

Investitionsmultiplikator und Horten

Von

Emil Korner - Port William (Schottland)

Inhaltsverzeichnis: I. Das Richtige in Keynes' Beschäftigungstheorie nur eine verschlechterte Version der Theorie von Adam Smith und Robert Malthus S. 39 — II. Über die angebliche Unlogik von Schwankungen in der Beschäftigungsmenge, über Massenpsychologie und die Eignung von Grenz-, Kollektiv- und Durchschnittsgrößen zur Lösung des Beschäftigungsproblems S. 40 — III. Erdichtete „Erfahrungstatsachen“ S. 45 — IV. Die der „Ersparnis-Investitions-gleichung“ zugrunde liegende gedankliche Teilung des Verkaufserlöses nur tauschwertmengenmäßig durchführbar S. 48 — V. Über die Definition des Investitionsmultiplikators S. 50 — VI. Über sein Verhältnis zum „Grenzhang zum Verbrauch“ S. 52 — VII. Keynes hat das Wesen des Multiplikators nicht eingesehen S. 54 — VIII. Veranschaulichung der Multiplikatorwirkung an einer Robinsonade S. 55 — IX. Wie Keynes zu seiner Multiplikatortheorie wahrscheinlich gelangte S. 58 — X. Über die Eignung der zur Erfassung einer Beschäftigungszunahme verwendeten Masse S. 62 — XI. Die Multiplikatortheorie vermöchte, selbst wenn sie richtig wäre, keine für praktisches Handeln brauchbaren Prinzipien zu liefern S. 65 — XII. Über die Verschiedenheit der Krankheitsanlagen verschiedener individueller Volkswirtschaften und die Verschiedenheit der Ursachen von Wirtschaftsstörungen S. 65 — XIII. Über Keynes' pseudomathematische Methoden S. 72 — XIV. Der schwerste Fehler der Multiplikatortheorie S. 74 — XV. Horten als einheitliches Symptom jeder Unterbeschäftigung S. 77 — XVI. Enthorten als ihr einheitliches Heilmittel S. 85.

„A man is never more apt to deceive others than when he has deceived himself“ (Bentham).

I.

In meiner Abhandlung „J. M. Keynes und die Beschäftigungstheorie der Klassiker“ (80. Jahrg., 1. Heft dieser Zeitschrift), die fortzusetzen diese Studie bestimmt ist, legte ich an Hand von Zitaten aus den Klassikern betreffs der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ unter anderem dar,

„daß ihr Richtiges schon zur Gänze in Malthus' Principles Of Political Economy enthalten war, während ihr Neues unrichtig ist“ (Abschn. III).

Freilich ergibt die Überlegenheit von Adam Smith und Robert Malthus über J. M. Keynes sich nicht nur aus der Unrichtigkeit seines Neuen, sondern auch aus der Tatsache, daß sein Richtiges im besten Falle nur eine verschlechterte Version der klassischen Theorie bildet.

Hierher gehört vor allem die Vernachlässigung des Sättigungsphänomens und der aus ihm erwachsenden Nötigung zu

Entdeckung bzw. zu Erregung neuer Bedürfnisse und deren Befriedigung durch neuartige (Luxus-)Güter (oder wenigstens durch persönliche Dienste), aber auch die fehlende Einsicht in das Wesen des *Sparens* oder in die Bedeutung der Freiheit des *Außenhandels* und der Wechselkursbildung für das Vollbeschäftigungsziel.

Was aber Keynes' Unternehmen anbelangt, „die Veranlassung zur Investition“ dem verderblichen Einfluß des Profitmotivs zu entziehen und den „Individualismus von seinen Mängeln und Mißbräuchen zu reinigen“, so ist für die Eignung des zur Realisierung dieses Zweckes in Aussicht genommenen Mittels ‚Verstaatlichung der Investition‘ nichts so bezeichnend, wie daß Keynes die Frage:

„Was wollt ihr tun, wenn ihr alle Häuser und Straßen und Stadthallen und Elektrizitätswerke und Wasserwerke usw. ausgehaut habt, die die stabile Bevölkerung der Zukunft aller Erwartung nach benötigen kann?“

nicht anders als damit zu beantworten wußte,

„daß dieselbe Schwierigkeit auch für private Investitionen und industrielle Ausdehnung gilt“.

Und dies, obgleich, wie in jener Abhandlung gezeigt wurde, „die selbe Schwierigkeit“ einesteils für Smith und Malthus nicht bestanden hat, während andernteils gegen die Keynessche Lösung des Beschäftigungsproblems der gleiche Einwand erhoben werden kann, den er gegen die Bautätigkeit der Pharaonen und der mittelalterlichen Fürsten erhob. Der Einwand nämlich, daß sie keine wirkliche Lösung bildeten, sondern

„nur den Tag aufschoben, an dem die Fülle des Kapitals auf die Fülle der Produktion störend einwirkt“ (Allg. Theorie d. Besch., S. 184).

Doch manifestiert die Inferiorität der Keynesschen gegenüber der klassischen Beschäftigungstheorie sich auch noch in vielen anderen Erkenntnislücken, Unklarheiten, Irrtümern und Widersprüchen auf dem Gebiete des Richtigen seiner Lehre. In den folgenden Abschnitten sollen diese Mängel aber (ohne weitere Referenz zu den korrespondierenden klassischen Theoremen) nur insoweit Beachtung finden, als sie die Unrichtigkeit seines Neuen ursächlich begründen.

II.

Zu seinem Neuen gelangte Keynes anscheinend auf Grund der folgenden Betrachtung über die „das hervorstechende Merkmal unserer gegenwärtigen Wirtschaftsordnung“ bildenden „großen Schwankungen in bezug auf die Produktion und Beschäftigung“:

„Da nun diese Erfahrungstatsachen sich nicht aus logischer Notwendigkeit ergeben, hat man anzunehmen, daß die Umgebung und die psychologischen Neigungen der modernen Welt derart sein müssen, daß sie diese Ergebnisse hervorbringen. Es ist deshalb nützlich, zu

überlegen, welche hypothetischen psychologischen Neigungen zu einem beständigen System führen würden; und ferner, ob diese Neigungen der Welt, in der wir leben, glaubhaft zugeschrieben werden können“ (ebendort, S. 209).

Es ist ein monströser Satz. Erfahrungstatsachen, die „sich nicht aus logischer Notwendigkeit ergeben“, obgleich sie notwendigerweise aus den „psychologischen Neigungen der modernen Welt“ resultieren! Als ob die Aufgabe einer „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ nicht just wäre, sich „diesen Erfahrungstatsachen“ so anzupassen und sie so zu erklären, daß die Verkettung des ihnen annahmegemäß zugrundeliegenden Geschehens als Natur- und Denknöwendigkeit erscheint! Als ob die Logik einen Gegensatz zur Psychologie begründete, der ermöglicht, daß es „logisch“ anders hätte kommen können, als es „tatsächlich“ gekommen ist! Als ob Logik sich von Psychologie nicht vielmehr bloß insoweit unterscheidet, als die letztere die Gesetze erforscht, nach denen unsere Vorstellungen entstehen, während die erstere bloß das Formelle des Denkprozesses ausdrückt, d. h. sich bloß mit den Gesetzen befaßt, nach denen diese selben Vorstellungen miteinander verbunden werden müssen, um objektiv gültige Erkenntnisse zu erzielen! Und — nicht zuletzt — als ob der „zureichende“ logische Grund für „diese Erfahrungstatsachen“ dem zureichenden psychologischen Grund widersprechen könnte und dürfte, obgleich Logik nicht mehr ist als nur „das Wissen von der Verfahrensweise der Vernunft“ (Schopenhauer)!

Nicht weniger monströs ist, daß Keynes anscheinend nicht bloß das menschliche Individuum, sondern auch die „moderne Welt“ als eine seelische, von allerhand Gefühlen, Neigungen und Willensregungen (wie z. B. dem „psychologischen Hang zum Verbrauch“, der „psychologischen Erwartung des künftigen Ertragnisses aus Kapitalwerten“ und dem „psychologischen Verhalten zur Liquidität“; ebendort, S. 206 u. 209) bedrängte seelische Einheit auffaßte, die als „Massenpsychologie einer großen Zahl unwissender Menschen“ (ebendort, S. 130) naturgemäß „Wellen irrationaler Psychologie“ ausstrahle (ebendort, S. 137) und der man daher eine „Geschäfts- und eine Marktpsychologie“ (ebendort, S. 131 u. 137) „glaubhaft zuschreiben“ dürfe.

Also formulierte er das Verhalten der modernen Welt bestimmende und die Theorie des „Investitionsmultiplikators“ begründende „psychologische Gesetz“, wonach „sich der laufende Verbrauch mit einer Zunahme der Beschäftigung ausdehnt, aber um weniger als den ganzen Zuwachs des Realeinkommens und daß er bei einer Abnahme der Beschäftigung abnimmt, aber um weniger als die ganze Abnahme des Realeinkommens. Was auf den Durchschnitt der Einzelnen zutrifft, trifft überdies wahrscheinlich auch auf die Regierungen zu . . .“ (ebendort, S. 210).

Daß zu solcher Vermengung empirischer Massenbeobachtung mit Psychologie, die doch immer nur Individual-Psychologie sein kann (selbst wenn gewisse Erscheinungen der Individualpsychologie sich nur aus Einwirkungen der Gesellschaft erklären lassen), keinerlei Grund vorlag, erhellt nicht zuletzt aus dieser seiner Begründung des angeblich „den Durchschnitt des Gemeinwesens“ beherrschenden Gesetzes:

„Mit einer Zunahme des Realeinkommens vermindert sich nicht nur der Druck der gegenwärtigen Bedürfnisse, sondern vergrößert sich auch der frei verwendbare Teil über der bestehenden Lebenshaltung; und bei einer Abnahme des Realeinkommens trifft das Gegenteil zu“ (ebendort),

einer Begründung, die sich offenbar auf eine psychologische, wenngleich so oberflächliche Beobachtung des individuellen Bewußtseins gründet, daß man von ihr schon in Anbetracht des Außerachtlassens des Sättigungsphänomens und der Rolle, die sie in der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ spielt, sagen kann, sie habe „den menschlichen Urteilen die gefährlichsten Fallstricke gelegt“ (Nietzsche).

Anscheinend in der Überzeugung, daß „die unlogische Notwendigkeit“ der Beschäftigungsschwankungen dem Laissez-faire-Individualismus „glaubhaft zugeschrieben werden kann“, rückte Keynes eben nicht nur von der Individualwirtschaft, der Individualethik und allen wirtschaftstheoretischen Individualbegriffen, sondern auch von der Individualpsychologie ab, faßte er, um dies mit Vorteil tun zu können, die subjektiven Neigungen, Abneigungen, Fähigkeiten, Streben sowie gewisse physiologische und psychologische Phänomene des individualwirtschaftlichen Bereichs nach Karl Marxscher Art in „objektive“ Durchschnittswerte zusammen, denen er Namen verlieh, die zum Großteil ausgerechnet dem Sprachschätze der subjektiven Werttheorie entlehnt sind, wie z. B. Grenznachteil der Arbeit, Grenzerzeugnis, Grenzerlös, Grenzfaktorkosten, Grenzhang zum Verbrauch, Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals, ja sogar ‚Grenzmultiplikator‘. Daneben schuf er sich im Bilde des ‚Gesamtkapitalisten bzw. des ‚Gesamtarbeiters‘ auch Kollektivgrößen, wie z. B. „gesamter Angebotspreis“, „Funktion des gesamten Angebotes“, „Funktion der gesamten Nachfrage“, „Elastizität der Beschäftigung“, „Elastizität der Produktion“, „Veranlassung zur Investition“, „Durchschnittsergebnis der Investitionen“ usw. Die Methode artete, kurz gesagt, in eine Apotheose dessen aus, was ich in „Das Mittel gegen Krieg und Armut“ (Europaverlag, Zürich 1949 und Williams & Norgate, London 1951) als den „Glauben in den hl. Durchschnitt“ angeprangert hatte, d. i. als den Hang der modernen Welt und der hochgelehrten Ausleger ihrer glaubhaften hypothetischen

irrational-psychologischen Neigungen, „Verschiedenes gleichzumachen, um Unbeweisbares zu beweisen“ (Bd. I, S. 24—52).

Wie es um den wissenschaftlichen Wert der Keynesschen Durchschnittsgrößen bestellt ist, erhellt z. B. aus der Erwägung, daß es offenbar genau so viele verschiedene „Grenznachteile der Arbeit“ geben muß als Arbeiter, genau so viele verschiedene „Grenzfaktorkosten“ als Fabrikunternehmungen. Wenn einesteil wahr sein soll, daß „Grenznachteil der Arbeit“ gleichbedeutend ist mit jeglicher Überlegung,

„die einen Menschen veranlassen könnte, lieber nicht zu arbeiten, als einen Lohn anzunehmen, dessen Nutzen für ihn unter einem gewissen Minimum liegt“ (Allgem. Theorie d. Besch., S. 5),

einem Minimum, dessen Höhe offenbar nur dieser Mensch allein zu bestimmen vermag, während die Erfahrung andernteils lehrt, daß die Verkaufspreise von Leistungen und Erzeugnissen gleicher Qualität auf gleichem Markte gleich sind, obgleich selbst die Erzeugungskosten zweier unter gleichen Bedingungen produzierender Unternehmer des gleichen Produktionszweiges ungleich ausfallen: wie sollte zugleich wahr sein können, daß

„der Reallohn nicht niedriger sein kann als der Grenznachteil der Arbeit“ (ebendort, S. 24)?

Welcher von den Billionen Grenznachteilen der Arbeit ist mit dieser Formel gemeint?

Doch sind die hl. Durchschnittsgrößen ungeachtet der heillosen Verwirrung, die sie anrichten, noch lange nicht das Schlimmste. Schwerer wiegt einesteil der Ersatz des Einzelunternehmers durch den Gesamtkapitalisten, andernteils aber, daß die „nicht aus logischer Notwendigkeit“ erwachsenen „Erfahrungstatsachen“ zumeist alles sind, ausgenommen Tatsachen der Erfahrung.

Was vor allem die Ausschaltung des Einzelunternehmers aus der Keynesschen Beschäftigungsanalyse anbelangt, so ist zu bedenken, daß in einer dem Freiheitsgesetz unterworfenen Volkswirtschaft in jedem einzelnen Produktionszweige der leistungsfähigste Unternehmerkonkurrent den Preis jedes einzelnen Produktes gewissermaßen für das Wirtschaftsganze bestimmt und daß auch er es ist, der u. a. den als ‚Nachfrageelastizität‘ bekannten Beschäftigungsmultiplikator in Bewegung setzt. Denn da der ‚Gesamtunternehmer‘ nur über den Durchschnitt aus guten und schlechten Produktionsmöglichkeiten, aus guten und schlechten Transport- und Absatzbedingungen, aus guten und schlechten Arbeiter-, Beamten- und Unternehmerqualitäten usw. verfügt, so ist der sein Verhalten bestimmende Durch-

schnitt seiner Erzeugungskosten notwendigerweise bedeutend höher als seine niedrigsten Kosten, der Durchschnitt seiner Erzeugnisqualität bedeutend schlechter als seine beste Erzeugnisqualität usw., so ist ihm versagt, es (in bezug auf Gestaltung der Beschäftigungsmenge) einer Volkswirtschaft gleichzutun, in welcher „die nicht zu befriedigende Begierde zu Haben“ (Kant) individuelle Absatzsteigerung sogar ungeachtet einschneidender Absatzsenkung erzwingt und der Erzeugnispreis allgemein herabgesetzt wird, sofern auch nur die Produktionskosten einer einzelnen Unternehmung sinken.

Und nicht geringer ist die Bedeutung des leistungsfähigsten Einzelunternehmers bei der Bestimmung des Wechselkurses auf dem freien Devisenmarkte. Denn die weitverbreitete Vorstellung, der freie Wechselkurs werde durch die durchschnittliche Kaufkraft der Währungseinheit im Inlande gestaltet, ist natürlich irrig. In Wirklichkeit ist ganz gut denkbar, daß ein einziger, Exporteur, z. B. der csl. Schuhfabrikant Thomas Bata, den intervalutarischen Wechselkurs der Währung seines Heimatlandes (ohne Rücksicht auf die vielleicht viel geringere relative Leistungsfähigkeit der übrigen heimischen Industrien) allein bestimmt. Diesbezüglich sei auf meine im 78. Jahrg. dieser Zeitschrift (1. Heft) veröffentlichte Abhandlung „Der Julisturm im Lichte der Einkommensgleichung“ verwiesen, indem ich die dortigen Ausführungen (III., S. 10—15) noch, wie folgt, ergänze:

Unterstellt man der Vereinfachung halber, daß fünf der inländischen Erzeugnisarten A, B, C, D und E in den Vereinigten Staaten einen unbeschränkt aufnahmefähigen Markt zu dem dort geltenden einheitlichen Preis von \$ 1000,— haben, während im britischen Inlande für die Einheit A 200, für die Einheit B 250, für die Einheit C 300, für die Einheit D 320 und für die Einheit E 350 Pfundsterling zu erzielen sind; ferner daß es eine Importschuld von 10 Millionen Dollar zu bezahlen gilt: so ist klar, daß der Dollarkurs sich in London auf mindestens 4/- sh stellen muß, damit der Erzeuger von A seine Rechnung findet. Reicht die Erzeugungskapazität der A-Produktionsstätten aus, um die gesamte Dollarnachfrage zu befriedigen, so besteht kein Anlaß zu Kursänderung. Sollten die A-Erzeuger aber bloß Exportaufträge bis zum Höchstbetrage von 5 Millionen Dollar auszuführen imstande sein, so daß auch die Erzeuger von B und C herangezogen werden müssen, so wird der Dollarkurs die Höhe von 6/- sh zu erklimmen haben. Denn erst bei diesem Kurs ergeben die in USA erzielbaren 1000.— \$ einen Erlös von £ 300 je Erzeugniseinheit C. Ausdehnung der A- und der B-Produktionsanlagen wäre unter diesen Umständen gleichbedeutend mit Kursreduktion und also auch mit

Verbilligung der Einfuhr. Umgekehrt aber würde Erreichung der Sättigungsgrenze oder eine aus anderen Gründen stattfindende Einschränkung der amerikanischen Aufnahmefähigkeit für die betreffenden britischen Produkte zu Wechselkurserhöhung führen. Solcherart wird das Kursniveau durch denjenigen wenigst leistungsfähigen Exporteur bestimmt, auf dessen Devisen der Markt zur Deckung des Bedarfs bzw. zur Bezahlung der Importschulden noch angewiesen ist. (Mithin erscheint auch die von Keynes in „Ein Traktat über Währungsreform“ vorgebrachte Behauptung unfundiert,

„daß die Wechselkursschwankungen zwischen zwei Ländern . . . sich ziemlich genau den Schwankungen des inneren Preisniveaus der beiden Länder anpassen. Daraus folgt, daß der Wechselkurs zugunsten eines der Länder durch eine Finanzpolitik verbessert werden kann, die sich auf die Senkung des inneren Preisniveaus richtet“.

