenburg, Franz, Die Preissteigerung der letzten Jahrzehnte, Leipzig 1912.
- Feuerbach, Paul Johann Anselm von, Lehrbuch des gemeinen in Deutschland gültigen peinlichen Rechts, 2. Auflage, Gießen 1803.
- Flürscheim, Michael, Not aus Überfluß. Beitrag zur Geschichte der Volkswirtschaft der Bodenreform, Leipzig 1909.
- Ford, Henry, Mein Leben und mein Werk, Leipzig 1923
- George, Henry, Fortschritt und Armut, 5. Auflage, Berlin 1892; 6. Auflage, Jena 1920.
- George, Lloyd, The land. The report of the land enquiry committee, London u. a. 1913.
- Gerngroß, Paul, Beiträge zu einer wirtschaftlichen Theorie des Geldes, Wien/Leipzig 1913.
- Gide, Charles, und Rist, Charles, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen, 2. Auflage, Jena 1913.
- Dieselben, Histoire des doctrines économiques, Paris 1909.
- Gossen, Hermann H., Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854.
- Hall, Charles, Die Wirkungen der Zivilisation auf die Massen. Hauptwerke des Sozialismus und der Sozialpolitik, Bd. 4, Leipzig 1905; 2. Auflage, Leipzig 1923.
- Handwörterbuch der Staatswissenschaften, hrsg. von Ludwig Elster, Adolf Weber, Friedrich v. Wieser, 3. Auflage, Jena 1911; 4. Auflage, Bd. 1–8 u. Ergänzungsband, Jena 1923–1929.
- Hasbach, Wilhelm, Die englischen Landarbeiter in den letzten 100 Jahren und die Einhegungen, Leipzig 1894.
- Hawtrey, R. G., Währung und Kredit, ins Deutsche übersetzt von L. Oppenheimer, Jena 1926.
- Heiß, Clemens, Auslese und Anpassung der Arbeiter in der Berliner Feinmechanik, [o. O. u. J.].
- Helffferich, Karl, Das Geld, Leipzig 1903.
- Herkner, Heinrich, Die Arbeiterfrage. Eine Einführung, Bd. 2: Soziale Theorien und Parteien, 6. Auflage, Berlin 1916.
- Hertzka, Theodor, Freiland. Ein soziales Zukunftsbild, Leipzig 1890.

- Johnson, Alvin, Homesteads and subsistence homesteads, in: *The Yale Review*, Nr. 24 (März 1935).
- Kaulla, Rudolf, Grundlagen des Geldwertes, Stuttgart/Berlin 1920.
- Kautsky, Karl, Die soziale Revolution, Berlin 1907.
- Derselbe, Karl Marx' ökonomische Lehren, 14. Auflage, Stuttgart 1912.
- Kautz, Julius, Theorie und Geschichte der Nationalökonomik, 2 Bde., Wien 1858–1860.
- Keynes, John Maynard, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger, München/Leipzig 1936.
- Klöppel, Paul, Staat und Gesellschaft, Gotha 1887.
- Knapp, Georg F., Staatliche Theorie des Geldes, 4. Auflage, Leipzig 1923.
- Knies, Karl, Das Geld, 2. Auflage, Berlin 1885.
- Derselbe, Der Kredit, Berlin 1876.
- Koch, [o. Vn.], Artikel: Giroverkehr, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 5.
- Kuo, Shien-yen und Hinkel, Karl, 4600 Jahre China. Seine politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Verhältnisse, Göttingen 1930.
- Lagrosillière, [o. Vn.], in: Bodenreform, 22. Jg., Nr. 24 (1911).
- Lang, Otto, Tauschgeld und Wirtschaftsgeld. Ein Vorschlag samt Begründung, Wien 1913.
- Lexis, Wilhelm, Artikel: Banken, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8.
- Derselbe, Artikel: Kredit, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 6.
- Derselbe, Artikel: Monopol, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Auflage, Bd. 6.
- Derselbe, Artikel: Wechsel, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 8.
- Liefmann, Robert, Die Geldvermehrung im Weltkriege und die Beseitigung ihrer Folgen, Stuttgart/Berlin 1918.
- Derselbe, [ohne Titel], in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 41, Heft 1 (1915/16).
- Derselbe, Geld und Gold. Ökonomische Theorie des Geldes, Stuttgart/Berlin 1916.
- Derselbe, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1: Grundlage der Wirtschaft, Stuttgart/Berlin 1917.
- List, Friedrich, Das nationale System der politischen Ökonomie, Stuttgart/Tübingen 1841.
- Lloyd, Henry Demarest; *Newest England, notes of a democratic traveller in New Zealand*, New York 1903.
- Locke, John, *Treatise of Government*, London 1689.
- Löwe, Adolf, Wie ist Konjunktur überhaupt möglich?, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 24 (1926).
- Lopes, Paula, [o. Titel], in: *Revue Internationale du Travail*, vol. 33, Nr. 2 (1936).
- Lotz, [o. Vn.], Artikel: Diskonto und Diskontopolitik, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 3.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, 8. Auflage, London 1920 (New York 1925).
- Marx, Karl, *Das Elend der Philosophie*, 1. Auflage, Stuttgart 1885; 3. Auflage, 1895; 4. Auflage, 1904.
- Derselbe, *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, 3 Bde., 4. Auflage, Hamburg 1890.
- Derselbe, *Einleitung zu einer Kritik der politischen Ökonomie von 1857*, hrsg. von Karl Kautsky, 2. Auflage, Stuttgart 1903.
- Derselbe, *Kritik des sozialdemokratischen Parteiprogramms*, in: *Neue Zeit*, 9. Ausg., Heft 1 [o. J.].
- Derselbe, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, hrsg. von Karl Kautsky, 3. Auflage, Stuttgart 1909.
- Mayer, Hans, *Untersuchung zu dem Grundgesetz der wirtschaftlichen Wertrechnung*, in: *Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, Neue Folge, Bd. 1 (1921) und 2 (1922).
- Mazelière, Antoine Rous de la, *Essai sur l'évolution de la civilisation indienne*, Paris 1903.
- Meinong, Alexis/Höfler, Alois, *Logik*. 2. Teil: Methoden- und Wissenschaftslehre, Prag 1890.
- Menger, Anton, *Neue Staatslehre*, 1. Auflage, Jena 1903; 4. Auflage, 1930.
- Menger, Carl, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien 1872.

- Métin, Albert, *Le socialisme sans doctrines*, Paris 1901.
- Michels, Robert, [o. Titel], in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 3. Kriegsheft, [o. J.].
- Mill, John Stuart, *Grundsätze der politischen Ökonomie*, Jena 1913–1921.
- Derselbe, *Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy*, London 1865.
- Derselbe, *Thornton on Labor*, [o. O.] 1869.
- Mises, Ludwig, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, München/Leipzig 1912.
- Morison, Theodore, *The economic transition in India*, London 1911 (weitere Auflage 1916).
- Myers, Gustavus, *Geschichte der großen amerikanischen Vermögen*, 2 Bde., Berlin 1916.
- Neumann, Anna, *Die Bewegung der Löhne der ländlichen „freien Arbeiter“ im Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Königreich Preußen*, Berlin 1911.
- Nock, *Our Enemy, the State*, [ohne Ort und Jahr].
- Nölting, Erik, *Der liberale Sozialismus*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft. Beiträge zur Ökonomie und Soziologie der Gegenwart. Festschrift zu Franz Oppenheimers 60. Geburtstag*, hrsg. von K. Wilbrandt u. a., Frankfurt a. M. 1924.
- Norris, Frank, *The Octopus. The Epic of the Wheat. A Story of California*, Leipzig 1901.
- O’Callaghan, Edmund Bailey, *History of New Netherland*, 2. Auflage, New York 1855.
- Oppenheimer, Franz, *Alfred Amonns theoretische Auffassung*, in: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, Bd. 53 (1926), [im vorliegenden Band, S. 330–345].
- Derselbe, *Der Arbeitslohn*, Jena 1926 [im vorliegenden Band, S. 179–230].
- Derselbe, *Arbeitslosigkeit. Zu dem neuen Buch von J. M. Keynes, (Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, München/Leipzig 1936)*, in: *Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft*, Bd. 73 (1937), [im vorliegenden Band, S. 377–397].
- Derselbe, *Der Ausweg. Notfragen der Zeit*, Berlin 1919, [in Bd. II, S. 43–83].
- Derselbe, *Das Bevölkerungsgesetz des T. R. Malthus und der neueren Nationalökonomie*, Bern 1901, [in Bd. I, S. 281–384].
- Derselbe, *Das Bodenmonopol. Zu Joseph Schumpeters: Das Grundprinzip der Verteilungslehre*, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Bd. 42, Heft 1 (1916/17), [im vorliegenden Band, S. 105–110].
- Derselbe, *Demokratie*, in: *Der Staatsbürger*, 5. Jg. Heft 1 und 2 (1914), [in Bd. II, S. 414–430].
- Derselbe, *Freier Handel und Genossenschaftswesen*, in: *Der Großhandel und die deutsche Volkswirtschaft*, hrsg. vom Zentralverband des Deutschen Großhandels, Heft 4 (1918), [im vorliegenden Band, S. 111–123].
- Derselbe, *Freiland, Freigeld*, in: *Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft*, Bd. 71, Heft 3 (1935).
- Derselbe, *Zur Geldtheorie*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 3 (1914), [in diesem Band, S. 37–44].
- Derselbe, *Gemeineigentum und Privateigentum an Grund und Boden*, Berlin 1914, [im vorliegenden Band, S. 45–66].
- Derselbe, *Gemeinwirtschaft*, in: *derselbe, Wege zur Gemeinschaft. Gesammelte Reden und Aufsätze*, Bd. 1, München 1924, [im vorliegenden Band, S. 157–162.]
- Derselbe, *Gesammelte Schriften*, Bd. I: *Theoretische Grundlegung*, hrsg. von Julius H. Schoeps, Alphons Silbermann und Hans Süßmuth, Berlin 1995.
- Derselbe, *Gesammelte Schriften*, Bd. II: *Politische Schriften*, hrsg. von Julius H. Schoeps, Alphons Silbermann und Hans Süßmuth, Berlin 1996.
- Derselbe, *Zur Geschichte der Bodenreform*, in: *Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft*, 72. Jg., Heft 3 (1936).
- Derselbe, *Das Gesetz der zyklischen Katastrophen*, in: *Neue Deutsche Rundschau*, Bd. 13 (1897), [in Bd. II, S. 253–265.]