Falls z. B. Großbritannien Stahl am billigsten, alle anderen Güter am teuersten in der Welt erzeugte, würde der freie £-Kurs lediglich die Kaufkraft des £ gegenüber Stahl zum Ausdruck bringen, sofern die Stahlproduktion zur Bezahlung der britischen Importe ausreicht).

Ohne die Psychologie des Einzelunternehmers und der übrigen einzelnen Wirtschaftenden geht es also nicht. Nur das Individuum hat Fähigkeiten und Begierden. Nur das Individuum emaniiert Einfluß. Und da es umgekehrt keine gesellschaftlichen, sondern nur individuelle Vorstellungen und Motive, keinen gesellschaftlichen, sondern nur individuellen Willen gibt, selbst wenn von Individuen für die Gesellschaft und im Einklang mit der Mehrzahl ihrer Mitglieder gewollt und gehandelt wird, so kann mit Hilfe des ‚Gesamtunternehmers‘ oder des ‚Gesamtsparers‘ oder des ‚Gesamtarbeiters‘ und der ihnen zugeschriebenen ‚Gesamtfunktionen‘ vielleicht Sozialbiologie oder arithmetisch fundierte Kausalstatistik betrieben, doch keinesfalls das der Beschäftigungstheorie gesteckte Ziel erreicht werden: „zu entdecken, was die Menge der Beschäftigung bestimmt“ (Allgem. Theorie d. Besch., S. 77) und das Wirtschaftsgeschehen so lenken zu lernen, daß „die Befriedigung für das Gemeinwesen aufs Höchstmaß“ gesteigert wird (ebendort, S. 271).

III.

Die Überlegungen aber, die Keynes über die „nicht aus logischer Notwendigkeit“ erwachsenen Erfahrungstatsachen anstellte, verführten ihn dazu, Erfahrungen zu erdichten, sie als unmittelbare Evidenz zu präsentieren, um dann nach jenen Prinzipien suchen zu können, die seine Fiktion logisch begründen und „glaubhaft“ machen.

Beispielsweise gibt es keine Erfahrung, derzufolge (wegen des ‚Gesetzes vom abnehmenden Ertrage‘)

„jede Zunahme der Beschäftigung für die schon vorher Beschäftigten ein gewisses Opfer im Realeinkommen bedingt“ (ebendort, S. 69 f.),
oder

„mit der Zunahme der wirksamen Nachfrage die Beschäftigung zu einem Reallohn zunimmt, der unter dem bestehenden Reallohn liegt, bis ein Punkt kommt, an dem keine überschüssige Arbeit zu dem bestehenden Reallohn verfügbar ist . . .“ (ebendort, S. 245).

Solange die Produktionskapazität der bestehenden Ausrüstung und der verfügbaren Arbeitsmengen nicht voll ausgenutzt erscheint, trifft auch nicht zu,

„daß der Ertrag an der Grenze der Zunahme der auf einer gegebenen Kapitalausrüstung beschäftigten Arbeitseinheiten abnimmt“ (ebendort, S. 97),

bzw. daß, wenn die Beschäftigung zunimmt,

„die Entschädigung, je Arbeitseinheit in Lohngütern ausgedrückt, im allgemeinen fallen und der Gewinn zunehmen muß“ (ebendort, S. 15).

Ansichts der Notorietät fortgesetzter Produktivitätssteigerung in den meisten Industrien (infolge technisch-organisatorischen Fortschrittes), vor allem aber der Wirkung, welche Absatzzunahme miteinander konkurrierender Unternehmungen auf den fixen Kostenteil und damit auch auf den Preis der Erzeugnisse ausübt, ist vielmehr das genaue Gegenteil richtig, steht dem abnehmenden Bodenertrag erfahrungsgemäß ein zunehmender industrieller Ertrag gegenüber. Das wurde schon in Bd. I (S. 234 ff.) meines früher erwähnten Werkes (vgl. auch Bd. II, S. 257) dargetan, wo der von Keynes (in einer Fußnote auf S. 15 der Allg. Th. d. Besch.) geführte „Beweis“ unter anderem, wie folgt, widerlegt erscheint:

„Da unter den angegebenen Umständen die Beschäftigung eines industriellen Unternehmens nur zuzunehmen vermag, solange es über unausgenutzte Arbeits- und Produktionskapazität, bzw. über unbesetzte Arbeitsplätze verfügt, tritt in Wirklichkeit das gerade Gegenteil der behaupteten Folgen ein. Statt zu sinken, würde . . . the reward per unit of labour steigen. Und dies sowohl ‚in terms of wage-goods‘, als auch in bezug auf das gesellschaftliche Geldeinkommen. In diesem Rahmen wird das relative Ausbringen durch jeden zusätzlichen Arbeiter nicht nur nicht verringert, sondern sogar wesentlich gesteigert. Bloß in dem auf S. 125 erwähnten Falle einer mittels Apparaturerweiterung zu bewirkenden Produktionssteigerung vermöchte Senkung des relativen Ausbringens, bzw. Kostensteigerung stattzufinden. Aber just für ihn trifft die Keynesche Unterstellung eines ‚given state of equipment‘ nicht zu.

Das befremdlicherweise von der Landwirtschaft (statt von den wage-goods industries) herbeigeholte Argument: ‚The nth man adds a bushel a day to the harvest‘ muß in Anbetracht der Tatsache versagen, daß auch das fixe Kostenelement des landwirtschaftlichen Großbetriebes dem ‚Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag‘ nicht nur entgegenwirkt, sondern es häufig aufhebt und sogar überwiegt. Den Beweis aber für die Behauptung, daß der Reallohnsenkung eine Profit-

steigerung entspricht, hat Keynes erst gar nicht angetreten. Darum bleibe es bei der obigen Widerlegung!“

Nicht anders verhält es sich mit der „Erfahrung“, daß, im allgemeinen, der

„Angebotpreis (von Investitionsgütern) mit zunehmender Produktion gewöhnlich steigt, sei es wegen der stofflichen Tatsache des abnehmenden Ertrages oder wegen der Neigung der Kosteneinheit, mit der Zunahme der Produktion, in Geld gemessen, zu steigen“ (Allg. Theorie d. Besch., S. 278),

wobei, im besonderen, Vermehrung der Investition

„in irgendeiner gegebenen Art Kapital während irgendeines Zeitabschnittes in der Regel eine Zunahme des Angebotspreises verursacht“ (ebendort, S. 115)

und hierdurch (infolge Verringerung des Kapitalertrages sowie der zwischen ihm und dem Zins bestehenden Spanne) die Beschäftigungsmenge verringert.

Auch hier ist bloß das Gegenteil wahr, nämlich: daß Nachfragesteigerung „gewöhnlich“ zu Kostensenkung führt und also Preissenkung ermöglicht bzw. im freien Wettbewerb auch bewirkt. Mit dieser „Erfahrungstatsache“ hat schon Shakespeare seinen Spott so getrieben:

„Jessica: ‚Ich werde durch meinen Mann selig werden, er hat mich zur Christin gemacht.‘

Lancelot: ‚Wahrhaftig, das ist sehr zu tadeln. Dieses Christenmachen wird den Preis der Schweine steigern; wenn alle Schweinefleisch-Esser werden, so ist in kurzer Zeit kein Schnittchen Speck in der Pfanne mehr für Geld zu haben.‘“ (aus „Der Kaufmann von Venedig“).

Denn da das gesellschaftliche Geldeinkommen (gemäß Einkommensgleichung) zum Kaufe des gesellschaftlichen Produktes genau ausreicht, so entfällt insbesondere dann jede Möglichkeit, diesen Schluß zu verifizieren, falls dem Geldeinkommenszuwachs eine Zunahme in jenen Verbrauchsgütern entspricht, die von der Bevölkerung gerade begehrt werden.

In Anbetracht der bestehenden Verschiedenheit in der Leistungsfähigkeit, der Beschäftigungsmenge, der Produktivität und des Ausnutzungsgrades der Produktionskapazität verschiedener Unternehmungen des gleichen Produktionszweiges einerseits, der bestehenden Gleichheit von Löhnen für gleich seltene Leistungskategorien andererseits, kann es in der freien Wirtschaft auch keine Erfahrung geben, derzufolge

„der Lohn gleich ist dem Grenzerzeugnis der Arbeit, d. h. dem Werte der verlorengegangenen, wenn die Beschäftigung um eine Einheit vermindert wird“ (ebendort, S. 5);

insbesondere wenn zugleich auch wahr sein soll:

„Für jedes Niveau der Beschäftigungsmenge gibt es eine entsprechende Grenzproduktivität der Arbeit, und es ist diese, die den Reallohn bestimmt“ (ebendort S. 25).

Betreffs der modernen Wirtschaft aber lehrt Erfahrung, daß gewisse Arbeitergewerkschaften stark genug sind, für ihre Angehörigen sogar viel höhere als dem Leistungsfähigkeits- oder Leistungsseltenheitsverhältnisse entsprechende Löhne zu erzwingen und daß der Wert des ‚Grenzerzeugnisses‘ oder der ‚Grenzproduktion‘ der Arbeit bei der Bemessung ihrer Lohnforderungen schon aus dem Grunde keine Rolle spielt, weil er ihnen unbekannt ist.

Schließlich erscheint auch die „Erfahrungstatsache“, wonach „die tatsächliche Rate der laufenden Investition bis auf den Punkt getrieben wird, auf dem es keine Klasse von Kapitalwerten mehr gibt, deren Grenzleistungsfähigkeit den laufenden Zinsfuß übersteigt“ (ebendort, S. 115),

schlechthin aus den Fingern gezogen. Erfahrungsgemäß findet Erweiterung von Produktionsanlagen grundsätzlich nur statt, falls ihre Kapazität zu Befriedigung der Nachfrage nicht ausreicht und steigende Erzeugnispreise höhere Gewinne verheißen. Nur Irrsinnige werden zu einer Zeit investieren, wo es, wie im Wirtschaftsniedergange, „keine Klasse von Kapitalwerten mehr gibt, deren Grenzleistungsfähigkeit den laufenden Zinsfuß übersteigt“.

IV.

Zu dem „Neuen“ gehört auch der durch die These

„Verbrauch — um das Selbstverständliche zu wiederholen — ist das einzige Ziel und der einzige Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit“ (ebendort, S. 89),

sowie durch unausgesetzte Hervorhebung des „Realeinkommens“ vorbereitete, in der Zweiteilung des Verkaufserlöses kulminierende abenteuerliche Versuch, die „Allgemeine Theorie der Beschäftigung“ auf Gebrauchswertmengen statt auf Tauschwertmengen zu begründen.

„Abenteuerlich“ ist dieser Versuch, weil, auch nach Keynes, „Realeinkommen, in Größen der Erzeugung gemessen, zahlenmäßig nicht genau erfaßbar sein mag“ (ebendort, S. 98),

und weil offenbar bloß Verbrauch „wirtschaftlicher“, d. i. t a u s c h - w e r t i g e r Güter, keinesfalls aber Verbrauch schlechthin bezweckt wäre, wäre Verbrauch tatsächlich der einzige Zweck aller Wirtschaftenden. In Wirklichkeit bildet (wie in der Juliusturm-Studie, S. 3, gezeigt wurde) nicht Verbrauch, sondern Beseitigung oder Verringerung der E x i s t e n z s o r g e das einheitliche Ziel aller Wirtschaftenden, deren Wenigerverbrauch Keynes so bitter beklagte, ohne der „Selbstverständlichkeit“ zu gedenken, daß Existenzsorge eben auch durch Wenigerverbrauch bzw. durch Vermögensanhäufung verringert zu werden vermag.

In der modernen Wirtschaft, wo Geldeinkommen, dieses Hauptbefriedigungsmittel des wirtschaftlichen Bedürfnisses, durch Verkauf

produktiver Arbeiter-, Sparer- oder Unternehmerleistungen erzielt wird und die Preise dieser Leistungen den Preis ihrer Produkte bestimmen, kann das Realeinkommen logischerweise nur via Geldeinkommen und bloß durch in Preiseinheiten ausgedrückte Tauschwertmengen zahlenmäßig erfaßt werden. Unter diesen Umständen ist die Teilung des Gesamtverkaufserlöses in Verbrauchsgüter und in Investitionsgüter, die der Keynesschen ‚Ersparnis-Investitionsgleichung‘ zugrundeliegt (vgl. VII meiner früheren Keynes-Studie) weder theoretisch noch praktisch durchführbar und darum für den ihr zugedachten Zweck völlig ungeeignet.

Wenn Keynes angesichts dieser Sachlage von der klassischen Einkommensgleichung sagte, sie sei „zwar sehr einleuchtend, aber falsch“ (ebendort, S. 18), so wird dieses Urteil viel eher seiner eigenen Ersparnis-Investitionsgleichung gerecht. Das erhellt an sich schon aus der Erwägung, daß die These:

„Die Menge Gewerbstätigkeit, die irgendein Kapital zu beschäftigen vermag, muß offenbar der Zahl von Arbeitern gleich sein, die es mit Materialien, Werkzeugen und einem der Natur der Arbeit angemessenen Unterhalt versorgen kann“ (Adam Smith, *The Wealth Of Nations*, Buch II, Kap. 2),

für jede Ersparnis zutrifft, aus der irgendeine Produktion finanziert werden muß, d. h. gleichviel ob es sich um Verbrauchs- oder um Produktivgütererzeugung handelt. Auch im letzteren Falle muß die Ersparnis mithin nicht nur den Kaufpreis der erforderlichen Materialien und Hilfsstoffe, sondern auch denjenigen der Erzeugnisse einschließen, welche von den Lohn- und Zinsempfängern verbraucht werden. In der Naturalwirtschaft träte dies ganz klar zutage. Dort würde sich der Wert jeglicher ‚Investition‘ — ganz im Sinne der Smithschen These — aus dem Wert der hierfür aufgewendeten Produktivgüter und dem Wert der von den Arbeitern verbrauchten Genußgüter errechnen. Es in der Geldwirtschaft anders zu halten, dazu liegt um so weniger Anlaß vor, als es, auch nach Keynes, zwar Verbrauchen ohne Investieren, aber nicht Investieren ohne Verbrauchen geben kann und „die Ausgabe für den Verbrauch“ darum wohl oder übel immer auch Posten enthalten muß, die mit der „Ausgabe für Investition“ ursächlich zusammenhängen und also der „Veranlassung zur Investition“, nicht aber dem „Hang zum Verbrauch“ zugerechnet werden müssen. Wären sie ohne Investieren doch nicht in Erscheinung getreten! Wird noch bedacht, daß sich auch im restlichen Verbrauchsgütererlös notwendigerweise Beträge befinden müssen, die nicht aus dem laufenden Einkommen

stammen, so liegt nicht nur die Unmöglichkeit, sondern auch die Wertlosigkeit, um nicht zu sagen: die Schädlichkeit, jener Erlösteilung auf der Hand.

Führte sie doch, wie ersichtlich, ungeachtet dessen zu logischen Schlüssen, daß Keynes nicht imstande war, sie durch ein anschaulich Erkanntes zu stützen. Freilich sind es Schlüsse, die unzweifelhaften Wahrheiten widersprechen und nur bestätigen, daß „die Wahrheit nicht auf abstrakten Sätzen beruhen kann“ (Schopenhauer). Oder, wie **Bentham** es ausdrückte:

„If we prove the consequences from the principle, it is only from the consequences that we learn the principle.“

Ein weiteres Beispiel dieser Art liefert die „Erkenntnis“:

„Die Entscheidungen, zu verbrauchen, und die Entscheidungen, zu investieren, bestimmen unter sich das Einkommen“ (Allg. Theorie d. B., S. 56), da sie schon im Hinblick darauf jeder Grundlage entbehrt, daß sowohl die Entscheidungen zu borgen oder zu entsparen, als auch die Entscheidungen zu investieren, zu gleicher Zeit „Entscheidungen zu verbrauchen“ bilden, wobei von dem durch „Entsparen ermöglichten Verbrauch bereits vorhandener, bisher unverkäuflicher Vorratsbestände doch ganz gewiß nicht behauptet werden kann, daß er „das Einkommen bestimmt“.

Vor allem aber manifestiert die Ungereimtheit der Verkaufserlösteilung sich in der Konsequenz, daß in der (auf ihr beruhenden) Ersparnis-Investitionsungleichung kein Platz ist für das wichtigste Phänomen der Beschäftigungstheorie, nämlich: für das Horten (vgl. XV und XVI).

Schließlich sei in diesem Zusammenhange noch auf die das „Real-einkommen“ betreffenden Darlegungen in X verwiesen.

V.

Neu und unrichtig ist nicht zuletzt auch die Multiplikationstheorie, derzufolge

„bei einem Zuwachs der Gesamtinvestition das Einkommen um einen Betrag zunehmen wird, der k mal dem Zuwachs der Investition gleichkommt“ (ebendort, S. 98).

Nach Keynes kann

„unter gegebenen Umständen nämlich ein bestimmtes Verhältnis, der Multiplikator, zwischen Einkommen und Investition festgelegt werden und, mit gewissen Vereinfachungen, zwischen der gesamten Beschäftigung und der unmittelbar mit Investition befaßten Beschäftigung, die wir Grundbeschäftigung nennen werden“ (ebendort, S. 97),

wobei k den „Investitionsmultiplikator“ bilde.

Dieser Multiplikator ist eine Größe, der offenbar bestimmt ist, bei der geplanten Reinigung des Laisses-faire-Individualismus „von

seinen Mängeln und Mißbräuchen“ (vgl. XII der früheren Keynes-Studie) eine bedeutende Funktion zu versehen. Je größer nämlich der Multiplikator, desto kleiner brauche der Investitionszuwachs zur bestehenden Grundbeschäftigung zu sein, um das Beschäftigungsdefizit beseitigen zu können. Darüber hinaus sage der Investitionsmultiplikator uns auch,

„um wieviel die Beschäftigung vermehrt werden muß, um eine Zunahme im Realeinkommen zu ergeben, die genügt, um die Bevölkerung zu den Ersparnissen zu veranlassen“,

die zur Deckung der zusätzlichen Investitionskosten erforderlich sind (ebendort, 100).

Das wäre in der Tat just jenes Wissen, das die künftigen Investitionsdiktatoren einesteils davor zu bewahren vermöchte,

zu tun, wie die Pharaonen und mittelalterlichen Fürsten taten, als sie Pyramiden, Mausoleen, mächtige Paläste, Kathedralen und andere Baudenkmale errichteten, die „in Wahrheit überhaupt keine wirtschaftlichen Früchte abwerfen, sondern nur den Tag aufschieben, an dem die Fülle des Kapitals auf die Fülle der Produktion störend einwirkt“ (ebendort, S. 184),

während es sie andernteils befähigen würde,

das Höchstmaß an Wohlfahrt durch das Minimum an Investitionen zu bewirken, solchen, die „nicht nur die Beschäftigung, sondern auch das reale Einkommen der Volkswirtschaft an nützlichen Gütern und Dienstleistungen vermehren“ (ebendort).