- Derselbe, Großgrundeigentum und soziale Frage, Jena 1922 [in Bd. I, S. 1–280].
- Derselbe, Das Grundgesetz der Marxschen Gesellschaftslehre, [in Bd. I, S. 385–467].
- Derselbe, The Idolatry of the State, in: Review of Nations, Nr. 2 (1927), [in Bd. II, S. 527–535].
- Derselbe, Irrtum und Wahrheit bei Henry George, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 73. Jg., Heft 1 (1937).
- Derselbe, Artikel: Kapital, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
- Derselbe, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Ein kurzgefaßtes Lehrbuch der national-ökonomischen Theorie, Leiden 1938, [im vorliegenden Band, S. 449–801].
- Derselbe, Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus, Berlin/Leipzig/Jena 1919.
- Derselbe, Kriegswirtschaft, in: Blätter für vergleichende Rechtswissenschaft, Bd. 10 (1914/1915), [im vorliegenden Band, S. 67–74].
- Derselbe, Die Krisis der theoretischen Nationalökonomie, in: Zeitschrift für Politik, Bd. 11 (1919), [im vorliegenden Band, S. 130–156].
- Derselbe, Die List der Idee, in: Neue Rundschau, Bd. 38 (1927), [in Bd. II, S. 517–526].
- Derselbe, Lohntheorie und Sozialpolitik, in: Sozialpolitische Studien. Festgabe für Ignatz Jastrow zum 70. Geburtstag, Berlin 1929, [im vorliegenden Band, S. 346–354].
- Derselbe, Machtverhältnis, in: Handwörterbuch der Soziologie, hrsg. von Alfred Vierkandt, Stuttgart 1931, [in Bd. II, S. 546–560].
- Derselbe, Zur Möglichkeit der Konjunkturtheorie, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 25 (1927), [im vorliegenden Band, S. 287–289].
- Derselbe, Nationale Autonomie, in: Neue Rundschau, 28. Jg. (1917), [in Bd. II, S. 445–456].
- Derselbe, Zur Neubegründung der objektiven Wertlehre, in: Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. V (1927), S. 108–124 und S. 556–583.
- Derselbe, Die neue Wirtschaft, in: Wirtschaftszeitung der Zentralmächte, Bd. 3, Nr. 5 (1918), [im vorliegenden Band, S. 124–129].
- Derselbe, Die ökonomische Theorie des Wertes, in: Probleme der Wertlehre, München 1931; ebenso in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 183, Nr. 1 (1931), [im vorliegenden Band, S. 355–373].
- Derselbe, Le paysan russe, in: Revue de Politique International, Nr. 9/10 (1914).
- Derselbe, Pax Americana, [in Bd. II, S. 243–249].
- Derselbe, A Post-Mortem on Cambridge Economics, in: American Journal of Economy and Sociology, Bd. 2 (1942/43) und Bd. 3 (1944), [im vorliegenden Band, S. 425–446].
- Derselbe, Praktische Ökonomik und Volkswirtschaftspolitik, in: Annalen der Naturphilosophie, Bd. 12 (1913), [im vorliegenden Band, S. 3–32].
- Derselbe, Produktivität, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 59 (1928), [im vorliegenden Band, S. 290–305].
- Derselbe, Pseudoprobleme der Wirtschaftspolitik, in: Wirtschaftswissenschaft nach dem Krieg. Festgabe für Lujo Brentano, Bd. 1, München 1925, [im vorliegenden Band, S. 163–178].
- Derselbe, Rassenprobleme, Berlin 1930, [in Bd. II, S. 536–545].
- Derselbe, Die rassentheoretische Geschichtsphilosophie, in: Schriften der deutschen Gesellschaft für Soziologie, Bd. 2, Tübingen 1913, [in Bd. II, S. 379–413].
- Derselbe, David Ricardos Grundrententheorie, Berlin 1909, [in Bd. I, S. 469–613].
- Derselbe, Die Siedlungsgenossenschaft, Leipzig 1896.
- Derselbe, Skizze der sozial-ökonomischen Geschichtsauffassung, in: Vierteljahresschrift für wissenschaftliche Philosophie und Soziologie, Nr. 27 (1903), [in Bd. II, S. 267–308].
- Derselbe, Die soziale Forderung der Stunde. Gedanken und Vorschläge, Leipzig 1919, [in Bd. II, S. 85–107].
- Derselbe, Die soziale Frage und der Sozialismus, Jena 1919, [in Bd. I, S. 615–719].

- Derselbe, Sozialliberalismus oder Kollektivismus?, in: Sozialistische Monatshefte, Nr. 4 (1910), [in Bd. II, S. 15–25].
- Derselbe, Sozialismus oder Liberalismus?, in: Neue Rundschau, Bd. 29 (1918), [in Bd. II, S. 26–42].
- Derselbe [unter dem Pseudonym Francis D. Pelton], Sprung über ein Jahrhundert, Bern 1934, [in Bd. II, S. 161–237].
- Derselbe, Der Staat, 1. Auflage, Jena 1907, [in Bd. II, S. 309–385]; 2. Auflage, in: Die Gesellschaft, hrsg. von: Martin Buber, Bd. 14/15, Frankfurt a. M. 1908.
- Derselbe, Staat und Gesellschaft, in Japanisch-Deutsche Zeitschrift für Wirtschaft und Technik, Bd. 2 (1924), [in Bd. II, S. 461–473].
- Derselbe, Staat und Nationalismus, in: Der Morgen, 8. Jg. (1932/33), [in Bd. II, S. 561–565].
- Derselbe, Der Staat in nationalökonomischer Hinsicht, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 7, [in Bd. II, S. 485–516].
- Derselbe, Der Staat und die Sünde, in: Neue Rundschau, Bd. 37 (1926), [in Bd. II, S. 474–484].
- Derselbe, System der Soziologie, Bd. I: Allgemeine Soziologie, 1. Teilbd.: Grundlegung, Jena 1922, 2. Teilbd.: Der soziale Prozeß, Jena 1923.
- Derselbe, System der Soziologie, Bd. II: Der Staat, Jena 1926.
- Derselbe, System der Soziologie, Bd. III: Theorie der reinen und politischen Ökonomie, (5. völlig neu bearbeitete Auflage), 1. Teilbd.: Grundlegung, Jena 1923, 2. Teilbd.: Die Gesellschaftswirtschaft, Jena 1924.
- Derselbe, System der Soziologie, Bd. IV: Abriss einer Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Europas von der Völkerwanderung bis zur Gegenwart, 1. Teilbd.: Rom und Germanen, Jena 1929, 2. Teilbd.: Adel und Bauernschaft. Das Mittelalter, Jena 1933, 3. Teilbd.: Stadt und Bürgerschaft. Die Neuzeit, Jena 1935.
- Derselbe, Zur Tendenz der europäischen Entwicklung, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 9 (1917), [in Bd. II, S. 457–460].
- Derselbe, Theorie der reinen und politischen Ökonomie. Ein Lesebuch für Studierende und Gebildete, Berlin 1910.
- Derselbe, Zur Theorie der weltwirtschaftlichen Beziehungen, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 1 (1913), [im vorliegenden Band, S. 33–36].
- Derselbe, Wages and Trade Unions, in: American Journal of Economy and Sociology, Bd. 1 (1941/42), [im vorliegenden Band, S. 399–424].
- Derselbe, Weder Kapitalismus noch Sozialismus, Jena 1932.
- Derselbe, Weder so noch so. Der dritte Weg, Potsdam 1933, [in Bd. II, S. 109–160].
- Derselbe, Wege zur Gemeinschaft. Gesammelte Reden und Aufsätze, 2 Bde., München 1924/1927.
- Derselbe, Weltprobleme der Bevölkerung, Leipzig 1929, [im vorliegenden Band, S. 307–329].
- Derselbe, Weltwirtschaft und Nationalwirtschaft, Berlin 1915, [im vorliegenden Band, S. 75–104].
- Derselbe, Wert und Kapitalprofit. Neubegründung der objektiven Wertlehre, Jena 1916; 2. Auflage, Jena 1922; 3. Auflage, Jena 1926, [im vorliegenden Band, S. 231–286].
- Derselbe, Wie der Frieden aussehen sollte, [in Bd. II, S. 238–242].
- Derselbe, Wir – und die Anderen. Gedanken zur Völkerpsychologie, in: Neue Rundschau, 26. Jg., Bd. 2 (1915), [in Bd. II, S. 431–444].
- Derselbe, Die Utopie als Tatsache, in: Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Bd. 2 (1899), [in Bd. II, S. 3–14].
- Oppenheimer, Ludwig, Groß- und Kleinbetrieb in der Siedlung, Jena 1934.
- Petterson, [o. Vn. u. Titel], in: Landwirtschaftliches Jahrbuch, Bd. 19.
- Petty, Sir William, The economic writings of Sir William Petty, Bd. 2: Natural and political observations upon the bills of morality, Cambridge 1899.
- Derselbe, Treatise of Taxes, Cambridge 1899.

- Philippovich, Eugen von, Grundriß der politischen Ökonomie, Bd. 1: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 9. Auflage, Tübingen 1919.
- Plügge, W., Innere Kolonisation in Neuseeland, [in der Reihe: Probleme der Weltwirtschaft, Schriften des Instituts für Seeverkehr u. Weltwirtschaft an d. Universität Kiel, Nr. 26], Jena 1916.
- Pohle, Ludwig, Die gegenwärtige Krisis in der deutschen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1911.
- Politik der Grundbesitzverteilung in den großen Reichen, Veröffentlichung d. Königlich Preussischen Landesökonomie-Kollegiums, Heft 9 (1912).
- Probleme der Wertlehre, Hrsg.: Ludwig Mies und Arthur Spiethoff, München 1931.
- Quesnay, François, Œuvres, hrsg. von A. Oncken, Frankfurt a. M./Paris 1888.
- Rathenau, Walter, Die neue Wirtschaft, Berlin 1917.
- Ratzel, Friedrich, Anthropogeographie, Bd. 2: Die geographische Verbreitung, Darmstadt 1891.
- Rauchberg, Heinrich, Artikel: Clearing-House, in: Handwb. der Staatswissenschaften, Bd. 3.
- Derselbe, Die deutsche Berufs- und Gewerbezahl vom 14. Juni 1895, Berlin 1901.
- Ricardo, David, Principles of Political Economics, London 1923.
- Ritter, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, Ergänzungsband.
- Rodbertus-Jagetzow, Carl, Das Kapital, Berlin 1884.
- Ross, Edward Alsworth, The foundations of sociology, New York/London 1905.
- Rousseau, Jean-Jacques, Du contrat social, Paris 1896.
- Schachner, Robert, Australien in Politik, Wirtschaft, Kultur; Jena 1909.
- Derselbe, Australien und Neuseeland: Land, Leute und Wirtschaft, Leipzig 1912.
- Schmidt, Gustav Heinrich, Zur Agrargeschichte Lübecks und Ostholsteins, Zürich 1887.
- Schmoller, Gustav, Die soziale Frage, Klassenbildung, Arbeiterfrage, Klassenkampf; München/Leipzig 1918.
- Derselbe, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Bd. 2, München/Leipzig 1919
- Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Bd. 53 (1926).
- Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 183, Nr. 1 (1931).
- Schultz, Bruno, Der Begriff der Wirtschaft, in: Wirtschaft und Gesellschaft. Beiträge zur Ökonomie und Soziologie der Gegenwart. Festschrift zu Franz Oppenheimers 60. Geburtstag, hrsg. von K. Wilbrandt u. a., Frankfurt a. M. 1924.
- Schulz, A., Kornzoll, Kornpreis und Arbeitslohn, [ohne Ort] 1902.
- Schumpeter, Joseph Alois, Das Grundprinzip der Verteilungslehre, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Bd. 42, Heft 1 (1916–1917), S. 1–88.
- Derselbe, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908.
- Senior, Nassau William, Industrial Efficiency and Social Economy, ed. by Leon Levy, New York 1928.
- Derselbe, Political Economy, 3. Auflage, London/Glasgow 1854.
- Sering, Max, Die agrarischen Grundlagen der Sozialverfassung: Großbritannien, Deutschland, Südslawische Länder, in: Probleme des Deutschen Wirtschaftslebens, Berlin 1937.
- Derselbe, Innere Kolonisation im östlichen Deutschland, Leipzig 1893.
- Derselbe, Politik der Grundbesitzverteilung in den großen Reichen, Veröffentlichung des Königlich Preussischen Landes-Ökonomie-Kollegiums, Heft 9 (1912).
- Siewers, [o. Vn.], Les possibilités de colonisation en Argentine, in: Revue Internationale du Travail, vol. 30, Nr. 4 (Oktober 1934)
- Simonde de Sismondi, Jean-Claude-Louis, Etudes sur l'économie politique, Bd. 2, Paris 1838.
- Skalweit, Bruno, Die Landwirtschaft in den litauischen Gouvernements, Jena 1918.
- Slater, Gilbert, Historical outline of land-ownership in England, in: The Land, Report of the Land Enquiry Committee, London 1913.
- Smith, Adam, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London 1887.