Nach Keynes, der (wie er selbst angibt) seiner Multiplikatortheorie eine von R. F. Kahn entwickelte Idee zugrundelegte, wird beispielsweise,

„wenn die Verbrauchspsychologie des Gemeinwesens derart ist, daß es sich entschließt, neun Zehntel einer Zunahme des Einkommens zu verbrauchen, der Multiplikator k gleich 10 sein und die Gesamtbeschäftigung, verursacht durch vermehrte öffentliche Arbeiten, zehnmal die Grundbeschäftigung, die durch die öffentlichen Arbeiten selber geschaffen wird, vorausgesetzt, daß die Investition nicht in anderen Richtungen abnimmt“ (ebendort, S. 100).

Im Gegensatz zum „Hang zum Verbrauch“, dem die bisherige Einkommensgröße entspricht und der das bisherige Verhältnis von Verbrauch und Investition begründete (vgl. II), hat der Investitionsmultiplikator solcherart die Verbrauchspsychologie des Gemeinwesens gegenüber einer Einkommens-Zunahme auszudrücken, weil

„die Menschen in der Regel im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit der Zunahme in ihrem Einkommen zu vermehren, aber nicht in vollem Maße dieser Zunahme“ (ebendort, S. 83).

Wie aber mißt man diese gesamt-psychologische Änderung? Wie erkennt man das ihr entsprechende Ausmaß des Multiplikators, auf

daß er uns über das zur Erreichung des Vollbeschäftigungszustandes erforderliche Investitionsminimum aufkläre?

Mangels Kenntnis der „gegebenen Umstände“ (vgl. das frühere Zitat) ist es, so antwortet Keynes, zwar nicht möglich, Verallgemeinerungen zu machen. Doch lasse sich wohl

„zum Beispiel sagen, daß ein modernes Gemeinwesen wahrscheinlich dazu neigen wird, nicht mehr als 80 % irgendwelchen Zuwachses an Realeinkommen zu verbrauchen, wenn es eine geschlossene Wirtschaftsordnung darstellt, in welcher der Verbrauch der Arbeitslosen vom Verbrauch anderer Verbraucher bezahlt wird, so daß der Multiplikator, nach Abzug der Gegenwirkungen, nicht viel weniger als 5 wäre. In einem Lande hingegen, in welchem, sagen wir, 20 % des Verbrauchs durch den Außenhandel befriedigt werden, und in welchem die Arbeitslosen aus Anleihen oder dergleichen bis zu 50 % ihres normalen Verbrauches erhalten, mag der Multiplikator bis auf das Zwei- oder Dreifache der Beschäftigung fallen, die durch eine spezifische Neuinvestition geschaffen wird. Es ist der allgemeine Grundsatz des Multiplikators, an den wir uns betreffs Erklärung der Tatsache halten müssen, daß Schwankungen im Betrage der Investition, die einen verhältnismäßig kleinen Teil des Volkseinkommens ausmachen, Schwankungen in der Gesamtbeschäftigung und im Gesamteinkommen hervorrufen können, die in ihrem Ausmaß so viel größer als sie selbst sind“ (ebendort, S. 103 f.).

VI.

Anscheinend weil die letzterwähnten Schwankungen eine neue Lage in bezug auf den von Keynes ursprünglich als

„die physiologischen Merkmale des Gemeinwesens, die den Teil des Einkommens bestimmen, der voraussichtlich verbraucht werden wird“ (ebendort, S. 24), definierten „Hang zum Verbrauch“ schaffen, indem das in diesem Hang ausgedrückte bisherige „Verhältnis von Einkommen und voraussichtlichem Verbrauch“ (ebendort, S. 25) durch das „gesamtpsychologische“ Zunahmegesetz eine Änderung erfährt, führte Keynes einen neuen Grenzbegriff, den „Grenzhang zum Verbrauch“, ein, den er als

„das Verhältnis zwischen dem Zuwachs des Verbrauches, der einen gegebenen Zuwachs der Ersparnis begleiten muß...“ (ebendort, S. 209),

definierte, ohne — nachlässigerweise — auch nur anzugeben, zu welcher Größe der Zuwachs des Verbrauchs in ein Verhältnis gesetzt wird. Doch läßt sich aus seinen sonstigen Ausführungen eraten, daß dieser neue Verbrauchshang das Verhältnis von Verbrauchs- und Einkommenszunahme einerseits, von Verbrauchs- und Ersparniszunahme andererseits zu versinnlichen hat. Offenbar galt es zu verhindern, daß die Verbrauchszunahme sich mit dem bisherigen Verbrauchshange zu einem Durchschnitt vermische, weil

„man sich in der Tat leicht Fälle vorstellen kann, wo der Grenzhang zum Verbrauch sehr vom Durchschnittshang abweicht“ (ebendort, S. 99),

so daß zwei Durchschnittsgrößen dem Zweck,

„allgemeine Grundsätze zur Schätzung der tatsächlichen Mengenbeziehung zwi-

schen einem Zuwachs der Reininvestition und dem Zuwachs der mit ihr verbundenen Gesamtbeschäftigung niederzulegen“ (ebendort, S. 97),
besser zu dienen vermögen als eine Durchschnittsgröße des „Hanges zum Verbrauch“.

Was aber die Änderungen im Verbrauch anbelangt, die den „Grenzhang zum Verbrauch“ gebären, bleibe

„uns nur der Schluß übrig, daß kurzfristige Änderungen im Verbrauch sich größtenteils auf Änderungen in der Rate stützen, in welcher Einkommen (in Lohneinheiten gemessen) verdient wird, und nicht auf Änderungen in dem Hang, aus einem gegebenen Einkommen zu verbrauchen“ (ebendort, S. 94),

zumal „der Haupthinderungsgrund subjektiver und gesellschaftlicher Antriebe sich nur langsam“ ändere.

Wie die Funktion des Multiplikators, so stützt sich mithin auch die Funktion des Grenzhanges zum Verbrauch auf jenes „grundlegende technische Gesetz“. Wie der Multiplikator, so sagt uns auch der Grenzhang zum Verbrauch,

„wie der nächste Produktionszuwachs zwischen Verbrauch und Investition wird verteilt werden müssen“ (ebendort, S. 98).

Und wie der Multiplikator, so ist auch

„der Grenzhang zum Verbrauch nicht für alle Niveaus der Beschäftigung beständig, wird er wahrscheinlich eine Neigung haben, mit der Zunahme der Beschäftigung abzunehmen; das heißt, das Gemeinwesen wird bei einer Zunahme der Realeinkommen nur einen sich allmählich vermindernden Teil davon verbrauchen wollen“ (ebendort, S. 105).

Doch gebe es auch noch andere Faktoren,

„die eine Änderung des Grenzhanges zum Verbrauch und folglich auch des Multiplikators bewirken können“ (ebendort, S. 103),

wie z. B. abnehmender Ertrag, Arbeitslosigkeit usw. (ebendort).

Allein da — ebenfalls wie der Multiplikator — auch der Grenzhang zum Verbrauch erst durch Zunahme jener Investitionstätigkeit in Erscheinung tritt, welche die Einkommens- und Verbrauchszunahme des Gemeinwesens initiierte, so ist klar, daß diese beiden Begriffe völlig miteinander übereinstimmen und also völlig gleiche Verhältnisgrößen bilden, aber ebenso unklar, was mit der Schaffung von zwei so verschieden klingenden Begriffen gleichen Inhaltes bezweckt wurde.

Insbesondere bleibt unerfindlich, welches Ziel mittels Tautologien dieser Art verfolgt worden ist:

„Je größer der Grenzhang zum Verbrauch, desto größer der Multiplikator“ (ebendort, S. 106),

oder auch mit:

„Die Theorie des Multiplikators gilt jedoch in jedem Zeitabschnitt in dem Sinne, daß der Zuwachs der gesamten Nachfrage gleich ist dem Produkt des Zuwachses

der Gesamtinvestition und des durch den Grenzhang zum Verbrauch bestimmten Multiplikators“ (ebendort, S. 105).

Wie immer es sich damit auch verhalten möge, so werde ich mich fortan doch lediglich mit dem „Multiplikator“ befassen, den „Grenzhang zum Verbrauch“ aber schon im Hinblick darauf ignorieren, daß das, was, nach Keynes, den Multiplikator ausmacht und seine Wirkung auslöst, viel treffender durch „Produktivitätsgrad“ ausgedrückt hätte werden können, wenn es partout ein kollektiver Durchschnittsbegriff sein mußte.

VII.

In der Tat weist die Heranziehung des Grenzhangs zum Verbrauch zur Erklärung der Multiplikatorfunktion an sich darauf hin, daß Keynes — ebenfalls mangels Veranschaulichung — Wesen und Ursache des Multiplikatorphänomens nie völlig eingesehen hat, und daß es also keine Tugend, sondern eine Not war, die ihn veranlaßte, es lediglich durch ins Mathematische übersetzte willkürliche Annahmen zu „begründen“.

Denn mit der Behauptung, die Funktion des Multiplikators und seine Größe werde durch ein psychologisches Gesetz insofern berührt, als voller Verbrauch des durch eine zusätzliche Investition, „sei sie noch so gering“, erlangten Einkommens eine Art Hydra-System in Gestalt sich

„anhäufender Zunahme der wirksamen Nachfrage in Bewegung setzen würde, bis ein Zustand der Vollbeschäftigung erreicht ist“ (ebendort, S. 79 und 210),

ist natürlich gar nichts erklärt. Nicht einmal warum und in welcher Weise just Vollbeschäftigung einer irgendwie entfesselten Nachfrage dieser Art ein Endesetzt, geschweige denn, aus welchem Grunde die Multiplikatorregel nur für Investitionszunahme, nicht aber auch für eine Verbrauchszunahme, „sei sie noch so gering“, Geltung haben solle, die z. B. aus Erfindung oder Luxussteueraufhebung oder radikaler Verbilligung von Staubsaugern, Waschmaschinen, Televisionsapparaten, Airconditionern und anderen ‚Luxusgütern‘ resultiert, hielt Keynes der Erläuterung für wert. Und dies, obgleich seine an früherer Stelle erörterte Versicherung, Verbrauch sei selbstverständlich einziger Wirtschaftszweck (vgl. IV), die ebenso „selbstverständliche“ Wahrheit einschließt, daß Investieren nicht Erzeugung unnützer Erdlöcher zum Ziele haben darf, sondern nur indirekte Vorsorge für Bedürfnisbefriedigung auf jenen Gebieten, wo es an Verbrauchsgütern fehlt. Insbesondere aber an Erzeugnissen

„of such a nature that this consumption can extend with its cheapness“ (R. Malthus, Principles Of Pol. Economy, p. 352 f.),

so daß ihre zusätzliche Erzeugung eine Art zusätzlichen Multiplikator gebiert.

Davon abgesehen, ist klar, daß die für zusätzliche Investitionen verausgabten Faktorkosten, welche zusätzlichen Verbrauch in die Wege leiten, sich von den für Erzeugung zusätzlicher Verbrauchsgüter verausgabten Faktorkosten in keiner Weise unterscheiden, und also unklar, warum die Wirkung verschieden sein sollte.

Denn die „anhäufende Nachfrage“, als Folge zusätzlicher Investition, wird von Keynes offenbar nur erwartet, weil die Investitionserzeuger für das erzielte zusätzliche Lohn-, Zins- und Profit-einkommen Verbrauchsgüter kaufen, die erst infolge dieser Nachfrage erzeugt werden und den Verbrauchsgüterproduzenten ebenfalls zu zusätzlicher Beschäftigung und zu einem zusätzlichen Einkommen verhelfen, das für weitere zusätzlich zu erzeugende Verbrauchsgüter ausgegeben wird. Der ursprüngliche Anstoß setze sich mithin in seiner ursprünglichen Stärke fort, während er, falls die präsumtiven Käufer einen Teil ihres zusätzlichen Einkommens „sparen“, nach Keynes (der diesen Begriff mit „horten“ verwechselt, vgl. XV), eine progressiv steigende Schwächung erfahre, um allmählich zum Stillstande zu kommen. (Freilich erscheint hierbei auch nicht berücksichtigt, daß der „Hang zum Verbrauch“ vielleicht nur darum nicht zunahm, weil man es durch Wechselkursfixierung, Devisenkontrolle, Einfuhrverbote und auf andere Weise verhinderte.)

Jedenfalls kann hier von „Erklärung“ in wissenschaftlichem Sinne keine Rede sein, ganz abgesehen davon, daß Keynes durch seine Erklärung die eigene These widerlegt, wonach Schwäche der Veranlassung zur Investition „zu allen Zeiten der Schlüssel zum wirtschaftlichen Problem gewesen ist“ (ebendort, S. 294). Zeigt sich doch, daß zusätzlicher Verbrauch der Investitionserzeuger bzw. der aus ihm resultierende zusätzliche Verbrauch der Genußgütererzeuger die gleiche Multiplikatorwirkung zeitigt wie zusätzliche Investition!

VIII.

Aus allen diesen Gründen, aber auch weil Keynes uns über jene „nützlichen Überlegungen“ völlig im Dunkeln ließ, die ihn erkennen ließen, welchen „hypothetischen psychologischen Neigungen“ der „gegenwärtigen menschlichen Natur“ die Multiplikatorwirkung „glaubhaft zugeschrieben werden kann“ (vgl. das 1. Zitat in II), tut es not, das von ihm Versäumte nunmehr nachzuholen.

Zu diesem Zwecke erscheint es angezeigt, seine Annahme eines Gemeinwesens, das neun Zehntel des gesellschaftlichen Einkommens verbraucht und ein Zehntel investiert (vgl. das Zitat in V), an Hand jenes

Karl Marxschen Crusoe-Kollektivs „freier Menschen“ zu veranschaulichen, mittels dessen ich in meinem früheren Werke (Bd. II, S. 125—95) auf Grund der folgenden Stelle aus „Das Kapital“ operierte:

„Stellen wir uns einen Verein freier Menschen vor, die mit gemeinschaftlichen Produktionsmitteln arbeiten ... Alle Bestimmungen von Robinsons Arbeit wiederholen sich hier. Nur gesellschaftlich statt individuell. Nur zur Parallele mit der wahren Produktion setzen wir voraus, der Anteil jedes Produzenten sei bestimmt durch seine Arbeitszeit. Die Arbeitszeit würde also eine doppelte Rolle spielen. Ihre gesellschaftliche planmäßige Verteilung regelt die richtigen Proportionen der verschiedenen Arbeitsfunktionen zu den Bedürfnissen. Andererseits dient die Arbeitszeit als Maß des individuellen Anteils der Produzenten“ (Bd. I, S. 42).

Unterstellt man, daß in einer solchen Wirtschaft — wegen ihres geringen „Produktivitätsgrades“ — 9 Arbeiter erforderlich wären, um die für die 10 Arbeiter nötigen Verbrauchsgüter bis zum Ausmaß voller Sättigung zu erzeugen, so ist klar, daß zusätzliche Beschäftigung von 5 arbeitslos gewordenen „Vereinsmitgliedern“ für Errichtung von Wegen und Brücken sofortige Anstellung weiterer 45 Arbeitsloser erzwänge. Haben sie doch nicht nur den Tauschgegenwert der zusätzlichen Investitionsleistung bereitzustellen, sondern auch den Tauschgegenwert der eigenen Leistung!

Die Ersparnis-Investitionsleichung aber erwüchse hier aus der Notwendigkeit, die Bauarbeiter aus Ersparnissen zu entlohnen, die zu diesem Zweck erst geschaffen werden müssen. Bei einem Tagelohn von 8 „Stundenfranken“ und jährlich 300 Arbeitstagen beträgt das individuelle Jahreseinkommen 2400 Franken, so daß die Jahreskosten der zusätzlichen Investition 5mal 2400, d. i. zusammen 12 000 Franken ausmachen und auf jedes der nunmehr 100 beschäftigten Mitglieder 120 Franken entfallen würden, die in Gestalt von Lohnabzügen (oder Steuern) eingehoben und zur Bezahlung der Bauarbeiterlöhne verwendet werden würden. Am Ende des Jahres stünde dann der „Ersparnis“ von 12 000 Franken (100×120) eine „Investition von 12 000 Franken (5×2400) gegenüber, hätte jeder einzelne Arbeiter für den Verbrauch 2280 Franken verausgabt. Und die Zunahme in der Investition würde also in der Tat „eine Zunahme im Einkommen ergeben, die genügt, um die Bevölkerung zu den nötigen Ersparnissen zu veranlassen“ (Allg. Theorie d. Besch., S. 100). Daß dieses Ergebnis durch staatlichen Zwang, also künstlich, erzielt wurde, hätte nichts zu besagen angesichts der Tatsache, daß Investitionen auch in der freien Wirtschaft durch den Investor zu bezahlen sind und daß sie auch dort nur aus (eigenen oder fremden) Ersparnissen bezahlt zu werden vermögen. Ebenso verschlägt es nichts, daß die freie Wirtschaft es nicht nur mit Lebensnotwendigkeiten zu tun hat, sondern auch mit Luxusgütern gemäß Malthus' Erkenntnis:

„the less time the individual worker is employed in procuring food, the more time will he be able to produce luxuries“.

Denn das alles würde nichts an der Tatsache ändern, daß — infolge des bestehenden Produktivitätsgrades — aus 10 % zusätzlicher Investitionsbeschäftigung 90 % zusätzliche Erzeugung von Verbrauchsgütern jeder Art resultieren würden, bzw. daß es ohne die 10 % Investitionszunahme weder Lebensnotwendigkeiten noch Luxusgüter, dafür aber 100 % Arbeitslosigkeit gegeben hätte.

Mit dem den Tatbestand komplizierenden Problem der in der freien wie in der kollektiven Wirtschaft bestehenden Leistungs- und Einkommensungleichheit aber hat Karl Marx sich im gleichen Kapitel, wie folgt, auseinandergesetzt:

„Komplizierte Arbeit gilt nur als multiplizierte einfache Arbeit, so daß ein kleineres Quantum komplizierter Arbeit gleich ist einem größeren Quantum einfacher Arbeit. Daß diese Reduktion beständig vor sich geht, zeigt die Erfahrung. Eine Ware mag das Produkt kompliziertester Arbeit sein, ihr Wert setzt sie dem Produkt einfacher Arbeit gleich und stellt daher selbst nur ein bestimmtes Quantum einfacher Arbeit dar. Die verschiedenen Proportionen, worin verschiedene Arbeitsarten auf einfache Arbeit als ihre Maßeinheit reduziert sind, werden durch einen gesellschaftlichen Prozeß hinter dem Rücken der Produzenten festgesetzt und scheinen ihnen daher durch das Herkommen gegeben. Der Vereinfachung halber gilt uns im folgenden jede Arbeitskraft unmittelbar für einfache Arbeitskraft, wodurch nur die Mühe der Reduktion erspart wird“. (Das Kapital, I/S. 12)

und damit intuitiv zum Ausdruck gebracht, was ich (in Bd. II, S. 547, meines früheren Werkes) so formulierte:

„Unbewußt und mithin ungeplant und ungewollt, entgegen der vom Goldaberglauben und anderen hl. Durchschnittsvorurteilen beherrschten öffentlichen Meinung und staatlichen Gesetzgebung, ja sogar im Gegensatz zu Adam Smith's Ansicht, daß
 „although labour is the real measure of the exchangeable value of all commodities, it is not that by which their value is commonly estimated“,

hat der arbeitsteilig produzierende Mensch überall in der Welt den Preis der schlechtest bezahlten Arbeit (und, durch sie, den Preis der auf sie entfallenden Erzeugnisse) zur Preiseinheit gemacht), nicht aber, wie die Wirtschaftstheoretiker, Wirtschaftspolitiker und Wirtschaftsdiktatoren sich und anderen weismachen, die staatlicherseits festgesetzte Gold- oder Silber- oder Papier- oder Getreide- oder irgendwelche andere Währung. Mehr noch: Das Gebrauchswertmengenverhältnis der unqualifizierten Arbeit zu ihren tauschwertgleichen Erzeugnissen ist sogar unabhängig davon unsere Preiseinheit, ob es zum Seltenheitsmesser am besten taugt. Selbst wenn unqualifizierte Arbeit nicht das einzige Gut wäre, das nicht selbst den nämlichen Veränderungen wie diejenigen Dinge unterliegt, deren Wert wir bestimmen, ja selbst wenn sie in Bezug auf die zum Wertmesser erforderlichen Qualitäten allen übrigen wirtschaftlichen Gütern nachstünde, so wäre sie allein dessenungeachtet überall Preiseinheit und Wertmaß. Und uns bliebe nur übrig, uns mit ihren Mängeln abzufinden, wie wir uns mit jeder anderen „höheren Gewalt“ abfinden. Die unqualifizierte Arbeit, als Preiseinheit, durch ein anderes wirtschaftliches Gut zu ersetzen, stünde nicht in unserer Macht“.

Aber obgleich das Bild, welches meine Veranschaulichung bietet, den von Keynes angegebenen Multiplikatorwirkungen völlig gerecht wird, stimmt es anscheinend mit seinen eigenen Vorstellungen von der Ursache des Multiplikators bzw. von den Änderungen, die er auslöst, in keiner Weise überein. Freilich auch nicht mit den meinigen! Denn es sei hier nachdrücklichst betont, daß meine Veranschaulichung ausschließlich dem Zwecke zu dienen bestimmt ist, eine von Keynes versäumte Erläuterung seiner eigenen Theorie nachzuholen, einer Theorie, die ich aus noch vorzubringenden Gründen verwerfe.

Jedenfalls zeigt auch die obige Robinsonade, daß Keynes' Investitionsmultiplikator um so kleiner wird, je fruchtbarer sich die Arbeit gestaltet. Im Beispielsfalle betrüge er offenbar nur 5, falls vier Arbeiter ausreichten, um den Genußgüterbedarf der zusätzlichen 5 Produktivgütererzeuger zu decken, fiel er auf 2, falls 1 Arbeiter imstande wäre, für den Verbrauchsgüterbedarf von 2 Arbeitern vorzusorgen.

IX.

Die Festlegung eines ‚Multiplikator‘ geheißenen Verhältnisses zwischen Einkommen und Investition bzw. zwischen Beschäftigungsmenge und Investition stellt im übrigen insofern eine absolute Umkehrung des ursprünglichen Gedankeninhaltes der Keynesschen Ersparnis-Investitionsungleichung dar, als der bisherige Investitionsüberschuß des Einkommens über den Verbrauch aufhört, Wirkung eines gegebenen Einkommens, eines gegebenen Verbrauchs und ihrer Differenz in Gestalt einer gegebenen Ersparnis zu sein. Aus der bisherigen Wirkung ‚Investition‘ ist plötzlich die Ursache geworden, welche, als solche, alle jene Kräfte auslöst, die den Einkommensminuenden und den Verbrauchssubtrahenden dieser Gleichung zusammen mit der Ersparnisdifferenz hervorrufen. Der Satz:

„Die Entscheidungen, zu verbrauchen, und die Entscheidungen, zu investieren, bestimmen unter sich das Einkommen“ (vgl. das Keynes-Zitat in II),

macht der These Platz: Die Entscheidungen, zu investieren, bestimmen Einkommen und Verbrauch.

Zwar bilden sie beide, Ersparnis und Investition, nach wie vor, jedes für sich, den „Überschuß des Einkommens über den Verbrauch“. Doch nicht mehr im Sinne der bisherigen, zu Beginn seines Buches von Keynes vertretenen Auffassung eines Entstehens der Investition aus der Ersparnis, die ihrerseits durch Nichtverbrauch von

Einkommen entstehe. Vielmehr wird seine neue Ansicht, wie folgt, beschrieben:

„Die herkömmliche Analyse war sich bewußt, daß Ersparnis von Einkommen abhängt, aber sie übersah die Tatsache, daß Einkommen von Investition abhängt in solcher Weise, daß, wenn sich die Investition ändert, sich das Einkommen notwendigerweise in jenem Grade ändern muß, der erforderlich ist, um die Änderung in der Ersparnis gleich der Änderung in der Investition zu machen“ (Allgem. Theorie d. Besch., S. 154).

Demnach sei die Investition in Wirklichkeit dasjenige, ohne welches weder Einkommen wäre noch Verbrauch oder Ersparnis. Einkommen entstehe durch das Zusammenwirken von Investition und Multiplikator als deren Produkt, aus welchem der „Hang zum Verbrauch“ den „Überschuß des Einkommens über den Verbrauch“ so gestaltet, daß Ersparnis und Investition miteinander genau übereinstimmen. Man könnte geradezu die Worte des Evangelisten so variieren:

Im Anfang war die Investition,
Und die Investition schuf das Einkommen
Und das Einkommen schuf den Verbrauch und schuf die Ersparnis
Im Bilde der Investition.

Erst hier tritt klar zutage, warum Keynes sich gezwungen sah, den Jahreserlös in den auf Investitionsgüter und in den auf Verbrauchsgüter entfallenden Teil zu zerlegen (vgl. IV), läßt sich erraten, was er mit der Behauptung meinte, daß die Größe des Multiplikators „durch die Art beeinflußt werden wird, in der sich das aus der vermehrten wirklichen Nachfrage ergebende neue Einkommen zwischen verschiedenen Klassen von Verbrauchern verteilt“ (ebendort, S. 252).

Offenbar schwebte ihm vor, daß der Investitionsmultiplikator nicht erst durch eine Investitions-Zunahme ins Leben gerufen wird, daß er sich vielmehr schon in der ursprünglichen Beschäftigung „betätigt“ haben muß, wobei das Wie seiner Wirkung von der Nachfragestruktur abhing und sich eben im Verhältnis des Verbrauchsgüter-Erlöses zum Investitionsgüter-Erlös ausdrückte. Je kleiner oder größer der Investitionsanteil am Verkaufserlös, desto größer bzw. kleiner sei der das Ausmaß des ursprünglichen Beschäftigungsniveaus gestaltende Investitionsmultiplikator gewesen. Hätte der Investitionsanteil z. B. ein Zehntel des Gesamterlöses betragen, so würde der Multiplikator 10 gewesen sein, während er nur 3 hätte betragen können, falls auf die Produktivgüter nur ein Drittel vom Verkaufserlös entfiel. Zunahme in der Investitionsbeschäftigung schaffe solcherart nicht neue Kräfte, sondern modifiziere nur die bestehenden. Und Sonderbehandlung der Zunahme war nötig, weil (im Einklang mit dem in II. erörterten „psychologischen Gesetze“)

„jedem Niveau der gesamten wirksamen Nachfrage eine einzigartige Ver-

teilung der wirksamen Nachfrage unter die Erzeugung jeder einzelnen Industrie entspricht“ (ebendort, S. 242),

so daß der ursprüngliche Multiplikator durch jedwede Zu- oder Abnahme der Investition eine Änderung erfahren müsse.

Hiernach läßt sich die Größe des Multiplikators — wenigstens was die ursprüngliche Beschäftigung anbelangt — hinterdrein genau errechnen, indem man einfach den volkswirtschaftlichen Gesamtverkaufserlös durch den auf Investitionsgüter entfallenden Teil dieses Erlöses dividiert. Ist z. B. der so erhaltene Quotient 10, weil die im Einkommensjahre verkauften Produktivgüter 10% des Verkaufserlöses einbrachten, so ist, nach Keynes, eben anzunehmen, daß (gemäß jenem „psychologischen Gesetz“) der Investitionszuwachs verhältnismäßig größer, z. B. 12½ % ausfallen und also nur einen Multiplikator von 8 gebären wird.

Die Fähigkeit der Investition aber, eine solche Multiplikationsbewegung hervorzurufen, scheint Keynes sich auf Grund des folgenden Kettenschlusses zurechtgelegt zu haben:

1. Ersparnis ist gleich der Investition, weil sie beide den Überschuß des Einkommens über den Verbrauch bilden.
2. Ersparnis kann ohne Einkommen und Verbrauch nicht entstehen.
3. Also kann auch Investition nicht ohne Einkommen und Verbrauch da sein.
4. Mithin beweist das Dasein zusätzlicher Investition wenn nicht das Gewesensein von Einkommen und Verbrauch, so doch zumindest, daß sie noch nachträglich entstehen werden.
5. Investition verursacht Beschäftigung, während Ersparnis, als solche, keine Beschäftigung verursacht.
6. Mithin kann nur die Investition, nicht aber die Ersparnis den Multiplikator auslösen.

Warum aber just die Erzeugung von Produktivgütern das Multiplizieren der Beschäftigung bewirkt, nicht aber (auch) die Verbrauchsgüterproduktion?

Keynes würde diese Frage wahrscheinlich mit dem Hinweis auf diejenigen Teile seiner Theorie beantwortet haben, wonach Verbrauchsgütererzeugung selbst dann nicht Investieren herbeizuführen braucht, wenn sie Ersparnis herbeiführt. Und da „mithin“ Investieren die Ursache, Verbrauch und Wenigerverbrauch aber nur die Wirkung der ursprünglichen Beschäftigung bildeten, müsse die Entstehung der Investition der Entstehung von Verbrauchsgütern wohl oder übel vorausgegangen sein . . .

Als ob „aus logischer Notwendigkeit“ feststünde, daß die eine Verkaufserlös-Größe wenn nicht Ursache, so doch zumindest Wirkung

der andern Verkaufserlös-Größe ist, bleibt uns hiernach nur übrig, zu entscheiden, welche „hypothetischen psychologischen Neigungen der modernen Welt“ die eine von ihnen zur Ursache, die andere aber zur Wirkung gestalteten. Und „auf Grund unserer Kenntnis der gegenwärtigen menschlichen Natur“ (vgl. das Keyneszitat in II), d. h. ohne den Schein irgendeines Beweises für das Bestehen irgendeiner Kausalität, entschied Keynes eben, die Urheberschaft der Gesamtbeschäftigung, des Verbrauchs und der Ersparnis der Investitionstätigkeit „glaubhaft zuzuschreiben“.

Aber muß nicht gegen diese Entscheidung, sowie auch gegen meinen früheren Veranschaulichungsversuch eingewendet werden, daß die heutige Investition ‚Saatgut‘ wohl eine Ernte hervorzubringen vermag, die den künftigen Verbrauch mitsamt dem künftigen Saatgutbedarf deckt, daß dies aber nichts gegen die „herkömmliche Auffassung“ beweist, wonach gegenwärtiges Saatgut erst irgendeinmal vorher erspart worden sein muß, um neues Verbrauchs- und neues Saatgetreide zeugen zu können? Und vermöchte nicht mit dem gleichen Recht gefolgert zu werden: „Um Lohn und Zins zu erzeugen, braucht man nur Profit zu erzeugen“?

Offenbar handelt es sich hier insofern um einen durch Jonglieren mit verschiedenen Einkommensperioden ermöglichten Taschenspielertrick, als die gegenwärtige Ersparnis, welche die gegenwärtige Investition finanzierte, mit der vermittelt der letzteren zu erschaffenden künftigen Ersparnis nicht mehr zu schaffen hat als das gegenwärtige mit dem künftigen Saatgut.

Davon abgesehen, führt Keynes' oberflächliche Arbeitsweise auch hier zu unüberbrückbaren Widersprüchen. Das ist z. B. der Fall in der Betrachtung:

„Ersparnis und Investition sind die Bestimmten des Systems und nicht die Bestimmenden. Sie sind die Zwillingsergebnisse der Bestimmenden des Systems, nämlich des Hanges zum Verbrauch, der Tabelle der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und des Zinsfußes. Diese Bestimmenden sind zwar selber komplex, aber...“

Hat Keynes doch nicht nur „die Schwäche der Veranlassung zur Investition auf die angeblich durch Vermögensanhäufung verursachte Schrumpfung der zwischen „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals“ und Zinsfuß bestehenden Spanne zurückgeführt, sondern auch seine Verstaatlichungsforderung nur erhoben, um die Investitionstätigkeit von dieser Spanne unabhängig und zur „Bestimmenden des Systems“ zu machen, während er den „Hang zum Verbrauch“ als ein Verhältnis zwischen einem noch nicht existenten (da erst durch Investitionszunahme und Multiplikator zu bewirkenden) Einkommen und jenem Teil dieses selben Einkommens definierte, „der voraussichtlich verbraucht werden wird“! Wie vermöchte die

tatsächliche Investition (die, nach Keynes, die Größe des Einkommens und, durch dasselbe, den „Hang zum Verbrauch“ bestimmt) das von ihrer angeblichen Wirkung Bewirkte sein? Kann Logik sich wirklich noch mehr in den Schwanz beißen?

X.

Ähnlich ist der Widerspruch mit der eigenen Lehre, in den sich Keynes durch die Behauptung verwickelte:

„Die Investition, in Lohneinheiten gemessen, kann nicht zunehmen, ohne daß die Bevölkerung bereit wäre, ihre Ersparnisse, in Lohneinheiten gemessen, zu vermehren. Gewöhnlich wird die Bevölkerung dies nicht tun, ohne daß ihr gesamtes Einkommen, in Lohneinheiten gemessen, zunimmt“ (ebendort, S. 100).

Kommt dies doch einesteils einem Widerruf des Ersparnis-Investitionsungleichsprinzips gleich, das die Möglichkeit einer Abweichung der Investition von der Ersparnis überhaupt ausschließt, und andernteils einem Widerruf der Lehre, wonach die Ersparnis durch die Investition zur Welt gebracht wird, nicht aber die Investition durch die Ersparnis!

Was die Bedingung „in Lohneinheiten gemessen“ anbelangt, ist sie nur zu begreifen, wenn man sie als Kind der fragwürdigen Regel betrachtet,

„daß der Hang zum Verbrauch in einem gegebenen Zustand als eine ziemlich stabile Funktion betrachtet werden kann, sofern wir Änderungen in der Lohneinheit, in Geld gemessen, ausgeschaltet haben“ (ebendort, S. 82).

Offenbar ist Ausschaltung von „Änderungen in der Lohneinheit, in Geld gemessen“, in der Praxis gleichbedeutend mit der Schaffung tauschwertbeständigen Geldes. Das ist in meinem früheren Werke (Bd. I, S. 195 ff. und Bd. II, S. 209 f., 212 f. und 326—94) dargetan worden. Doch kann Keynes sich über diese Konsequenz der Ausschaltung von Lohnänderungen schon aus dem Grunde nicht im klaren gewesen sein, weil er Geldwertstabilität mit Kaufkraftbeständigkeit des Geldes verwechselte und daher zwischen Geldtauschwert und Geldkaufkraft nicht zu unterscheiden wußte.

Am leichtesten läßt die Divergenz dieser beiden Begriffe sich durch die Erwägung begreifen, daß die Geldeinheit unseres Crusoe-Kollektivs mit seiner Leistungseinheit (der ‚einfachen‘ Arbeitsstunde) koinzidiert und daß dort ‚Stabilität der Geldeinheit‘ (1 Stundenfranken) gleichbedeutend ist mit Stabilität der Arbeitsstunde. Nur scheinbar vermag der Leistungsgehalt des Stundenfranken geändert zu werden. Eine solche Änderung fände z. B. statt, falls Crusoe den

Stundenlohn auf 2 Franken „erhöhte“, d. i. die einfache Arbeitsstunde statt mit einer, mit zwei Geldeinheiten bescheinigte, so daß der einzelne Geldschein fortan nur den Leistungsgehalt und die Kaufkraft einer halben Arbeitsstunde verkörpern würde und mithin Werthalbierung erfahren hätte. In Wirklichkeit wäre demnach alles beim alten geblieben.

Um sein Geld t a u s c h w e r t b e s t ä n d i g zu erhalten, braucht Crusoe mithin nichts zu tun, sondern nur Lohnerhöhungen für einfache Arbeit zu unterlassen. Die Geldeinheit k a u f k r a f t b e s t ä n d i g zu machen, steht dagegen ebensowenig in seiner Macht, wie es in seiner Macht stünde, die Arbeitsstunde getreideernte-, fischfang- und jagdbeutebeständig zu machen. Auch die moderne Wirtschaft hat es, wie in meinem Werke gezeigt wurde (Bd. II, 17. und 21. Kapitel), in der Hand, die Geldeinheit t a u s c h w e r t b e s t ä n d i g zu erhalten. Das Mittel hierzu ist, durch Festsetzung eines gesetzlichen Minimallohns für ungelernte Arbeit und Betätigung der ‚Arbeitszeitschraube‘ auf Grund des einzuführenden ‚Rechtes auf Arbeit‘ künftigen Senkungen des einfachen Lohns infolge Arbeiterüberflusses einen Riegel vorzuschieben, seine Steigerung in Zeiten des Arbeitermangels aber durch gesetzliche ‚Überstundenpflicht‘ zu verhindern (siehe auch XVI).

Nur vermöge dieser Hilfsmittel ist „Ausschaltung von Änderungen der Lohninheit, in Geld gemessen“ praktisch durchführbar. Keynes faßte sie anscheinend ins Auge, weil er in der Lohninheit einen den „Hang zum Verbrauch“ insofern beeinflussenden ‚objektiven Faktor‘ sah, als

„bei einer Änderung in der Lohninheit die mit einem gegebenen Beschäftigungsniveau übereinstimmenden Preise sich im gleichen Verhältnis ändern werden“ (ebendort, S. 70).

Es ist eine Annahme, die für die Beschäftigungstheorie freilich selbst dann keinerlei Bedeutung hätte, wenn sie richtig wäre. Das folgt an sich schon aus dem ihr auch von Keynes zugeschriebenen kompensatorischen Charakter in bezug auf die durch Änderung der Lohninheit verursachte Kosten- und Preisänderung. Viel mehr aber folgt es aus der Tatsache, daß die Keynessche Einkommensgleichung, als Fundament seiner Beschäftigungs- und Multiplikatortheorie, eine G e l d e i n k o m m e n s - G l e i c h u n g, nicht aber eine R e a l e i n k o m m e n s - G l e i c h u n g ist (vgl. XIV).