- Derselbe, Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, ins Deutsche übersetzt von. Wilhelm Loewenthal, Berlin 1879.
- Smythe, William A., *The Conquest of arid America*, New York 1903.
- Sombart, Werner, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 2, Leipzig 1902.
- Sozialpolitische Studien, Festgabe für Ignatz Jastrow zum 70. Geburtstag, Hrsg.: Carl Clodius, Berlin 1929.
- Spiethoff, Arthur, Artikel: Krisen, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, [o. Bd.]. Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reichs, Berlin 1914.
- Steffen, Gustav Fredrik, *Studien zur Geschichte der englischen Lohnarbeiter*, 2. und 3. Bd., Stuttgart 1904–1905.
- Stein, Lorenz von, *Geschichte der sozialen Bewegungen in Frankreich*, München 1921.
- Steuart, Sir James, *An Inquiry into the Principles of Political Economy*, London 1767.
- Derselbe, *Untersuchung über die Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 2. Auflage, Jena 1913.
- Thünen, Johann Heinrich von, *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, eingeleitet von Heinrich Waentig, Jena 1921 (Neudruck nach der 2. Auflage, Rostock 1842).
- Tugan-Baranowsky, Michail, *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*, Jena 1901.
- Derselbe, in: *Annalen für Sozialpolitik*, 3. Jg. (1914).
- Turgot, Anne Robert Jacques, *Betrachtungen über die Bildung und die Verteilung des Reichtums*, Jena 1903.
- Wagemann, Ernst, *Allgemeine Geldlehre*, Bd. 1, Berlin 1923.
- Wagner, Adolph, *Der Staat in national-ökonomischer Hinsicht*, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 7 der 4. Auflage.
- Derselbe, *Grundlegung der politischen Ökonomie*, Bd. 2, 3. Auflage, Leipzig 1893.
- Derselbe, *Theoretische Sozialökonomik oder allgemeine und theoretische Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1909.
- Walras, Marie Esprit Léon, *Eléments d'Economie politique pure*, 4. Auflage, Lausanne/Paris 1900.
- Weissleder, Otto, *Das Reformgeld von Silvio Gesell*, Nach seinem Buche „Die neue Lehre vom Geld und Zins“, 2. Auflage, Berlin 1913.
- Webb, Beatrice u. Sidney, *Geschichte des britischen Trade Unionismus*, Stuttgart 1895.
- Weber, Georg, *Weltgeschichte*, Bd. 13, Leipzig 1878.
- Wieser, Friedrich von, *Grundriß der Sozialökonomik*, 1. Abt., Tübingen 1914.
- Derselbe, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*, 2. Auflage, Tübingen 1924.
- Derselbe, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 5 der 3. Auflage.
- Weltwirtschaftliches Archiv. Zeitschrift für Allgemeine und Spezielle Weltwirtschaftslehre*, hrsg. von Bernhard Harms, Bd. 1 (1913), Bd. 3 (1914), Bd. 9 (1917), Bd. 24 (1926) u. Bd. 25 (1927).
- Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege* (Festgabe für Lujo Brentano zum 80. Geburtstag), 2 Bde., München 1925.
- Withers, Hartley, *Geld und Kredit in England*, dt. Ausgabe von Hans Patzauer, Jena 1911.
- Woolfer, Thomas Jackson, *Landlord and Tenant in the Cotton Plantations*, [o. O.] 1936.
- Wunderlich, Frida, *Produktivität*, Jena 1926.
- Zeitlin, Egon, *Der Monopolbegriff im vormarxistischen Sozialismus*, Frankfurt a. M. 1923.
- Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, Neue Folge, Bd. 4 (1924).
- Dasselbe, (Neue Folge), Bd. 5 (1926).
- Zuckerkanndl, Robert, *Zur Theorie des Preises*, Leipzig 1889.

Namenverzeichnis

Die kursiv gesetzten Seitenzahlen beziehen sich auf Namen aus den Fußnoten.

- Achilles 178
Adler, Georg 521, 540,
Adler, Karl 691
Aftalion 382
Agrippa, Menenius 23, 174
Allen, Samuel 554, 555
Amonn, Alfred 135, 141, 234, 236, 238–240,
249, 252, 268–271, 273–279, 282–284,
330–345, 461
Aristoteles 111, 166–167, 170, 291, 576, 583
Arndt, Ernst Moritz 205, 352, 629
Arndt, Paul 220–230
Arnold, Wilhelm 547
Augier, Guillaume Victor Émile 761
Augustinus 167, 172, 350
Auhagen, Hubert 63
Aulard, François Alphonse 389, 540
- Babeuf, François Noël 159
Bacon, Francis 554
Ballod, Carl 325
Bartsch 61
Bastiat, Frederic 141, 151, 212, 434, 517,
754, 757
Bauer, Helene 349
Bebel, August 126
Becher, Johann Joachim 492
Bellamy, Edward 126
Bellomont, Graf von 554
Bendixen, Friedrich 765
Bergson, Henri 605
Bernstein, Eduard 138
Bessel, Friedrich Wilhelm 681
Billroth, Christian Albert 491
Björnson, Björnsterne 529
Blackwell 410
- Bloch, von 91
Bloemart 553
Boccardo 690
Bodin, Jean 169
Bogart, E. L. 430
Böhm-Bawerk, Eugen von 109, 115, 131,
211, 220, 253–254, 280–281, 341–344, 360,
381, 386–387, 432, 549–550, 552, 575, 578,
581, 604, 615, 633–634, 662, 663, 754
Boisguillebert, Pierre Le Pésant 159, 700,
766
Bolle, Karl 558
Bonn, M. J. 163
Borghia, Cesare 172, 801
Brennus 763
Brentano, Lujo 25, 163, 279, 282, 347, 723
Briefs, Goetz 207, 255
Brodnitz, Georg 288, 351
Broussais 320
Brunner, Paul 265, 268, 475
Buchanan, David 190
Bücher, Karl 54, 56, 535, 549, 637
Budge, Siegfried 206–207, 343, 364
Byron, George Gordon Noel 758
- Cabet, Etienne 113
Cairnes, John Elliot 431, 606, 628
Calles, Plutarco Elias 542
Calvin, Johannes 169
Campanella, Tommaso 158
Carey, Henry Charles 14, 21–22, 165, 193,
283, 333, 436, 492, 604, 641–642, 667, 711,
719, 757
Carlyle, Thomas 165, 311
Caruso, Enrico 491
Cassel, Gustav 341, 343, 578, 598, 781