Es ist sinnlos, mit „Zu- und Abnahme des Realeinkommens“ zu operieren, wenn feststeht, daß die das wirtschaftliche Geschehen beherrschende T a u s c h w e r t ä q u i v a l e n z von Leistung und Gegenleistung, von Ersparnis und Investition, von Beschäftigungszunahme und Einkommenszunahme usw. sich ausschließlich in Arbeits-, Preis- und Geldeinheiten, keinesfalls aber in Erzeugniseinheiten aus-

drücken läßt. Wird z. B. infolge einer durch technischen Fortschritt bewirkten Produktivitätssteigerung und Erzeugnispreissenkung Kauf- und Arbeitskraft freigesetzt, so bedeutet dies,

daß Realeinkommenszunahme auch ohne Beschäftigungs- oder Geldeinkommenszunahme möglich ist;

daß Realeinkommenszunahme sogar mit Beschäftigungsabnahme verbunden sein kann;

daß das Realeinkommen auch ungeachtet geringerer Beschäftigung und geringeren Geldeinkommens gleich bleiben kann; und vor allem,

daß der, nach Keynes, erforderliche Betrag

„laufender Investition, groß genug, um den gesamten Überschuß über die Menge zu absorbieren, die die Bevölkerung gerade verbraucht, wenn die Beschäftigung auf der gegebenen Höhe ist“ (ebendort, S. 25),

zusammen mit der „Menge“ nur in Preiseinheiten erfassbar ist. Nicht umsonst hat darum schon J. St. Mill gefordert, daß „Wert ohne Zusatz . . . fortan immer Tauschwert bedeuten solle“ (und also „Einkommen“ immer nur „Geldeinkommen“, nicht aber „Realeinkommen“!).

In diesem Lichte erscheint die Einführung von „zwei grundlegenden Mengeneinheiten, nämlich Mengen des Geldwertes und Mengen der Beschäftigung“ (ebendort, S. 36) als müßige Spielerei. Und wenn Keynes gar fortsetzte:

„Die erste dieser Mengen ist streng gleichartig, und die andere kann so gestaltet werden, indem wir die Stunde gewöhnlicher Arbeit als unsere Einheit nehmen und die Stunde besonderer Arbeit im Verhältnis zu ihrer Entschädigung bewerten; das heißt, eine Stunde besonderer Arbeit, die zur doppelten Rate entschädigt wird, als zwei Einheiten zu zählen. Unsere Annahme einer gleichartigen Arbeitseinheit bringt daher keine Schwierigkeit, es sei denn, daß die verhältnismäßige Entschädigung der verschiedenen Arbeitseinheiten sehr unbeständig ist“ (ebendort, S. 36 ff.),

so plädierte er für Einführung einer Institution, die der Wirtschaftsorganismus längst eingeführt hat, als er die „verschiedenen Arbeitsarten auf einfache Arbeit als ihre Maßeinheit“ selbsttätig reduzierte (vgl. das Marxzitat in VIII), so verifiziert er die Erfahrung:

„Unwissende werfen Fragen auf, welche von Wissenden vor tausend Jahren beantwortet worden sind“ (Goethe).

Bezeichnend für die Vorstellungen und die Logik, von denen Keynes sich hierbei leiten ließ, ist dieses seine Äußerung:

„Ich neige daher der vorklassischen Lehre zu, daß alles durch Arbeit erzeugt wird. Dies erklärt, warum wir die Einheit der Arbeit als einzige physische Einheit nehmen konnten, abgesehen von Einheiten des Geldes und der Zeit“ (ebendort, S. 179).

(Im übrigen entbehrt auch die Einschränkung betreffs Unbeständigkeit höherer Löhne im obigen Keyneszitat jeder Grundlage, zumal

solche Fluktuationen die Messungsmöglichkeit in keiner Weise beeinträchtigen, solange die Aufrechterhaltung des gesetzlichen Minimallohns gewährleistet erscheint.)

XI.

Hat Keynes seinem künftigen Investitionsdiktator also wirklich zu mehr Wissen verholfen als A d a m S m i t h, der lehrte, daß den Regierungen die Pflicht obliege,

„gewisse öffentliche Werke und Einrichtungen zu schaffen und zu unterhalten, deren Schaffung ... niemals einem Privatmanne die Kosten ersetzen würde, obgleich sie der Gesellschaft oft mehr als die Kosten ersetzt“,

und der dieses Postulat ohne Rücksicht auf die zwischen „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und Zinsniveau“ bestehende Spanne oder auf gegebene Beschäftigungsmengen oder angebliche Multiplikatorkräfte der Volkswirtschaft verfochten hatte?

Wird dieser Diktator nunmehr, d. h. auf Grund der Theorie vom Investitionsmultiplikator, wirklich in der Lage sein, das Minimum an Investition zu ermitteln, welches zu Beseitigung eingetretener Arbeitslosigkeit bzw. zu Erreichung von Vollbeschäftigung erforderlich ist und zugleich „das reale Einkommen der Volkswirtschaft“ in wirklicher Weise erhöht, als Pyramiden- und Kathedralen-Bau es taten?

Wenn es aber nicht der Fall ist, weil der Multiplikator nach wie vor die „Unbekannte k “ bildet, die sich durch keinerlei Formelkram zu Preisgabe ihres Geheimnisses verführen läßt, wie kann behauptet werden:

„der Multiplikator sagt uns, um wieviel ihre (der Bevölkerung) Beschäftigung vermehrt werden muß, um eine Zunahme im Realeinkommen zu ergeben, die genügt, um sie zu den notwendigen Extraersparnissen zu veranlassen“ (ebendort, S. 100)?

Und was kann unter diesen Umständen Verstaatlichung anderes bewirken, als das Wort zu erfüllen:

„Die Krankheit zu entkräften, habt ihr den Kranken entkräftet“ (Nietzsche)?

XII.

Denn der Keynessche Mathematizismus muß auch noch aus dem folgenden Grunde versagen: Bei dem Übel, dessen allgemeine Natur Keynes ergründet und dessen einheitliches Beseitigungsmittel er entdeckt zu haben glaubte, handelt es sich in Wirklichkeit um eine richtige E r k r a n k u n g, d. h. um ein von der Norm abweichendes und den Organismus gefährdendes Verhalten der im Wirtschaftskörper wirkenden Kräfte, dessen Verlauf von den Besonderheiten seiner individuellen Konstitution bzw. den besonderen Mängeln seiner Organe und ihrer Funktionen abhängt. Die Ähnlichkeit, ja vielfache Übereinstimmung des Wirtschaftsorganismus mit dem menschlichen

Körper wurde schon in meinem früheren Werke (Bd. I, S. 6—12 und 107—14) hervorgehoben. Auch die Volkswirtschaft ist eine selbständige, aus einer Vielheit und Mannigfaltigkeit von Organen und Organzellen bestehende lebendige Einheit, deren Entstehung, Entwicklung und Betätigung Naturgesetzen unterworfen ist. Auch sie ist mit Reflexzentren und einem Automatismus der Selbstheilung und Selbststeuerung ausgestattet, der sie befähigt, gewisse Störungen zu überwinden. Auch sie ist imstande, schöpferische Energien auszulösen. Und wie das menschliche Individuum — ist auch sie etwas Einmaliges, ein Wesen von besonderer Erscheinung und besonderem Charakter, das neben seinen generellen Anlagen und Merkmalen spezifische aufweist, die es von jeder anderen Volkswirtschaft unterscheiden.

Für die Entstehung und Ausbildung dieser Unterschiede entscheidend ist hauptsächlich die Verschiedenheit der Wirtschaftsverfassung, der Geldordnung, des Außenhandels- und Zahlungssystems, der Besteuerung, der Verflechtung der Tauschbeziehungen, vor allem aber des Grades, in welchem das Wirtschaftsgeschehen dem freien Spiel der Kräfte überlassen bleibt und der Staat die ihm, der *Laissez-faire-Doktrin* gemäß, obliegenden Aufgaben erfüllt. Auf diese Unterschiede ist u. a. die bestehende absolute und relative Ungleichheit der Produktions- und Distributionsverhältnisse sowie der gesellschaftlichen bzw. individuellen Einkommen und Vermögen zurückzuführen. Und sie sind es auch, die jenen Zustand der Organe begründen, welcher in dem einen Falle selbst bei geringfügigen äußeren Anlässen zu Erkrankung des Wirtschaftskörpers führt, während er ihn im anderen Falle befähigt, den Krankheitskeimen Trotz zu bieten.

Um eine Wirtschaftserkrankung richtig diagnostizieren und rationell heilen zu können, muß die besondere Krankheitsanlage des betreffenden Volkswirtschaftsindividuums daher erkannt und berücksichtigt werden können.

Schon die Erwägung, daß es unter diesen Umständen aussichtslos ist, eine durch willkürliche und wirklichkeitswidrige Annahmen gewonnene „Einsicht“ jemals praktisch verwerten zu können, hätte Keynes davon abhalten müssen, ein quantitatives Verhältnis zwischen den Wirkungen einer Wirtschaftskrise und ihren vermeintlichen Ursachen einerseits, zwischen dem vermeintlichen Investitionsheilmittel und seinen vermeintlichen Wirkungen andererseits herzustellen. Aber obgleich er wußte, daß

„keine notwendige Vermutung dafür besteht, daß die Formen der maßgebenden Teile der Funktion des gesamten Angebotes für verschiedene Industrien derart sind, daß das Verhältnis in einer Gruppe von Industrien zwischen dem Zuwachs

der Beschäftigung und dem Zuwachs der Nachfrage, der sie angeregt hat, das gleiche sein wird wie in einer anderen Gruppe von Industrien“ (ebendort, S. 99), unterblieb die entscheidende Folgerung, daß seine Kollektiv- und Durchschnittsgrößen weder zur theoretischen noch zur praktischen Lösung des Beschäftigungsproblems taugen und daß die k-Symbolisierung des Multiplikators im Hinblick auf das Fehlen jeder tatsächlichen Grundlage für eine Quantifizierung des erforderlichen Investitionszuwachses wertlos ist.

Verhängnisvoll war auch, daß Keynes bei seinen Analysen von der Wirtschaftskrise ausging, statt vom Wirtschaftsaufschwung. Um an der erkrankten unterbeschäftigten Wirtschaft alle abnormalen Erscheinungen wahrnehmen und hierdurch die Vorbedingung für ihre Heilung erfüllen zu können, tut offenbar not, sie mit der vollbeschäftigten Wirtschaft zu vergleichen. Aber sei es auch nur, weil die noch im Entwicklungsstadium befindliche Volkswirtschaft normalerweise schon mit der Beschaffung ihrer Lebensnotwendigkeiten „voll beschäftigt“ zu sein pflegt, hat Vollbeschäftigung die Basis jeder auf Erforschung der Ursachen und Wirkungen von Änderungen gerichteten Untersuchung zu bilden. In der Tat ist die von Keynes beanstandete klassische Folgerung, das gesamte jährliche Geldeinkommen sei gleich dem Werte der Jahresproduktion, just aus dem Grunde nicht nur „sehr einleuchtend“, sondern auch richtig (vgl. das Keyneszitat in IV), weil Adam Smith eben die vollbeschäftigte, nicht aber die unterbeschäftigte Wirtschaft im Auge hatte.

Zu den Wirkungen der Beschäftigungsabnahme gehört anscheinend auch die Gesetzmäßigkeit, in der sich, nach Adam Smith, die Entwicklung jeder Volkswirtschaft in dieser Reihenfolge vollzieht: „Der größte Teil des Kapitals jeder aufblühenden Gesellschaft wird zuerst auf den Landbau, dann auf die Gewerbe und zuletzt auf den auswärtigen Handel gelenkt“.

Es ist nicht unwahrscheinlich, daß jedem solchen Übergang Störungen vorausgingen, die ihn inspirierten und motivierten, Störungen, die an sich schon durch den (infolge Wettbewerbes) unaufhaltsamen Fortschritt in Arbeitsteilung und maschineller Produktionstechnik einerseits, durch das Sättigungsphänomen andererseits hervorgerufen worden sein mögen. „Unterbeschäftigung“ (im Verhältnis zum Arbeitswillen und den verfügbaren Produktionsmitteln) ist in einem solchen Falle natürliche Konsequenz. Indem die verbesserte Erzeugungsweise auf einzelnen Bedarfsgebieten Sättigung hervorrief, führte sie (via ‚Überproduktion‘) zu Arbeits- und Einkommenslosigkeit, waren die davon Betroffenen angewiesen, Seltenheiten zu ersinnen und zu erzeugen,

Güter, in denen der Bedarf noch unbefriedigt war, kam es eben zu Gründung von Gewerben und — nachdem die Inlandnachfrage auch hier überdeckt erschien — zu Öffnung des Außenhandelsventils zwecks Entfernung der Überfülle an Inlanderzeugnissen und Herbeischaffung fehlender Güter.

Zwar erscheint die ‚Wirtschaftskrise‘ in dieser Beleuchtung geradezu als ein übersinnliches Reizmittel zu wirtschaftlichem und kulturellem Aufstieg: wie etwa das Fieber als das den Heilungsvorgang einleitende Symptom betrachtet werden konnte. Allein da Nichtbenützung der Auswege „neue Verbrauchsgüterarten“ und (oder) „Außenhandel“ einen Störungsprozeß zur Folge hat, dessen tödlicher Verlauf die Krankheitsbezeichnung voll rechtfertigt, so kann der metaphysische Gesichtspunkt ganz außer Betracht bleiben.

Der Krankheitsverlauf selbst läßt sich in seiner wenigst komplizierten Form an der „aufblühenden Wirtschaft“ eines Crusoe-Kollektivs (vgl. VIII) veranschaulichen, dessen Mitglieder gleichen Stundenlohn beziehen und in welchem jedwede „Veranlassung zur Investition“ vielleicht aus dem Grunde fehlt, weil es alle Wege, Brücken, Wasserleitungen usw. besitzt, „die die stabile Bevölkerung der Zukunft aller Erwartung nach benötigen kann“ (vgl. das Keynes-Zitat in I).

Hätte z. B. das Stadium „Landbau“ die Crusoe-Gemeinde bisher voll beschäftigt, so würde eine durch Rationalisierung der Erzeugungsweise bewirkte Erhöhung des Sozialproduktes um ein Zehntel zehn von den 100 Beschäftigten sofort arbeits- und einkommenslos machen, falls Crusoe, statt die tägliche Arbeitszeit vorübergehend um ein Zehntel zu kürzen, verführe, wie man in der modernen Wirtschaft zu verfahren pflegt. Mit der Entlassung von zehn Arbeitern wird ein anderer Effekt erzielt als mit Arbeitszeitkürzung, weil in letzterem Falle alle Beteiligten genügend kaufkräftig bleiben, um (ungeachtet ihres nominellen Einkommensverlustes) das Gesamtprodukt erwerben zu können, während im ersteren Falle ein Teil des gesellschaftlichen Erzeugnisses unverkäuflich wird, so daß der Wirtschaftsverfall sich fortsetzt. Denn da Crusoe nicht mehr Waren erzeugen lassen wird, als (an die kaufkräftigen Mitglieder) abgesetzt zu werden vermag, wobei naturgemäß auch der Vorratsbestand von zehn Konsumeinheiten in Betracht gezogen zu werden hat, so müßten im folgenden Jahre weitere 18 Arbeiter entlassen werden (zumal die erforderlichen 80 Konsumeinheiten von 72 Arbeitern erzeugt werden können) und die unverkäuflichen Bestände auf 18 Konsumeinheiten steigen. Und dieses Spiel würde angehen, bis auch der letzte Mann arbeitslos und der „n e g a t i v e Multiplikator“ unendlich geworden ist.

Meine obige Unterstellung, alle wünschenswerten öffentlichen Arbeiten seien bereits geleistet, sollte nochmals klarmachen, daß die Unterscheidung zwischen „Investitions-“ und „Verbrauchsgütern“, der bei Keynes eine so große Rolle zufällt, für die Beschäftigungstheorie im allgemeinen, für die Multiplikatortheorie im besonderen völlig wertlos ist. Weder vermag „die Schwäche der Veranlassung zur Investition“ mehr Ursache von Wirtschaftsstörungen zu sein als „die Schwäche der Veranlassung zum Verbrauch“, noch bildet „in einem gegebenen Zustand der Hang zum Verbrauch“ eine stabilere Funktion als „der Hang zur Investition“ (vgl. die Keynes-Zitate in X). Das ergibt sich schon aus ihrer durchgängigen Wechselwirkung, indem das zusätzliche Einkommen der Investitionserzeuger zum Großteil für zusätzliche Verbrauchsgüter verausgabt wird. Doch läßt es sich auch aus der Tatsache erschließen, daß es für den Heilungsprozeß belanglos ist, ob Crusoe jene zusätzlichen fünf Arbeiter (vgl. VIII) zu Herstellung neuartiger Verbrauchsgüterkategorien oder aber neuer Produktionsmittel beschäftigt. In beiden Fällen wäre Wiederanstellung von 45 Verbrauchsgütererzeugern die Folge.

Ebenso trifft bloß für eine mit voller Ausnützung ihrer Produktionskapazität arbeitende Wirtschaft zu, daß „die Beschäftigung nur im gleichen Schritt mit der Investition zunehmen kann“ (Allg. Theorie d. Besch., S. 97), nicht aber für die unterbeschäftigte Wirtschaft, mit deren Verhältnissen Keynes sich vorzugsweise befaßte, da er sich mit der Folge „Überproduktion“ der „übermäßigen Ersparnis“ befaßte. Und schon gar nicht für die normale, gewöhnlich mit überdimensionierter Produktionsapparatur ausgestattete Wirtschaft!

Was aber Arbeitszeitkürzung anbelangt, so könnte sie den Auflösungsprozeß nur unter der Voraussetzung absoluter Einkommensgleichheit mit einem Schlage zum Halten bringen. Daß er sich bei Einkommensdifferenzierung fortsetzen muß, solange auch nur ein einziges Mitglied der Crusoegemeinde sein Einkommensplus nicht zu verwerten vermag, wurde in Abschn. IX der vorausgegangenen Keynes-Studie vermöge der Unterstellung dargetan, daß „70 Mitglieder den einfachen, 20 Mitglieder den doppelten und 10 Mitglieder den dreifachen Stundenlohn beziehen“. Betreffs des einzig wirksamen Heilverfahrens im Falle der durch Unterstellung von Einkommensungleichheit bewirkten Problemkomplikation heißt es in meinem früheren Werke (Bd. II, S. 192 f.):

„Dementsprechend steht Crusoe unabsichtlich Hortenden gegenüber nur das Mittel zur Verfügung: Erzeugst du statt des Überflüssigen und darum Unverkäuflichen das bisher Unkäufliche, so machst du jenes wieder selten, so schaffst du durch dieses zugleich die erforderliche Kaufkraft. Und während das uneingelöst geblie-

bene Geldeinkommen sich der neuen Warenart zuwenden wird, wird das neue Geldeinkommen die alte, nunmehr knapp gewordene Warenart kaufen.

Wie das zu verstehen ist, wird klar, wenn man unterstellt, daß es infolge arbeitsteiligen und technischen Fortschrittes geglückt wäre, das gesellschaftliche Produkt schon in vierstündiger statt in achtstündiger Arbeit zu erzeugen; daß das gesellschaftliche Geldeinkommen infolgedessen von 336 000 Franken auf 168 000 Franken sinkt, wovon 84 000 Franken auf die 70 einfach Arbeitenden und 84 000 auf die 30 potenziert Arbeitenden entfallen; daß das Realeinkommen der Beteiligten unverändert bleibt, weil die Preise automatisch auf die Hälfte sinken; daß also der Kaufpreis für die zu Vollsättigung nötige Menge in jeder der bisher erzeugten Verbrauchsgütergruppen je Arbeiter 1200 Franken beträgt, anstatt 2400 Franken; daß die bisher ausschließlich auf Existenzgüter angewiesenen 70 Vereinsmitglieder nunmehr versuchen, die gewonnene Arbeitszeit zu Beschaffung der Luxusgütergruppe A zu verwerten.

Dann ergibt sich nämlich, daß die ‚freien Menschen‘ nicht imstande sein werden, ihr nunmehriges Geld- und ihr bisheriges Realeinkommen auch nur um einen einzigen Franken oder um eine einzige Luxuserzeugniseinheit, geschweige denn um 84 000 Franken oder die zu Vollsättigung oder Vollbeschäftigung ausreichende Gütermenge zu steigern, sofern es ihnen nicht gelingt, eine entsprechende Zahl zusätzlicher, d. h. bis dahin unbekannter Luxuskatégorien erfinden und erzeugen zu lernen sowie die hierzu erforderlichen Produktionsmittel zu beschaffen. Damit die 30 potenziert Leistenden an der Verdoppelung des Einkommens ihrer 70 einfach leistenden Genossen durch Produktion der Luxusgüter A (mit denen sie selbst bis zur Grenze der Konsumfähigkeit versorgt sind) mitwirken, muß auch ihr eigenes Einkommen durch Güter verdoppelt werden, die sie sich bisher noch nicht leisten konnten. Sollen sie an der Herstellung der zusätzlich erforderlichen Mengen der Luxusgütergruppe A mit 42 000 ‚reduzierten‘ Stunden teilnehmen, so müssen auch die 70 Unqualifizierten an der Herstellung der für sie erforderlichen neuen Luxusgüterarten 42 000 Stunden lang arbeiten. Das eine ist der Gegenwert für das andere. Wird dieser Gegenwert aus irgendeinem Grunde nicht geleistet, so vermag auch der Wert nicht in Existenz zu treten. Um das gemeinsame Einkommensziel zu verwirklichen, müßte das ursprüngliche Schema demnach so umgestaltet werden:

Löhne	einfache	doppelte	dreifache	zusammen	Franken
Existenzgüter	70	20	10	100	120 000
Luxusgüter A	70	20	10	100	120 000
Luxusgüter B	—	20	10	30	36 000
Luxusgüter C	—	20	10	30	36 000
Luxusgüter D	—	—	10	10	12 000
Luxusgüter E	—	—	10	10	12 000
	140	80	60	280	336 000

Die Verdopplung des bisherigen Minimaleinkommens durch Erzeugnisse der Luxusgütergruppe A ist, wie ersichtlich, nur möglich, falls es gelingt, die Produktion in der Gruppe B zu verdreifachen, eine progressiv wachsende Zahl Spielarten neuartiger Waren, nämlich die Luxusgütergruppen C, D und E zu erfinden und in einer Menge zu erzeugen, durch welche 70 einfache Jahreseinkommen absorbiert werden.

Das Luxusgut erweist sich so als Schlüssel des Wirtschaftsaufschwunges. Es immer rechtzeitig bereitzustellen, ist insbesondere dort keine kleine Aufgabe, wo noch an die Wahrheit dieser heiligen Durchschnits-Offenbarung geglaubt wird:

„Bestünde also heute kein durch das politische Mittel gesetztes Eigentum, flösse der Ertrag der Arbeit den Arbeitern selbst wieder zu, wäre also ihr Lohn maximal, dann wäre auch das gesellschaftliche Werkgut an Masse und Wirksamkeit maximal. Dann würde die mit ungeheueren Mengen schlecht bewaffneter Menschenkraft betriebene Luxusproduktion und würden die Luxusdienste zum allergrößten Teile verschwinden und durch die mit allergewaltigsten Werkzeugen bewaffnete Gebrauchsgüterindustrie ersetzt werden; und dadurch würde es in der Tat möglich sein, die pro Kopf verteilbare Masse aller nützlichen und wünschenswerten Gebrauchsgüter in einem für uns fast undenkbar Maß zu vermehren. Denn dann flösse ihr Gesamtprodukt widerstandslos und ohne Reibung in die Verfügungsgewalt der Bürger und könnte theoretisch jede denkbare Fabelhöhe erreichen, da dann nur die natürliche Grenze der Erzeugungskraft als Hemmnis bestehen bliebe“ (Franz Oppenheimer, Theorie d. reinen u. politischen Ökonomie, 13. Abschn., S. 592).

Statt dieses handgreiflichen Unsinn wird der weise Robinson seine Mannschaft fortan zu lehren haben: Wirtschaftlicher Fortschritt ist . . . nur durch einen kulturellen zu bewirken, der seinen Niederschlag einesteils in Erfindung und Erzeugung neuer Luxusgüterarten und andernteils in Umwandlung bisheriger Luxusgüter in Existenzgüter findet. Geht technischer Fortschritt jedoch nicht Hand in Hand mit dem kulturellen, so führt er zu wirtschaftlichem Rückschritt.“

Die obigen zwei Beispiele sollten der Tatsache Rechnung tragen, daß Keynes seinen Analysen nahezu ausschließlich den Wirtschaftszustand zugrunde legte, der durch eine infolge „übermäßigen Sparens“ hervorgerufene krankhafte Warenüberfülle gekennzeichnet ist. Da es aber, wie in Abschn. XV gezeigt werden wird, zahlreiche Krisenursachen gibt, erscheint es angezeigt, auch eine durch Warenmangel, z. B. schlechtes Ernteergebnis, hervorgerufene Erkrankung einer isolierten Wirtschaft und das zu ihrer Heilung nötige besondere Verfahren zu exemplifizieren.

Nach Ricardo wird

„eine schlechte Ernte einen hohen Preis der Lebensmittel hervorrufen, und der hohe Preis ist das einzige Mittel, durch das der Konsum gezwungen wird, sich dem Stande des Angebots anzupassen. Wären alle Käufer des Getreides reich, so könnte der Preis zu jeder Höhe steigen; das Resultat aber bliebe unverändert . . .“ (Grunds. d. Volksw. u. d. Besteuerung).

Es ist aber klar, daß eine Unmenge anderer Erzeugnisse unverkäuflich und ihre Erzeuger arbeits- und einkommenslos werden müssen, falls man dem Getreidepreis gestattet, „zu jeder Höhe zu steigen“. Reicht das Geldeinkommen der Massen nur zu Befriedigung ihres Nahrungsbedarfes aus, so hören nicht nur Luxus-, sondern auch alle anderen Genuß- und Gebrauchsgüter auf, Tauschwert zu haben, so ist es mit ihrer Absatzfähigkeit zu Ende. Darum darf man (wie in allen

sonstigen Fällen der Ausschaltung des Preiswegweisers!) den hohen Preis eben nicht „einziges Mittel“ der Angebotsanpassung werden lassen. Und sei es nur, weil das Mittel „Erzeugung neuartiger Güter“ zwecks Absorbierung der von den Getreideverkäufern erzielten außerordentlichen Profite unwirksam bliebe. Vor allem aber, weil es zu den Aufgaben des Staates gehört, die Preisbestimmung dort zu kontrollieren, wo — wie im Falle der Ausschaltung des Preiswegweisermechanismus durch Monopol oder höhere Gewalt — der Reichtum der einen Ursache wird der Armut anderer und Preisfreiheit also gegen das Freiheitsgesetz (vgl. Bd. I, 6. Kap. meines früheren Werkes) verstoßen würde. Nur wenn diese Aufgabe behördlicherseits erfüllt wird, weil der Preiswegweiser sie nicht zu bewältigen vermag, kann eine Wirtschaftsstörung verhütet werden. Und sie wird eben durch Festsetzung amtlicher Richtpreise und Rationierung der Lebensmittel erfüllt. (Denn keine Notlage rechtfertigt amtliche Richtpreise, die nicht mit amtlicher Rationierung gekoppelt erscheinen: weil es gegen das Freiheitsgesetz auch verstößt, den Vorrang der — vermöge höherer Leistung erzielten — größeren Kaufkraft durch den Vorrang des — mittels Zeitvergeudung erzielten — höheren Platzes in der ‚Schlange‘ zu ersetzen!)

XIII.

Nunmehr ist klar, daß zusätzliche Investition keinesfalls ein Allheilmittel bildet. Auch dann nicht, wenn es „an Häusern, Straßen und Stadthallen und Elektrizitätswerken“ (vgl. das Keynes-Zitat in I.) noch fehlt!

Die unheimliche Ähnlichkeit des Verlaufes selbst so vereinfachter Wirtschaftskrisen mit dem Krankheitsbild der menschlichen „Auszehrung“ läßt, auch ohne Rücksicht auf die bestehende Verschiedenheit der Krankheitsanlagen verschiedener Volkswirtschaften, zumindest den folgenden Analogieschluß zu: Ist es ungereimt, die Ab- und Zunahme der menschlichen Körpersubstanz und ihrer Fettgewebe in einem z. B. durch Tuberkulose oder Syphilis oder Krebs verseuchten Menschenkörper vermöge willkürlicher Unterstellungen in ein „Multiplikator“ genanntes Mengenverhältnis zur infizierenden Bazillenzahl bzw. zur zugeführten Arzneimenge zu setzen, so ist es auch ungereimt, die Wirtschaftskrise mittels Multiplikatorhypothesen entzählen zu wollen, die durch keinerlei Erfahrungstatsachen herausgefordert werden und auch nicht durch Experimente verifizierbar sind.

Und weil selbstverständlich auch meine eigenen Veranschaulichungsbeispiele im besten

Falle nur die Ableitung quantitativer Wenn- und Aber-Gesetze Keynes'scher Art ermöglichen, muß betreffs der in der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ gehandhabten algebraischen Multiplikationsformeln just das gesagt werden, was dort „den jüngsten mathematischen Wirtschaftslehren“ nachgesagt wird, nämlich:

„Es ist ein großer Fehler der symbolischen pseudomathematischen Methoden, die ein System wirtschaftlicher Analyse formalisieren, daß sie ausdrücklich strenge Unabhängigkeit zwischen den bezüglichen Faktoren voraussetzen und alle ihre zwingende Gewalt verlieren, wenn diese Hypothese ausgeschlossen wird. . . . Ein allzu großer Teil jüngster mathematischer Wirtschaftslehren ist ein bloßes Gebräu, so ungenau wie die anfänglichen Voraussetzungen, auf denen sie beruhen und welche dem Autor erlauben, die Verwicklungen und gegenseitigen Abhängigkeiten der wirklichen Welt in einem Wust anmaßender und nutzloser Symbole aus dem Gesicht zu verlieren“ (ebendort, S. 251 f.).

Ein krasses Beispiel für „Gebräu“ liefert die These, wonach „ein Betrag laufender Investition erforderlich ist, groß genug, um den gesamten Überschuß“ über den Verbrauch zu absorbieren (ebendort, S. 23). Wird in dieser Formel doch die Abhängigkeit des laufenden Verbrauchs von der Ersparnis und der Größe der laufenden Investition völlig ignoriert und getan, als ob zwischen Verbrauch und Investition „strenge Unabhängigkeit herrschte“ bzw. als ob denkbar wäre, daß eine solche Überschußlücke durch Investition allein ausgefüllt zu werden vermag, ungeachtet der Erfahrung:

„Eine Zunahme (oder Abnahme) in der Rate der Investition wird aber eine Zunahme (oder Abnahme) in der Rate des Verbrauchs mit sich bringen müssen“ (ebendort, S. 207)!

Für das „Aus-dem-Gesicht-verlieren“ der „Verwicklungen und gegenseitigen Abhängigkeiten“ aber ist z. B. charakteristisch, wie Keynes die „anmaßende und nutzlose“ Formel:

„unter gegebenen Umständen kann nämlich ein bestimmtes Verhältnis, der Multiplikator, zwischen Einkommen und Investition festgelegt werden“ (ebendort, S. 97),

„aus dem Gesicht verlor“, als es galt, die solche Festlegung ermöglichenden Umstände anders als ex post (d. h. auf Grund des erzielten und in Wirklichkeit unteilbaren Verkaufserlöses!) zu beschreiben.

Und da es hier bloß um die Wiederherbeiführung von Vollbeschäftigung in einer infolge Erkrankung unterbeschäftigten Wirtschaft ging, so ist nicht zuletzt auch der Ausdruck „zusätzliche Investition“ ebensowenig am Platze wie der Ausdruck „Multiplikator“. Kann von „zusätzlich“ doch nur in Bezug auf einen Beharrungszustand, von „Multiplikator“ aber nur gesprochen werden, wenn die vorausgegangene Investitionsabnahme durch einen „Divisor“ erfaßbar war!

XIV.

Der schwerste Fehler in der Multiplikatortheorie wurde schon in meiner Juliusturm-Studie (S. 23 ff.) bloßgelegt. Er besteht in der Nichtbeachtung der Tatsache, daß dem Geldeinkommen, mit dem Keynes in seinen Gleichungsformeln hantierte,

„nur Einkommensgeld entsprechen kann, während die Koexistenz anderen Geldes seiner Beweisführung die theoretische Grundlage entzieht, indem sie das Prinzip des Tausches der gesellschaftlichen Leistung gegen das gesellschaftliche Produkt vermittelt des gesellschaftlichen Geldeinkommens automatisch außer Kraft setzt.“

Oder wie F r. v. Wieser es ungeachtet seiner Unkenntnis des richtigen (Einkommens-)Geldes ausgedrückt hat:

„Unter Vorrat ist nicht die Summe Geldes zu verstehen, die jemand gerade in der Tasche hat, sondern das für jede Wirtschaftsperiode verfügbare Einkommen, in dessen Rahmen jede einzelne Summe verwendet werden soll.“

Und weil es in unserer Wirtschaft, deren Geschehen sich in diesem Austausch erschöpft,

„nur ein einziges richtiges Geld, aber zahllose Arten unrichtigen Geldes geben kann, deren jede das natürliche Gleichgewicht auf besondere Weise stört“,

so ist (wie in dem erwähnten Aufsätze dargetan wird) nur jenes Geld „richtig“, das „als Leistungsbescheinigung beim Leistungsverkauf (zugleich mit den Erzeugnissen der verkauften Leistung) entsteht und beim Erzeugnisverkauf vergeht“ (ebendort, S. 6) und dessen Tauschwert „durch Aufrechterhaltung des einmal festgesetzten (Minimal-) Lohnsatzes für die niedrigste bezahlte Arbeitsleistung“ beständig erhalten wird (vgl. 17. u. 21. Kap. meines früheren Werkes).

Ein richtiges Geldsystem darf daher

„den Geldbedarf der Leistenden bloß im Rahmen ihres individuellen Geldeinkommens befriedigen und also nur ‚Einkommensgeld‘ in Umlauf bringen, solches, das das Einkommensgleichungsprinzip“,

auf Grund dessen auch Keynes seine Lehren entwickelte, realisiert. Hierbei verschlägt es nichts,

„daß die Regierungen freiwillig oder unfreiwillig einem Budgetdefizit anheimfallen oder z. B. Arbeitslosenunterstützungen aus geborgtem Geld gewähren“ (Allg. Theorie d. Besch., S. 84),

solange dieses Verfahren nicht zu Schöpfung unrichtigen Geldes führt, solchen Geldes, das nicht aus ‚Nurtauschwert‘, dem einzigen richtigen Geldstoff, erzeugt ist (vgl. Bd. II, S. 32—36 meines früheren Werkes).

Gäbe es nämlich auch noch anderes als Einkommensgeld, z. B. eines, das gegen Verpfändung von Vermögenswerten oder als Ent-

gelt für zu „Deckungszwecken“ angekaufte Edelmetalle emittiert ward, so fiel das gesellschaftliche Produkt nicht zur Gänze, sondern nur zum Teile seinen Unternehmer-, Sparer- und Arbeiter-Erzeugern zu, so könnte es zu Störungen ähnlicher Art kommen, wie wenn eine Fälscherbande den Geldumlauf mittels ihrer „Produkte“ erhöhte. Und da die vollbeschäftigte Wirtschaft nur solange vollbeschäftigt bleibt, als jeder einzelne für produktive Leistungen erzielte Preis zum Kaufe gesellschaftlicher Produkte verwendet wird, so müßte — selbst bei absoluter Kaufwilligkeit aller Einkommensinhaber — Unterbeschäftigung eintreten, falls das Geldschöpfungsinstitut ihren legitimen Geldbedarf nicht voll befriedigte, es sei denn, daß ihr Kaufanspruch durch Empfänger unrichtigen Geldes ausgeübt wird. Eine Geldschöpfung aber, die sowohl den legitimen als auch den illegitimen Geldbedarf befriedigte, würde die Erzeugnispreise aufblähen und, soweit auch der Lohn für unqualifizierte Arbeit von dieser Preiserhöhung erfaßt wird, den Geldtauschwert senken. Aber auch ohne diese letzere Folge wäre sie gleichbedeutend mit Kürzung des legitimen Anteils der Erzeuger des gesellschaftlichen Produktes zu Gunsten der Inhaber unrichtigen Geldes.

Normalerweise aber wird der Anspruch der Verkäufer produktiver Leistungen durch vorrätige Verbrauchs- und Produktivgüter befriedigt zu werden vermögen, zumal — richtige Geldschöpfung vorausgesetzt — die Summe des jeweiligen Vorratsbestandes die Summe des jeweiligen Geldbestandes bei weitem übersteigt, weil das Unternehmereinkommen — im Gegensatze zum Arbeits- und Zinseinkommen — nicht schon gelegentlich der Erzeugung, sondern erst nach vollzogenem Erzeugnisverkauf und Eingang des Verkaufserlöses in Existenz tritt. Und da jedwede Investition aus „dem Überschuß des Einkommens über den Verbrauch“ finanziert zu werden pflegt (der in seiner nichtmonetären Form aus noch unverkauften und darum vorrätigen Erzeugnissen besteht), so braucht zusätzliches „Investieren“ nicht einmal zusätzliche Erzeugung der hierzu erforderlichen Roh- und Hilfsstoffe zur Folge zu haben, geschweige denn zusätzliche Erzeugung derjenigen Verbrauchsgüter, die von den Investitionserzeugern für ihr zusätzliches Einkommen gekauft werden. (Damit fällt u. a. auch die Theorie zusammen, Investieren erzeuge Ersparnis, nicht umgekehrt.)

Mithin trifft auch nicht zu,

„daß vermehrte Beschäftigung für Investitionszwecke ‚notwendigerweise‘ zu einer Gesamtzunahme der Beschäftigung führen muß, die ein Mehrfaches der für die Investition benötigten Grundbeschäftigung ist“ (ebendort).

Zwar führt zusätzliche Beschäftigung für Investitionszwecke „notwendigerweise“ zu zusätzlichem Verbrauch. Doch vermag dieser Verbrauch auch aus den vorhandenen Güterbeständen gedeckt zu werden, deren Wiederauffüllung, nach Keynes, von Erwartungen der Arbeitgeber abhängt — und bei pessimistischer Einstellung derselben — unterbleibt.