- Cato, Marcus Portius 385, 749
 Cieszkowski, Auguste 690
 Clark, John Bates 215, 218, 343, 349, 387, 403, 431, 510, 606, 612
 Clodius, Carl 346
 Cobden, Richard 28
 Cohn, Georg 703–704
 Cohn, Gustav 461
 Colbert, Jean-Baptiste 111, 724
 Comte, Auguste 158, 163, 171, 237, 357, 431, 606, 792
 Condorcet, Marie-Jean-Antoine 312, 333
 Conrad, Johannes 29–30
 Cournand, Abbé de 540
 Cournot, Antoine Augustin 481, 606
 Croce, Benedetto 174
 Cromwell, Oliver 389, 520
 Crüger 113
- Daire, Eugène 185
 Daniel 704
 Dehmel, Richard 801
 Delbrück, Max 193, 316
 Descartes, René 462
 Diehl, Karl 130–139, 142–143, 156, 190, 214, 249, 330, 333, 494, 515, 580
 Dietzel, Heinrich 131, 152, 189–203, 206, 208–211, 216–218, 220–223, 227, 348, 461, 521, 622
 Dilthey, Wilhelm 430, 755
 Dodds, Maurice 428
 Dove, Patrick Edward 531
 Driesch, Hans 176
 Dschinghis-Khan 564
 Dubois-Reymond, Emile 138
 Dühring, Eugen 21–22, 105, 138, 162, 165, 174, 283, 333, 347, 363, 520, 525, 641–642, 719, 759, 788
 Dürer, Albrecht 638
 Durkheim, Emile 139
- East, Edward M. 325, 328
 Eeden, Frederik van 801
 Effertz 397, 501, 759
 Ehrenberg, Richard 131, 593, 632, 684–685, 717
 Ehrlich, Eugen 532
 Elster, Ludwig 672, 682, 761, 763, 765
- Engels, Friedrich 159, 174, 533, 583
 Epikur 168
 Eschwege, Wilhelm Ludwig von 579
 Euklid 437, 462
 Eulenburg, Franz 33–36
 Everard, William 520
- Feuerbach, Paul Johann Anselm Ritter von 501
 Fichte, Johann Gottfried 165, 173
 Fircks, Arthur von 324
 Fischel 691
 Fischer, Irving 462
 Fisher, J. 155
 Fletcher 553
 Flürscheim, Michael 531, 726
 Ford, Henry 302, 623, 738, 743, 789
 Fourier, Charles 126
 France, Anatole 757
 Franklin, Benjamin 314, 316, 555
 Frantz, Konstantin 171
 Freytag, Gustav 528
 Friedrich der Einzige 73, 94
 Friedrich II. 11, 123, 310, 724, 728
 Friedrich Wilhelm I. 659
 Frost–Christiania 543
 Fugger 743
- Galiani, Abbé 490, 582
 Galton 240
 Garnier 690
 George, Henry 21, 27, 162, 215, 317, 346, 349, 383, 387, 390–391, 403, 409–410, 420–421, 437, 439, 541, 556, 638, 735
 George, Lloyd 54, 56–57, 64, 531, 796
 Gerngroß, Paul 37, 40
 Gesell, Silvio 37, 40–44, 383
 Gide, Charles 481, 542, 737
 Gierke, Otto 53
 Giffen, Sir Robert 726–727
 Gobineau, Arthur Graf von 529
 Godwin, William 312
 Godyn 553
 Goethe, Johann Wolfgang 158, 463, 512, 801
 Goldscheid, Rudolf 19
 Goltz, Theodor Freiherr von der 318, 352, 409–410, 412, 419, 715

- Gossen, Hermann 131, 141, 149, 280, 284–285, 360, 392, 432, 565, 608, 610, 641
Gottl-Ottlilienfeld, von 295–296, 461
Gramzow 533
Gray, Thomas 424, 629
Greco, El 508
Gregor VII. 167
Gresham, Sir Thomas 227, 765, 767, 769
Grotius, Hugo 169
Guillaume, Charles Édouard 151
Gumplowicz, Ludwig 362, 521
- Häbich, Theodor 545
Habsburg, Rudolf von 592
Hahn, Ludwig Albert 705
Hall, Charles 350, 540, 545, 589, 788
Haller, Carl Ludwig von 170
Hanssen, Georg 627
Harms, Bernhard 33, 542
Harrington, James 798
Hartmann, Eduard von 165, 787
Hasbach, Wilhelm 313, 353, 515, 532, 580
Hastings, Warren 728
Hauptmann, Gerhart 513, 669
Havenstein 71, 86
Hawtrey, R. G. 677, 699, 703, 765–767, 775, 777, 784
Hegel, Georg Wilhelm Friedrich 164, 169, 171–174, 266, 291, 293, 295, 468, 779
Heimann, Eduard 298
Heiß, Clemens 738
Helfferich, Karl 727–728
Herder, Johann Gottfried 165
Herkner, Heinrich 543
Hertzka, Theodor 126, 596, 731, 788
Herzl, Theodor 50
Hesiod 744
Hildebrandt 359
Hinkel 563
Hobbes, Thomas 163–164, 168–169, 174–175
Hobson 379
Höfler, Alois 461
Hotman 167
Huber, Victor Aimé 8, 28
Hume, David 539
- Ibsen, Henrik 12
- Itelson, Gregor 778
Jaffé 112
Jastrow, Ignatz 346
Jellinek, Georg 168
Johnson, Alvin 405–406, 413, 542, 556
Jones, Richard 21–22
Jourdain, P. E. B. 148
- Kant, Immanuel 12, 19, 165, 173, 278, 291–292, 294, 464, 756
Karl I. (der Große) 327, 521
Karl II. 554
Karl IX. 554
Kaulla, Rudolf 673, 682
Kautsky, Karl 137, 184, 257, 350, 388, 550, 554, 569–570, 621
Kautz, Julius 539
Kepler, Johannes 137
Keynes, John Maynard 378–384, 387, 391–394, 396, 428, 460
King, Gregor 480, 756
Kingsley, Charles 421
Klages, Ludwig 302
Kleinwächter 30
Klöppel, Paul 575
Knapp, Georg Friedrich 288, 351, 533, 546, 673, 679, 689–690, 743, 761, 763, 765, 767–768, 770, 778–779
Knies, Karl 359, 476, 686–688, 764
Koch 685
Kopernikus, Nikolaus 765
Kropotkin, Peter 629
Krupp, Alfred 734
Kuo, Shien-yen 563
- Labruyère, Jean 629
Lagrosillière 562
Lämmel, Martin 323, 541
Lang, Otto 37, 43
Lassalle, Ferdinand 348, 442, 667
Laveleye-Bücher, Emile de 54, 535–536, 636
Law, John 700
Lederer, Emil 220, 280
Leo, Heinrich 171
Lexis, Wilhelm 109, 207, 256, 492, 503, 551, 585, 662, 687–688, 695–697, 703, 765
Levy, Leon 540
Liebig, Justus von 100