Solcherart steht wohl fest, „daß sich der laufende Verbrauch bei Zunahme der Beschäftigung durch Investitionen ausdehnt“ (ebendort, S. 210), aber nicht, daß solcher Verbrauchszunahme auch Beschäftigungszunahme folgt.

Ebensowenig kann — selbst wenn wir sein Ausmaß kennen — der „Grenzhang zum Verbrauch“ uns sagen, „wie der nächste Produktionszuwachs zwischen Verbrauch und Investition wird verteilt werden müssen“ (ebendort, S. 98).

Denn da auch diesem Hang durch die Erzeugnisbestände stattgegeben zu werden vermag, braucht auch hier keine Zunahme der Verbrauchsgüterproduktion zu resultieren.

So ist es in der unterbeschäftigten, von Krise und Arbeitslosigkeit heimgesuchten Wirtschaft. Aber auch in einer bisher vollbeschäftigten Wirtschaft setzt zusätzliches Investieren zugleich mit dem Vorhandensein eines Realgüter-Lohnfonds in Gestalt von Produktiv- und Konsumtivgüterbeständen auch die Existenz von Geldbeständen voraus, die zwar den Kauf der Vorräte ermöglichen, nicht aber auch ihre Wiederauffüllung, zumal es keine vakante Produktionskapazität gibt. Es ist jener Fall, wo zusätzliche Nachfrage kein zusätzliches Angebot, sondern bloß

„eine Neigung der Preise erzeugt, grenzenlos zu steigen, bis wir einen Zustand wahrer Inflation erreicht haben“ (ebendort, S. 101).

Findet aber die Reproduktion eines infolge Investitionszunahme aufgebrauchten Genußgüterbestandes nicht unmittelbar statt, so entfällt auch das in VII erörterte Hydra-System, so tritt die Wirkung des Multiplikators nicht in Kraft. Ihre etwaige Auslösung gelegentlich späterer Wiederauffüllung der Bestände aber würde nur beweisen, daß es nicht just einer Investitionszunahme bedarf, um den Multiplikator zu entfesseln bzw. um den Heilungsprozeß einzuleiten. Zusätzliche Genußgüterproduktion genügt!

Es bedarf mithin auch nicht der weltfremden Annahme:

„Nur wenn das Gemeinwesen seinen Verbrauch trotz Zunahme der Beschäftigung unverändert beibehält...“,

um die Konsequenz herbeizuführen:

„... wird die Zunahme der Beschäftigung auf die durch die öffentlichen Arbeiten geschaffene Grundbeschäftigung beschränkt sein“ (ebendort, S. 100).

Daß „das Gemeinwesen seinen Verbrauch trotz Zunahme in der Beschäftigung“ nicht durch zusätzliche Erzeugung von Verbrauchsgütern,

sondern aus seinen Vorräten deckt, reicht aus, um dieses Ergebnis zu bewirken. Und just das geschieht, solange die Schwarzseherei der Wirtschaftskrise nicht überwunden ist.

Aber obgleich Keynes überall, wo er in seinen Analysen des Geldes bedurfte (wie z. B. bei Erörterung von Zins und Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals), mit „**unrichtigem Gelde**“ umging, war er sich der Unzulänglichkeit der bestehenden Währungseinheiten, wie in IV und X angedeutet wurde, irgendwie bewußt. Das ergibt sich nicht nur aus seiner vergeblichen Suche nach einem geeigneten Maßstabe und der Umständlichkeit seiner „Erklärung“, warum

„wir die Einheit der Arbeit als einzige physische Einheit nehmen konnten, die wir, abgesehen von Einheiten des Geldes und der Zeit, in unserem wirtschaftlichen System benötigen“ (ebendort, S. 179),

sondern auch aus der Folgerung,

„daß es angesichts der tatsächlichen Gebräuche und Einrichtungen ... zweckmäßiger ist, auf eine starre Geldpolitik abzielen als auf eine nachgiebige Politik“ (ebendort, S. 224).

Es ist eine Folgerung, in der unser „**Revolutionär**“ tut, als ob „**tatsächliche Bräuche und Einrichtungen**“ selbst dann zu respektieren wären, wenn sie sich als schädlich erweisen; als ob die zu bekämpfende „**nachgiebige Politik**“ nicht ebenso zu diesen Institutionen gehörte wie die befürwortete „**starre Geldpolitik**“; als ob es einer Vielheit von Maßen bedürfte, ungeachtet des „**tatsächlichen Gebrauches**“ eines einzigen, des Geldmaßes; als ob es unmöglich wäre, die von Natur bestehende Identität von Leistungs- und Preiseinheit bzw. von Preiseinheitform und Geldeinheitinhalt aufrechtzuerhalten. Und da offenbar nicht unser materieller Reichtum, sondern unsere geistige Armut das ist, was uns verhindert, diese und andere Fehler unserer wirtschaftlichen Ordnung zu beheben, so ist es eine starke Zumutung, den Ausspruch ernst nehmen zu sollen:

„Je **reicher** ein Gemeinwesen, desto empörender die Mängel unserer wirtschaftlichen Ordnung“ (ebendort, S. 26).

Ich für meinen Teil hätte die folgende Fassung vorgezogen:

„Je **angesehener** und **geehrter** die Ökonomen eines Gemeinwesens, desto empörender die Mängel seiner wirtschaftlichen Ordnung!“

XV.

„No political economist of the present day can by saving mean mere hoarding“ (Malthus).

Schon jetzt ist klar, daß das Übel „**Unterbeschäftigung**“ nicht mehr und nicht weniger in der „**Schwäche des Hanges zum Verbrauch**“ besteht als in der „**Schwäche der Veranlassung zur Investi-**

tion“. Vor allem aber: daß dieses Übel mit der den Menschen, nach Keynes, beherrschenden Neigung, von einer Einkommenszunahme verhältnismäßig mehr zu sparen als vom bisherigen Einkommen, unmöglich irgendwas zu schaffen haben kann, wenn es sich um richtiges Sparen handelt, oder auch nur wahr ist, daß die Ersparnis notwendigerweise gleich ist der Investition.

Normalerweise tritt in einer vollbeschäftigten Wirtschaft Unterbeschäftigung in Wirklichkeit nur ein, wenn die durch Leistungsverkauf erzielten Geldbeträge bloß zu einem Teil direkt oder indirekt für gesellschaftliche Produkte irgendwelcher Art (d. h. gleichviel ob für Verbrauchs- oder Investitionsgüter) verausgabt, zum anderen Teile aber „gehörtet“ werden.

Indirekt findet Erzeugniskauf infolge „Sparens“ statt, d. h. infolge Verleihung gehorteter Geldbeträge gegen ein Zinsversprechen, so daß „Sparen“ als Ursache von Unterbeschäftigung schon aus dem Grunde niemals in Frage kommen kann, weil,

„was man im Jahre ersparte, ebenso regelmäßig verbraucht wird, wie was (vom Sparenden) im Jahre ausgegeben wurde. Nur wird es von anderen Menschen verbraucht“ (Adam Smith),

bzw. weil der individuelle Wenigerverbrauch des Sparerers nicht zu gesellschaftlichem Wenigerverbrauch führt.

Das Übel besteht mithin im „Horten“, d. h. in jenem individuellen Wenigerverbrauch, der auch gesellschaftlichen Wenigerverbrauch zur Folge hat.

Die Divergenz von „Wenigerverbrauch“ bzw. „Horten“ einerseits, „Sparen“ andererseits wurde schon in dem erwähnten Juliusturm-Aufsatz ausführlich erläutert. Hiernach ist die Definition von „Ersparnis“ als „Überschuß des Einkommens über den Verbrauch“ unter dem Gesichtspunkte des Volkswirtschafts-ganzen unrichtig, weil individueller Wenigerverbrauch eben nicht gleichbedeutend ist mit gesellschaftlichem Wenigerverbrauch, sofern er zu „Sparen“ führt. Im allgemeinen sei, so führte ich dort aus, „Sparen schon aus dem Grunde kein dem Wenigerkonsum adequater Ausdruck, weil ein durch Wenigerkonsum angehäufter Geldvorrat erst Hort gewesen sein muß, bevor er — durch leihweise Überlassung an einen Dritten — ‚Ersparnis‘ werden kann. Oder anders ausgedrückt: Da Wenigerkonsum zu Hort-Bildung, Sparen aber zu Hort-Anlage führt, ist Sparen geradezu ‚Enthorten‘, steht der Hang zum Verbrauch gesellschaftlich nur zu Horten, nicht aber auch zu Sparen in Gegensatz, darf ‚Wenigerkonsum‘ also bloß dem Horten gleichgesetzt werden, muß das Wort ‚Sparen‘ vom Begriff ‚Sparen‘ ein für allemal getrennt werden“.

In der Tat bietet ‚Sparen‘, so setze ich fort, für die Beschäftigungslehre überhaupt kein Problem, habe darum

„der die Ersparnis bewirkende individuelle Wenigerverbrauch für sie keinerlei Bedeutung: gleichviel ob er in Krisen- oder in Konjunkturzeiten stattfindet, ob er den Hang zum Verbrauch anderer stimuliert oder aus ihm erwächst, ob die durch ihn freigewordenen Geldbeträge Produzenten oder Konsumenten zufließen, bzw. ob sie von den Empfängen für Erzeugungs- oder für Genußmittel verausgabt werden, ob das eine oder das andere der Gesellschaft besser dient, ob diese Beträge die gesellschaftliche Investition übersteigen oder ihr gleich oder kleiner sind, usw. Wichtig allein ist unter dieser Lupe: Erforschung der Ursache und der Wirkung des Hortens“.

Denn während sich die Tauschfunktion des Geldes beim **Sparen** erfüllt, greife beim **Horten**

„wegen Unterbindung der Geldfunktion eine Art rückschreitender Metamorphose des Wirtschaftskörpers Platz, die sich in Unverkäuflichkeit von Erzeugnissen, Produktionseinschränkungen bis zum Doppelten der Erzeugnisbestände, Stilllegung von Maschinen- und Arbeitskraft, Preissenkungen usw. äußert und (infolge der resultierenden Einkommensenkungen) auch viele nicht unmittelbar betroffene Erzeugungswege in Mitleidenschaft zieht“.

Muß aber die leihweise Überlassung von Hortgeldern an Dritte immer zu indirektem Kauf gesellschaftlicher Produkte führen?

Diese Frage kann nur dort mit Gewißheit bejaht werden, wo die Bedingung ‚**Zinsversprechen**‘ erfüllt erscheint. Wird doch niemand sich der Zinspflicht unterwerfen, wenn er des Leihgeldes nicht bedarf! Zwar mag er es auch zu anderen als Kaufzwecken benötigen (z. B. zu Bezahlung fälliger Schulden). Aber solange es irgendwo in der Welt einen Marktzinsfuß gibt, weil die Nachfrage nach Leihgeld das Angebot übersteigt, trifft in der freien Wirtschaft auch für diesen Fall zu:

„Wenn der Kapitalvorrat eines Landes sich bis zu dem Grade vermehrt hat, daß es nicht mehr dazu verwendet werden kann, den Bedarf zu versorgen und die produktive Arbeit dieses Landes zu unterstützen, so ergießt der überschüssige Teil sich in andere Länder“ (Adam Smith),

läßt „ein auf Zins ausgeliehenes Kapital“ sich noch immer „als eine vom Darleiher an den Borger gerichtete Anweisung auf einen bestimmten Teil des Jahresproduktes betrachten“ (Adam Smith, *The Wealth Of Nations*, Bd. II, p. 111), zumal mit der Wiederverleihung des eingegangenen Geldes durch den Gläubiger gerechnet werden muß.

Anders ist es freilich, wenn „**Enthorten**“ nicht durch unmittelbare Übergabe des Geldes an den „**Borger**“ erfolgt, sondern durch Vermittlung einer Bank (bei der es deponiert wird), und wenn diese Vermittlung nicht in Verleihung gegen Zins an dritte Personen resultiert. In diesem Falle ist das für den Hort erlangte Bankguthaben nicht als Ersparnis, sondern weiter als Hort zu betrachten, hat bloß ein Wechsel in der Hortaufbewahrungsstelle stattgefunden.

Solcherart erscheint die **Beschäftigungstheorie** am **Spargeschehen** in keiner Weise inter-

essiert. Wichtig allein ist unter dem Gesichtspunkt ihres Zweckes „Erforschung der Ursachen und Wirkungen von Unterbeschäftigung, sowie der Mittel zu deren Vorbeugung und Beseitigung“: das Hörtgeschehen!

Um die Einsicht in das destruktive Wesen des Hortens zu erleichtern und den Beweis dafür zu vereinfachen, daß es reiner Humbug ist, die Ersparnis-Investitions-gleichung zur Grundlage der Beschäftigungs- und der Multiplikatortheorie zu machen, sei die klassische Einkommensgleichung, wonach

„das jährliche Einkommen jeder Gesellschaft immer genau so groß ist wie der Tauschwert des gesamten Jahreserzeugnisses ihrer Erwerbstätigkeit“ (Adam Smith) auch hier an dem Schema einer vereinfachten Schuhkalkulation veranschaulicht:

Produktive Leistung der Arbeiter (Arbeitslohn)	\$ 1,025.000
der Sparer (Zins)	\$ 41.000
der Unternehmer (Profit)	\$ 74.000
<hr/>	
Gesamtes Jahreserzeugnis 100 000 Paar Schuhe zu \$ 11,40	\$ 1,140.000

Die gedankliche Substitution der Schuhe durch die Gesamtheit der gesellschaftlichen Produkte verwandelt diese Kalkulation in eine „Einkommensgleichungen miniature“ und macht sie zu einer Art Universalschlüssel aller wirtschaftlichen Probleme, darunter auch des Beschäftigungsproblems. Vor allem läßt diese Miniaturgleichung die bestehende „Divergenz von Tauschwert und Preis“ aufscheinen, indem sie zeigt, daß die gleichungsmäßige Übereinstimmung der Tauschwertmengen aller Leistungen mit den Tauschwertmengen aller Erzeugnisse künstlich herbeigeführt ist (und nicht etwa daraus resultiert, daß die Produkte durch irgendeinen Spuk genau so selten sind wie die Leistungen, welche sie hervorbrachten). Diese Divergenz, welche eines der wichtigsten wirtschaftlichen Phänomene bildet, ist für die Beschäftigungstheorie insofern von großer Bedeutung, als der „Tauschwert“ (in welchem sich die absolute Tauschfähigkeit der Güter darstellt) restlosen Absatz gewährleistet, während zur künstlichen Tauschwertmenge des ‚Preises‘ nur Teile der auf dem Markte feilgebotenen Warenmengen absetzbar sind. Dementsprechend wirkt jeder, auch der im freien Wettbewerbe bestimmte Preis, restriktiv auf Absatz und Beschäftigung, nicht aber nur, — wie allgemein geglaubt wird — der Kartell- und

der Monopolpreis (vgl. Bd. II, 18. bis 21. Kapitel meines früheren Werkes).

Überdies zeigt die obige Kalkulation, daß die Einkommensgleichung eigentlich keine Gleichung, sondern nur ein Preispostulat ist, das sich — durch Verkauf des gesellschaftlichen Erzeugnisses — im Verlaufe des jährlichen Wirtschaftsgeschehens ganz oder teilweise verwirklicht. Sobald dieser Verkaufsprozeß beendet ist, indem der Erzeugnisbedarf der Wirtschaftenden z. B. durch 90 000 (von den 100 000) Erzeugniseinheiten voll befriedigt erscheint (so daß 114 000 \$ unverwendet und 10 000 Erzeugniseinheiten unverkauft bleiben), zeitigt das Horten in den von ihm betroffenen zwei Gleichungsgliedern die folgende Auswirkung:

$$\begin{array}{l} \text{gesellschaftl. Geldeinkommen} - \text{Geldverausgabung} = \text{gesellschaftl. Hortbestand} \\ \text{gesellschaftl. Produkt} - \text{Erzeugnisverkauf} = \text{unverkäuf. Erzeugnisbestand.} \end{array}$$

Und da das gesellschaftliche Geldeinkommen gleich war der Preissumme des gesellschaftlichen Produktes, so ergibt sich als die für die Beschäftigungs- und die Multiplikatortheorie entscheidende Schlußgleichung:

$$\text{gesellschaftl. Hortbestand} = \text{unverkäuf. Erzeugnisbestand.}$$

Der durch diese letztere Gleichung verbildlichte Zustand ist dasjenige, was die Unterbindung der Wirtschaftsfunktionen bzw. die ‚Wirtschaftskrise‘ genannte Erkrankung ausmacht. Jedes der beiden Gleichungsglieder muß notwendigerweise das Opfer des vom Krankheitskeim ergriffenen anderen werden, d. h. Horten ist entweder die Ursache der Unverkäuflichkeit von Erzeugnissen oder ihre Wirkung.

Ursache ist der Hort, sofern der Wenigerverbrauch gewollt. Wirkung aber, sofern er ungewollt ist, d. h. dadurch entsteht, daß die angebotenen Erzeugnisse (z. B. wegen Sättigung) nicht begehrt sind, während begehrte Erzeugnisse nicht angeboten werden (z. B. weil sie noch nicht erzeugt wurden oder nicht eingeführt werden dürfen). Im ersteren Falle liegt ‚intendiertes‘, im letzteren ‚unintendiertes‘ Horten vor. Und da für beide Fälle zutrifft: „Allein, man wird das Geld nicht müßig liegen lassen. Das Interesse seines jeweiligen Besitzers fordert, daß er es anlege . . .“ (Adam Smith), so kommt es zur Hortwirkung nur, falls es nicht gelingt, den Hort durch zinsbringende Anlage in Ersparnis zu transformieren.

Dann wirken die gehorteten Geldbeträge wie Bazillen, verursachen sie „Auszehrung“ des Wirtschaftskörpers (vgl. XII). Wie, wurde an der Crusoe-gemeinschaft in der früheren Keynes-Studie (in IX) aufgezeigt.

Geht man, um die Ursache des Überwiegens von Leihgeldangebot über die Leihgeldnachfrage zu ergründen, von der vollbeschäftigten, ausreichend und ausschließlich mit Einkommensgeld versorgten modernen Volkswirtschaft aus, so zeigt sich, daß restlose Aufwendung des gesellschaftlichen Geldeinkommens für das gesellschaftliche Produkt zu dauernder Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung und Vollaussnützung der verfügbaren Produktionskraft zwar ausreicht, daß aber jedwede natürliche oder künstliche Änderung in der

Möglichkeit oder Fähigkeit oder Willigkeit zu Produktion und in der

Möglichkeit oder Fähigkeit oder Willigkeit zu Konsumtion dem Absatz von Erzeugnissen und damit zugleich auch ihrer Erzeugung Grenzen setzt, die unter der zu Vollbeschäftigung erforderlichen Fleißgrenze liegen und darum ungewollte Hortbildung verursachen.