- Liefmann, Robert 130–132, 134, 138–153, 155–156, 492
 Liliencron, Detlev 765
 List, Friedrich 14, 78, 122, 301, 725
 Liveley, E. C. 410, 412
 Lloyd, Henry Demarest 561
 Locke, John 169, 172, 204, 211, 315, 350, 535, 539, 541, 554
 Longe 347, 595
 Lopes, Paula 558
 Lotz 697
 Löwe, Adolf 287
 Ludwig XI. 167
 Ludwig XIV. 111, 313
 Luther, Martin 172, 743
 Lykurg 178
- Machiavelli, Niccolò 173, 177, 798
 Macleod, Henry Dunning 700, 765
 Madacs, Irme 321
 Maeterlinck, Maurice 519
 Malthus, Thomas Robert 13, 169, 189–191, 193, 199, 207, 211–212, 215, 218, 222, 224, 256, 279, 304, 310–317, 320–323, 326, 329, 331, 333, 351, 362, 415, 436, 438, 528, 584, 629, 715, 752, 755, 757–757
 Mandeville, Bernard de 164, 468
 Marie Antoinette 313
 Marshall, Alfred 218, 380, 381–382, 393–394, 396, 397, 428–446, 460–461, 609, 662, 663
 Marsilius von Padua 167
 Marx, Karl 22, 55, 78, 106, 108, 113–114, 131, 133, 140, 151–153, 159–162, 171, 177, 182, 184, 190–194, 200–201, 203–204, 206, 208–210, 212, 214–215, 217, 222, 224–225, 228, 235, 249, 251–254, 256–257, 259, 263–267, 298, 301, 312, 314, 317–318, 320–321, 333, 342–344, 348–349, 350, 352, 363–365, 368, 373, 380, 386–388, 403–404, 412, 421, 435, 441, 443–445, 473, 477, 488–490, 499, 511, 514, 526–527, 531, 533–534, 538, 540, 549–550, 554, 566, 568–570, 579–580, 582–583, 587, 592, 594–595, 604, 618, 620, 629, 632–633, 651, 678, 690, 742–743, 749, 753, 761, 783, 792, 799
 Mayer, Gustav 521
- Mayer, Hans 280–281
 Mazelière, Antoine Rous de la 572
 Meinong, Alexis 461
 Mendelssohn, 778
 Menger, Anton 621–622
 Menger, Karl 108, 461, 549–550, 604, 610
 Menkuruh 596
 Métin, Albert 562
 Meyn 150
 Michels, Robert 726
 Mies, Ludwig 355
 Mill, James 275, 565, 606
 Mill, John Stuart 22, 126–127, 171, 222, 237, 264, 347, 357, 364, 380, 408–410, 428, 431, 435, 437, 441, 460, 469, 481, 507, 529, 531, 562, 565, 589, 595, 606, 640
 Mises, Ludwig von 672
 Mitchell, Wesley C. 429
 Moellendorff, Wichard von 112, 123, 158, 161, 163
 Moeser, Justus 600, 798
 Moll, Bruno 755
 Montesquieu, Charles de Secondat, Baron de la Brède et de 173
 Morison, Theodore 542
 Morus, Thomas 158, 172, 500, 532
 Müller-Lyer, Franz 158
 Myers, Gustavus 528, 552–555
- Napoleon Bonaparte 406, 542, 794
 Natorp, Paul 295
 Neumann, Anna 533, 628, 713
 Newton, Isaac 137, 759
 Nicholson 606
 Nietzsche, Friedrich 165, 428, 622, 744
 Nikolaus 91
 Nock, Albert J. 798
 Nölting, Erik 461
 Norris, Frank 501, 513, 555
 O’Callaghan, Edmund Bailey 553
 Ogilvie, John 589
 Oglethorpe, James Edward 554
 Oncken, August 172, 517
 Oppeln-Bronikowski 389
 Oppenheimer, Ludwig 677, 798
 Oresmius 765
 Oswalt, Hans 206, 209, 343, 364
 Owen, Robert 113

- Palyi, M. 163
 Papin, Denis 759
 Pasteur, Louis 799
 Patzauer, Hans 697
 Penck, Albrecht 323, 325
 Penn, William 554
 Pettenkofer, Max Josef 326
 Pettersen 542
 Petty, Sir William 264, 367, 540
 Philipp der Schöne 167
 Philippovich, Eugen von 31
 Platon 17, 111, 127, 158–159, 164, 167, 174, 292, 314, 521, 756, 801
 Plenge-Münster, Johann 159, 161, 164
 Plessis, Morney de 167
 Plinius 530
 Plügge, W. 542–543, 560–562
 Pohle, Ludwig 15–16, 18–19, 22, 31, 225, 461
 Pöhlmann, Robert von 51
 Polenz, Wilhelm von 62, 602
 Post 171
 Pouillet, Claude-Servais-Mathias 328
 Proudhon, Pierre Joseph 140, 162, 165, 214, 291, 354, 363, 526, 757

 Quesnay, François 21–22, 78, 105, 138, 148–149, 164, 310, 362, 440, 459, 517, 529
 Quételet 244

 Radbruch, Gustav Lambert 761–762
 Rae, John 754
 Rathenau, Walther 112, 124–129, 158, 161, 163
 Ratzel, Friedrich 473, 519, 535
 Ratzenhofer, Gustav 175
 Rau, Karl Heinrich 7
 Rauchberg, Heinrich 708, 716–717
 Ravenstein 324
 Reinhold, Karl Theodor 593, 632
 Rensselaer, Adrian van 553
 Ricardo, David 13, 40, 106, 108, 131, 141, 148, 182, 189–191, 193–201, 203, 206–207, 210–212, 214, 224, 237, 242–244, 249–250, 259, 264, 267, 275–276, 279, 311, 319, 330–342, 352, 356, 358, 362, 368, 372, 379–380, 390, 394, 403, 436–438, 489–490, 492–494, 496, 498, 507, 511, 526, 538, 541, 549, 565, 568, 572, 579, 580, 584, 589, 595, 602, 604, 606, 613, 629, 633, 635–636, 649–651, 670, 709, 717, 737, 755, 760
 Rickert, Heinrich 291
 Rist, Charles 481, 542, 737
 Ritter, K. 546–547
 Rivière, Mercier de la 185
 Robespierre, Maximilien de 173
 Robinson 678
 Rodbertus, Karl 21–22, 106, 131, 140, 159, 162, 196, 259, 283, 363, 368, 371, 411, 413, 445–446, 520–521, 525–526, 534, 568, 581, 595–596, 602, 633, 662, 740
 Roebuck 678
 Roosevelt, Theodore 394
 Rospigliosi, Fürst von 598
 Ross, Edward Alsworth 554
 Rothschild 60, 442, 787
 Rousseau, Jean-Jacques 164, 170, 172–174, 178, 205, 300, 321–322, 350, 362, 434, 522, 534, 756
 Rümelin, Gustav 639
 Ruskin, John 740

 Saint-Simon, Claude Henry 105, 126, 138, 140, 158, 161–162, 163, 171, 173–174, 362–363, 521, 526
 Salomo 123
 Say, Jean Baptiste 135, 141, 332, 362, 396, 460
 Schachner, Robert 543, 558–560
 Schäffle, Albert Eberhard Friedrich 162, 171
 Schapira, Hermann 50
 Scheidemann, Philipp 161
 Schelling, Friedrich Wilhelm Joseph 165, 171
 Schmidt, Gustav Heinrich 533
 Schmitt, Carl 173
 Schmoller, Gustav 14, 30–31, 136, 140–141, 230, 330, 359, 429, 459, 515, 527–529, 532, 586, 716
 Schopenhauer, Arthur 165
 Schultz, Bruno 461
 Schulz, A. 193
 Schulze-Delitzsch, Hermann 113, 748
 Schumpeter, Joseph 105–110, 131, 141, 147, 149, 151, 158, 165, 206–208, 252, 254, 279,

- 281, 341, 343–344, 357, 358, 364, 369, 380,
431, 443, 503, 548, 552, 586, 593, 605–611,
632, 663
- Schuster, Ernst 285
- Schweitzer, von 347–348
- Sear 678
- Semmelweis, Ignaz Philipp 799
- Sen, Sun–Yat 563
- Senior, Nassau William 149, 275, 436, 442,
460, 462, 495, 540, 549, 754
- Sering, Max 543, 547, 555–556, 603, 797
- Siewers 556, 558
- Sieyès, Abbé Emmanuel Joseph Graf 173
- Simmel, Georg 134, 139, 158, 332
- Simon 327
- Simson 347
- Sismondi, Jean Charles Léonard Simonde de
14, 21, 127, 140, 159, 332, 531, 533, 542,
598–599, 737
- Skalweit, Bruno 543
- Slater, Gilbert 542
- Smith, Adam 10, 13, 21–22, 98, 105, 108,
118, 138, 141, 151, 153, 155, 164–165,
184–191, 205, 207, 211–214, 224, 243, 255,
259, 267, 288, 295, 301, 310–312, 316,
319–322, 332, 338, 342, 349, 350, 359,
361–363, 380, 384–386, 388–390, 392–393,
395, 403–405, 408–410, 415, 431–433,
435–436, 441–443, 462, 466, 470, 471, 489,
492–493, 526, 529–530, 534, 538, 540, 551,
565, 568, 573, 579–580, 582, 584, 587, 589,
595–596, 601, 605, 615, 623, 633, 643, 645,
650, 710, 719, 749, 755–757, 771
- Solon 55, 178
- Sombart, Werner 16, 296, 572, 591, 715,
742–743
- Spann, Othmar 293
- Spence, Thomas 589
- Spencer, Herbert 171, 528, 531
- Spiethoff, Arthur 355, 702
- Stammler 136
- Steffen, Gustav 199
- Stein, Lorenz von 171, 173, 604, 779, 792
- Steuart, Sir James 187, 205, 208, 364, 481,
719, 727
- Stolypin, Pjotr Arkadjewitsch 796
- Stuart (Adelsgeschlecht) 554
- Struve, Peter von 173
- Sumner, William Graham 555
- Sutherland, Herzogin von 55, 531–532
- Taine, Hippolyte 629
- Tantalus 791
- Tarde, Gabriel 538
- Täuber, Conrad 410, 412
- Thiers, Adolphe 526
- Thilenius 673
- Thomas von Aquin 167, 539
- Thomasius, Christian 169
- Thompson, William 788
- Thünen, Heinrich von 78, 131, 193, 195,
197–198, 200–201, 203, 208, 210–219,
221–223, 228–230, 237, 276, 279, 301, 341,
342, 343, 349, 356, 359, 362, 387, 393, 417,
431, 432, 433, 438, 439, 463, 470, 552, 615,
717–719, 755
- Tizian 488, 508, 635
- Tönnies, Ferdinand 171, 762
- Torrens, Robert 192
- Tugan–Baranowski, Michail 106, 543, 555
- Turgot, Anne Robert Jaques 108, 169, 185,
214, 321, 332, 349–350, 363, 434, 534, 537,
538, 568, 582, 584
- Überweg 463
- Ulysses 178
- Vaihinger 242
- Vershofen, Wilhelm 795
- Virchow, Rudolf 320
- Vischer, Peter 488
- Vleugel 360
- Voit 326
- Waeger, Fritz 378, 460
- Waentig, Heinrich 537
- Wagemann, Ernst 673
- Wagner, Adolph 14, 22, 27, 133–134, 142,
151, 159, 243, 250, 314–315, 371, 428, 446,
459, 493–494, 519, 525, 549, 581, 637, 662,
740
- Wakefield, Edward Gibbon 569
- Walker, William 347, 595
- Walras, Léon 21, 254, 565, 606
- Ward, Lester 178
- Washington, George 555
- Webb, Beatrice 290

-
- Weber, Adolf 279–280, 348
Weber, Georg 554
Weber, Max 16, 225, 272, 296, 301, 319,
352, 410, 715, 734
Whately 437, 462
Whittington 635
Wicksell 282
Wieser, Friedrich von 130, 135, 141, 156,
220–221, 249, 280–281, 333, 359, 494–496,
503, 507, 548–549, 551–552, 610
Wilbrandt, K. 461
Wilhelm der Eroberer 31, 521
Wilhelm I. 790
Wilhelm II. von England 167
- William I. 169
Winstanley, Gerrard 520
Withers, Hartley 697, 727
Wolf, Julius 593, 632
Woofter, Thomas Jackson 414–415
Wunderlich, Frida 290–304
Wundt, Wilhelm Max 520
- Young, Arthur 57
- Zeitlin, Egon 492
Zuckerkindl, Robert 109, 360, 490, 503–
504, 551, 611, 640, 778
Zwiedeneck–Südenhorst, Otto von 701