Da jedes der drei Einkommensgleichungsglieder sich, dem Gleichungsprinzip entsprechend, der Tauschwertmenge des jeweils kleinsten unter ihnen anzupassen hat, so wird z. B. in Zeiten wirtschaftlichen Aufschwunges wegen unzulänglicher Produktionsapparatur nicht so viel erzeugt als abgesetzt werden kann, während z. B. in Zeiten wirtschaftlichen Niederganges wegen der durch technischen Fortschritt und übermäßige Investitionstätigkeit bewirkten Übersättigung nicht so viel abgesetzt als erzeugt werden kann. Eine ausführlichere Darlegung des Wesens und der Ursachen der sechs Absatzgrenzen ist im 15. Kapitel (Bd. II) meines früheren Werkes enthalten. Hiernach gibt es natürliche und künstliche Ursachen der durch sie bewirkten ungewollten Hortbildung und der Ausschaltung des Einkommensgleichungsprinzips.

Zu den natürlichen Ursachen gehören: Bevölkerungsbewegung, Verschiedenheit des jährlichen Produktionsergebnisses gleicher Leistungen, Erschöpfung alter und Erschließung neuer Bodenschätze, Änderung in Gewohnheiten und Neigungen, das Sättigungsphänomen, aus dem u. a. auch das Hortproblem derjenigen erwächst, die ihr Geldeinkommen nur darum nicht zur Gänze verausgaben, weil es nichts Lockendes zu kaufen gibt.

Zu den künstlichen Ursachen gehören: Nichtbeachtung des zwischen Arbeiterzahl, Kapazität der Produktionsausrüstung und Arbeitszeit bestehenden ursächlichen Zusammenhanges, darunter insbesondere der Funktion der Arbeitszeit, als Aufteilungsmittel der Beschäftigungsmenge auf alle Arbeitswilligen zwecks Beseitigung von Arbeiterüberfluß und Arbeitermangel zu dienen.

Ferner Behinderung des Außenhandels durch Devisenkontrolle, Wechselkursfixierung und Einfuhrverbote, aber auch Arbeiterstreiks und Arbeiteraussperrungen, Unterdrückung der Freiheit zu Preiskampf und Preisvereinbarung, Duldung privater und staatlicher Monopole, Luxusbekämpfung und konfiskatorische Einkommens- und Vermögensbesteuerung, Geldmanipulation, ja sogar die Unterlassung gebotener Staatsinterventionen.

Bei Erreichung einer dieser Absatzgrenzen wird außer Arbeit und Produktionsapparatur auch Kaufkraft freigesetzt, findet also Bildung unfreiwilliger Horte statt. So würde z. B. Produktivitätssteigerung auf alten Erzeugungsgebieten Verringerung anstatt Vergrößerung der Beschäftigung bewirken, falls schon die bisherige Erzeugnismenge den Bedarf deckte, ihre Verbilligung also Kaufkraft freisetzt, die — mangels Angebotes neuartiger Güter — gehortet werden muß. Ähnlich wie diese Art Preissenkung wirkt auch die z. B. durch Zollerhöhung bewirkte Preissteigerung. Wer von der gewohnten Kaffee-, Zucker-, Tabak- und Benzinmenge ungeachtet ihrer Verteuerung nicht lassen will, muß eben auf Kleider, Wäsche, Schuhe oder Bücher verzichten und durch sein Verhalten auf diesen Erzeugungsgebieten Arbeiterentlassung und uninteressiertes Horten verursachen.

In allen diesen und in vielen anderen Fällen ist Horten das einheitliche Symptom eingetretener Unterbeschäftigung, ein Kennzeichen, das ermöglicht, Schlüsse auf die Ursache der Wirtschaftserkrankung und ihren mutmaßlichen Verlauf zu ziehen, so daß „Theorie der Beschäftigung“ und „Theorie des Hortens“ inhaltlich nahezu übereinstimmende Begriffe bilden.

Aber obgleich „Horten“ den Krankheitskeim enthält und also das ist, was den die Auszehrung des Wirtschaftskörpers verursachenden negativen Multiplikator entfesselt, ist seiner in der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ kaum gedacht worden.

Einstenteils erklärt diese seltsame Tatsache sich aus einer Verwechslung von ‚Sparen‘ mit ‚Horten‘. Diesbezüglich verweise ich auf meine Exemplifizierungen in Abschn. IV der Juliusturmstudie, die ich durch das folgende Beispiel ergänze. Nach Keynes bildet u. a. auch die übliche Vorsorge für Erhaltung und Ersatz „der bereits bestehenden Kapitalausrüstung“ in Gestalt buchmäßiger Abschreibungen (die den Ertrag verringern, um der Abnützung von Produktionsmitteln Rechnung zu tragen und für deren seinerzeitigen Ersatz Vorsorge zu treffen) ein Beschäftigungshindernis, weil die zurück-

behaltenen Beträge nicht laufend für Erhaltung oder Ersatz ausgegeben werden, sondern erst viele Jahre später. Die Folge sei, „daß die neue Investition, die für die Vorsorge laufenden Einkommens verfügbar ist, entsprechend vermindert und eine stärkere Nachfrage für neue Investition notwendig wird, um ein gegebenes Niveau der Beschäftigung möglich zu machen“ (ebendort, S. 85).

Selbst wenn es sich so verhielte, könnte bilanzmäßige Abschreibung und die durch sie bewirkte Ausgabenverschiebung die ihr zugeschriebene Wirkung nur zeitigen, falls die entsprechenden Beträge gehortet, keinesfalls jedoch, falls sie gegen Zins verliehen oder zu Gewährung von Warenkrediten verwendet werden. Doch verhält es sich nicht so! Die Erfahrung, auf die Keynes sich beruft, gibt vielmehr ein ganz anderes Bild. Denn Industrieunternehmen pflegen bei ihrer Gründung bloß den für ihre Produktionsmittel erforderlichen Aufwand aus eigenem Kapital zu bestreiten, während sie das „Betriebskapital“ borgen. Abschreibung der Produktionsanlagen ermöglicht dann in steigendem Maße vorübergehende Rückzahlung der Bank- und Warenschulden, so daß die Amortisationsfonds keinesfalls müßig liegen bleiben. Aber auch in älteren Unternehmen, die ihr ursprüngliches Kapital durch Bildung echter Reserven vergrößern konnten, verhält es sich nicht anders, zumal die jährlichen Abschreibungen im besten Falle nur zur Bestreitung der alljährlichen Ersätze auszureichen pflegen. An diesem Tatbestand vermag auch Keynes' Hinweis auf den hohen Stand der amerikanischen Abschreibungsrücklagen bei Ausbruch der Wirtschaftskrise von 1929 nichts zu ändern, um so mehr als Keynes nicht einmal behauptet, die „amerikanischen Unternehmer in ihrer Gesamtheit“ hätten infolge ihrer Abschreibungsfonds keine Bankschulden gehabt.

Und andernteils ist die Nichtbeachtung des Hortens Folge seiner Definition der „Hortung“ als „den tatsächlichen Besitz von Bargeld“, die ihn dann dazu verführte, „Horten“ der „Vorliebe für Liquidität“ gleichzusetzen. Und dies, obgleich intendierte Horte ja nur aus zu Nichtverbrauch bestimmtem Geld bestehen (im Gegensatz zur ‚Liquiditätspräferenz‘, die nur zum Verbrauch bestimmtes Geld betrifft), während unintendierte Horte nicht Vorliebe für, sondern Abneigung gegen Liquidität versinnlichen! Wozu noch kommt, daß es ein Leichtes ist, dem gemeinschädlichen Unfug der Liquiditätspräferenz durch eine richtige Geldordnung ein Ende zu machen (vgl. II der Juliusturmstudie). Die Unsicherheit, ja Verlegenheit, mit der Keynes das Hortproblem anfaßte, manifestiert sich nicht zuletzt in der in meiner vorigen Keynes-Abhandlung zitierten Ignoratio elenchi (vgl. Abschn. VIII).

Freilich hat das alles die gelehrige Mitwelt nicht gehindert, „der ersten Annäherung des Hortens an die Liquiditätspräferenz“ durch Keynes dieses Lob zu spenden:

„Keynes hat mit seiner Analyse der Liquiditätsmotive das Problem des Hortens und Enthortens geklärt“ (G. N. Halm, Geld, Außenhandel und Beschäftigung).

XVI.

„To know what can be done, and how to do it, is the most valuable species of information. The next to it is, to know what cannot be done and why we cannot do it“ (Malthus).

Um die im Wirtschaftsaufschwung allenfalls gegebene Vollbeschäftigung ständig aufrechtzuerhalten und weder in Über-, noch in Unterbeschäftigung ausarten zu lassen, gilt es, um mit Malthus zu reden, das Einkommen von unserem Fleiß abhängig zu machen, statt (wie bisher) von der wirksamen Nachfrage.

Da Horten die Beschäftigungsmenge verringert, während Enthorten sie vergrößert, liegt es nahe, sich des einen wie des anderen als Mittels staatlicher Beschäftigungspolitik zu bedienen, d. h. Horten im wirtschaftlichen Aufschwung zu begünstigen, um einer (gewöhnlich mit Inflation verbundenen) Überbeschäftigung zu begegnen, es dagegen im wirtschaftlichen Niedergange zwecks Vorbeugung von Unterbeschäftigung zu hintertreiben.

Wie dieses Ziel am leichtesten zu erreichen ist, wurde in meinem, ebenfalls in dieser Zeitschrift veröffentlichten Absatz „Laissez-faire und Staatsinterventionismus“ (76. Jahrg., 3. Heft, S. 317—38) gezeigt. Hiernach kommt es darauf an, die gemäß der Laissez-faire-Doktrin nötige sachliche Aufgabenteilung zwischen Individuum und Staat in der Weise auch zu einer zeitlichen auszugestalten, daß sie gleichmäßigere Verteilung der Beschäftigungsmengen ermöglicht. Dementsprechend habe die Zuweisung von Aufträgen des Staates und öffentlicher Körperschaften (betreffend Errichtung von Straßen, Eisenbahnen, Kanälen, Brücken, Hafenanlagen, Dämmen, Flußregulierungen, Wasserwerken und Wasserleitungen, Schulen, Universitäten, Museen, Theater, Post- und Gerichtsgebäuden, Gefängnissen, Polizeistationen, Kasernen, Kranken-, Armenversorgungs- und Irrenhäusern, Altersheimen, Kliniken, Exerzier- und Flugplätzen Flugzeugen und Kriegsschiffen usw.) grundsätzlich nur in Zeiten von Beschäftigungsmangel stattzufinden und aus Steuerüberschüssen finanziert zu werden, die sich in Zeiten des Wirtschaftsaufschwunges (im Vergleich mit den normalen Einkünften) ergeben, Überschüssen, die erforderlichenfalls gehortet werden, um das Risiko ‚Überbeschäftigung‘ und ‚Arbeitermangel‘ wirksam auszuschalten.

Eine Möglichkeit, solche Vorsorge ohne Ausübung irgendwelchen Zwanges auf die Privatunternehmung zu überwälzen, könnte z. B. durch gewisse Änderungen in der steuerlichen Behandlung der Amortisation neuer Produktionsmittel geschaffen werden. Um auch den Apparaturersatz und die Ausdehnung bestehender Produktionsanlagen vorzugsweise in Zeiten der Unterbeschäftigung stattfinden zu lassen, braucht der Gesetzgeber den Industriellen bloß zu gestatten, zu Lasten des Ertrages neben den bisherigen normalen, auch außerordentliche Amortisationsfonds zu bilden, die nur dann nachträglicher Besteuerung unterliegen würden, falls oder insoweit man sie nicht innerhalb einer nach Kriseneintritt staatlicherseits festzusetzenden Frist für Ersatz oder Ausdehnung der Produktionsapparatur verausgabte. Es handelt sich also im Grunde nur um Beschleunigung der Abschreibung. In gleicher Weise könnte in solchen Zeiten auch die Einräumung langjähriger Steuerbefreiung für neuartige Industriezweige wirken.

Beide Begünstigungen haben den Vorteil, daß sie den Staat nichts kosten. Die erstere: weil nur Vorverschiebung der Termine ohnehin zulässiger steuerlicher Abzugsposten stattfände. Die letztere: weil der Staat hier nur auf Einnahmen verzichtet, die ihm ohne dieses Privileg ohnehin nicht zugeflossen wären.

Ein ähnliches Ergebnis gleichmäßigerer Aufteilung der Beschäftigung könnte auch die in der vorerwähnten Studie empfohlene Statuierung des ‚Rechtes auf Arbeit‘ zwecks Stabilisierung des Geldtauschwertes (vgl. X) verbunden mit der ‚Pflicht zu Überstundenleistung‘ aller derjenigen zeitigen, die von dem Recht Gebrauch machen, sowie die Einrichtung und Handhabung der ‚Arbeitszeitschraube‘ zwecks Stabilisierung des Geldtauschwertes und Beseitigung von Arbeitermangel und Arbeiterüberfluß. Die Idee ist hier, bei Eintritt von Unterbeschäftigung die gesetzliche Maximalarbeitszeit vorübergehend einheitlich für alle Berufe herabzusetzen und sie bei Eintritt von Überbeschäftigung ebenso vorübergehend unter Stipulierung eines den Normallohn sehr übersteigenden Überstundenentgeltes zu erhöhen (betreffs Handhabung der Arbeitszeitschraube vgl. auch 17. und 21. Kap. in Band II meines früheren Werkes). Neben ihren währungspolitischen Vorteilen enthält diese Regelung auch den Schlüssel zur Lösung des Einkommensproblems der Unterbeschäftigten und des Beschäftigungsproblems ihrer Arbeitgeber.

Um den Dienstnehmern über die „sieben mageren Jahre“ der Wirtschaftskrise, den Dienstgebern aber über den durch den Einkommensausfall der Verbraucher verursachten Produktionsausfall

hinwegzuhelfen, würde offenbar ausreichen, im Wirtschaftsaufschwung **H o r t p f l i c h t** rücksichtlich eines Bruchteils, z. B. der Hälfte des Überzeitlohns, zu stipulieren, die entsprechenden Bankeinlagen zu blockieren und sie dann, bei Eintritt von Unterbeschäftigung (z. B. in Wochenraten) freizugeben. (Ist z. B. der gesetzliche Minimallohn je 40-Stundenwoche mit 6 £ festgesetzt, so daß vorübergehende Herabsetzung der Arbeitszeit auf 30 Wochenstunden den Wochenlohn auf £ 4,10,- senkt, während Honorierung der Überstunden mit dem Doppelten des Normallohns ihn im Wirtschaftsaufschwung bei 50 Wochenstunden auf £ 9,-, steigen macht, so würde jeder ‚ungelernte‘ Arbeiter in einem sieben Jahre dauernden Aufschwung eine Bankeinlage von £ 1,10,- \times 52 Wochen \times 7 Jahre, d. i. zusammen £ 546,-, anhäufen und also mindestens sieben Krisenjahre lang den gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten können.) Nicht nur macht das Verfahren Arbeitslosenversicherung überflüssig, befreit es den Arbeiter von der Existenzsorge. Darüber hinaus würde der erzwungene Wenigerverbrauch im Wirtschaftsaufschwung bzw. der ermöglichte Mehrverbrauch im Wirtschaftsniedergange ein wesentliches Milderungsmittel von Konjunkturbewegungen bilden.

Zu diesen prophylaktischen Maßnahmen gehört auch Freiheit der Wechselkursbildung und Beseitigung aller Außenhandelshindernisse. Von ihnen ist das einem infolge Hortbildung erkrankten Wirtschaftskörper gegenüber anzuwendende Heilverfahren zu unterscheiden. Hierbei handelt es sich darum, freigesetzte Arbeits- und Kaufkraft durch Produktionszweige aufzusaugen, bei denen die Absatzgrenzen noch nicht erreicht sind. Hierzu gehört z. B. Erfindung, Erzeugung oder Einfuhr von Luxusgütern, Demonetisierung des Goldes, Aufhebung von Zöllen und Verbrauchssteuern, Bekämpfung der Monopole. Auch diese Mittel der ‚Enthortung‘ wurden in der vorerwähnten Abhandlung (vgl. auch die Juliusturmstudie und Bd. II, 15., 16., 17. und 21. Kapitel meines früheren Werkes) erörtert.

In allen diesen Fällen handelt es sich mehr oder weniger bloß um Beseitigung bestehender Unverkäuflichkeit von Erzeugnissen durch Umwandlung von Horten in Ersparnis! Ein unfehlbares Mittel dieses Zweckes könnte freie Einfuhr ausländischer Börsenpapiere (Aktien und Anleihen) bilden, falls zusätzliche Wareneinfuhr aus irgendeinem Grunde nicht in Frage kommt. Gleichviel ob diese Wertpapiere in der eigenen oder in der fremden Währung bezahlt werden, muß ihre Einfuhr automatisch zu zusätzlicher Ausfuhr und damit zu zusätzlicher Inlandbeschäftigung führen. Denn im ersteren Falle wird der inländische Exporteur, im letzteren der ausländische Importeur durch die Wechselkursgestaltung

stimuliert. Der Zwang, fremde Wertpapiere in der fremden Währung zu begleichen, treibt deren Kurs im Inlande auf ein Niveau, das den Export inländischer Erzeugnisse lukrativ gestaltet, während der Verkauf von an Zahlungen Statt remittierten inländischen Zahlungsmitteln im Auslande deren Preissenkung auf ein Niveau bewirkt, das dort zu Import unserer Erzeugnisse verführt, was also auf dasselbe herauskommt.

Sollte dieser Weg der Hortumwandlung sich jedoch aus irgendeinem Grunde als ungangbar erweisen (z. B. weil das Risiko ausländischer Geldentwertung die Hortbesitzer abschreckt), so läge eben einer der Fälle vor, wo der Staat einzugreifen hat, weil ihm auferlegt ist, jene wirtschaftlichen Aufgaben zu vollbringen, die die Kraft der einzelnen Wirtschaftenden übersteigen (vgl. das Adam-Smith-Zitat in XI). Einen Erfolg verheißt z. B. die *E i n r ä u m u n g* langfristiger Kredite an wirtschaftlich zurückgebliebene Staaten, Kredite, die auf die eigene Währung lauten und die der staatliche Kreditgeber durch Aufnahme von Inlandanleihen ermöglicht. Auch hier würde Ausfolgung der von den Anleihezeichnern (d. i. von den Hortinhabern) aufgebrachten Zahlungsmittel an den ausländischen Kreditnehmer — ebenfalls ganz automatisch — zu zusätzlichem Export führen.

Die gleiche Enthortungswirkung wäre naturgemäß erzielbar, falls man — gemäß dem Grundsatz „charity begins at home“ — das Verfahren erst zugunsten der heimischen Gemeinden und Städte anwendete. In beiden Fällen aber wird mit dem Erfolg um so sicherer gerechnet werden können, je mehr das Inlandgeld dem Ideal des *t a u s c h w e r t b e s t ä n d i g e n* und *p r e i s n e u t r a l e n* *E i n k o m m e n s g e l d e s* nahekommt und das „freie Veredelungsrecht“ der Liquiditätspräferenz ein Ende bereitet (vgl. die Julius-turm-Studie, S. 7, und das 21. Kapitel meines früheren Werkes).