

**Allgemeine Theorie
der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes**

JOHN MAYNARD KEYNES

Fellow of King's College, Cambridge

Allgemeine Theorie

der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes

Ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

81211674

030/851733

Der Titel des Buches lautet im englischen Original
THE GENERAL THEORY OF EMPLOYMENT, INTEREST AND MONEY

~~10/00 300 K114 (3) + 7~~

~~W453.1~~



Alle Rechte vorbehalten

4/306

- 1) Volkswirtschaftl. Theorien. v.
- 2) Volkswirtschaftl. Allgemeines. v.
- 3) Beschäftigung: Theorie. v.

1. Auflage 1936
2. Auflage 1955
3. Auflage 1966

VORWORT ZUR ENGLISCHEN AUSGABE

Dieses Buch richtet sich in erster Linie an meine Fachgenossen. Ich hoffe, daß es auch anderen verständlich sein wird. Aber sein Hauptzweck ist die Behandlung schwieriger theoretischer Fragen und nur in zweiter Linie die Anwendung dieser Theorie auf die Wirklichkeit. Denn wenn die orthodoxe Wirtschaftslehre auf falscher Fährte ist, so liegt der Fehler nicht im Überbau, der mit großer Sorge für logische Geschlossenheit errichtet worden ist, sondern in einem Mangel an Klarheit und der allgemeinen Gültigkeit in den Voraussetzungen. Ich kann somit meinen Zweck, Ökonomen zu bewegen, gewisse ihrer grundlegenden Voraussetzungen kritisch zu überprüfen, nicht anders erreichen, als durch eine höchst abstrakte Beweisführung sowie durch viele Auseinandersetzungen. Ich wünschte, der Umfang der letzteren hätte sich vermindern lassen. Ich hielt es aber für wichtig, nicht nur meinen eigenen Standpunkt zu erklären, sondern auch zu zeigen, inwiefern er von der vorherrschenden Theorie abweicht. Jene, die fest verkettet sind mit dem, was ich „die klassische Theorie“ nennen werde, werden, wie ich erwarte, zwischen der Überzeugung schwanken, daß ich völlig im Unrecht sei, und der Überzeugung, daß ich nichts Neues sage. Es ist anderen überlassen, zu entscheiden, ob eine dieser Alternativen oder die dritte richtig ist. Meine Auseinandersetzungen bezwecken, einigen Stoff für eine Antwort bereitzustellen, und ich muß um Entschuldigung bitten, wenn in der Verfolgung genauer Unterscheidungen meine Auseinandersetzung an sich zu scharf geworden ist. Ich selbst habe mich während vieler Jahre mit Überzeugung an die Theorien gehalten, die ich jetzt angreife, und verkenne, wie ich glaube, nicht ihre starken Punkte.

Die unstrittenen Gegenstände sind von einer Wichtigkeit, die nicht überschätzt werden kann. Wenn aber meine Erklärungen richtig sind, so sind es meine Berufsgenossen, die ich zuerst überzeugen muß, und nicht das allgemeine Publikum. Auf dieser Stufe der Beweisführung ist das allgemeine Publikum, obschon zur Debatte willkommen, nur Mitlauschender bei dem Versuch eines Ökonomen, die tiefen Meinungsverschiedenheiten zwischen Berufsgenossen der Wirtschaftslehre zur Entscheidung zu bringen, die zur Zeit den praktischen Einfluß der wirtschaftlichen Theorie fast zerstört haben und dies weiterhin tun werden, bis sie gelöst worden sind.

Die Beziehung zwischen diesem Buch und meiner Abhandlung „Vom Gelde“, die ich vor fünf Jahren veröffentlichte, ist mir wahrscheinlich klarer als anderen, und, was für mich selbst eine natürliche Entwicklung in einem Gedankengang ist, den ich während vieler Jahre verfolgt hatte, mag dem Leser manchmal wie eine verwirrende Änderung der Ansicht

vorkommen. Die Schwierigkeit wird nicht erleichtert durch gewisse Änderungen in der Terminologie, die ich mich vorzunehmen gezwungen fühlte. Diese Änderungen der Sprache habe ich im Verlauf der folgenden Seiten auseinandergesetzt; aber das allgemeine Verhältnis zwischen den beiden Büchern kann kurz wie folgt ausgedrückt werden. Als ich begann, meine Abhandlung „Vom Gelde“ zu schreiben, bewegte ich mich immer noch in dem überlieferten Gedankengang, den Einfluß des Geldes gewissermaßen als etwas von der allgemeinen Theorie des Angebotes und der Nachfrage Getrenntes zu betrachten. Als ich sie beendigte, hatte ich einigen Fortschritt in der Zurückführung der Theorie des Geldes auf eine Theorie der Produktion als Ganzes gemacht. Aber meine ungenügende Befreiung von vorgefaßten Gedanken zeigte sich in dem, was mir nun der hervorstechende Fehler der theoretischen Teile jenes Werkes (nämlich des dritten und vierten Buches) zu sein scheint, daß ich es unterließ, die Wirkungen von *Änderungen* im Niveau der Produktion gründlich zu behandeln. Meine sogenannten „Grundgleichungen“ waren ein Augenblicksbild unter der Voraussetzung einer gegebenen Produktion. Sie versuchten zu zeigen, wie, unter der Voraussetzung einer gegebenen Produktion, sich Kräfte entwickeln konnten, die ein Gewinn-Ungleichgewicht mit sich brachten und somit eine Änderung im Niveau der Produktion erforderten. Aber die dynamische Entwicklung, im Gegensatz zum Augenblicksbild, wurde unvollständig und äußerst verworren gelassen. Dagegen hat sich dieses Buch zu etwas entwickelt, das hauptsächlich eine Erforschung der Kräfte ist, die Änderungen in der Skala der Produktion und Beschäftigung als Ganzes bestimmen, und während gefunden wird, daß das Geld in das wirtschaftliche Gefüge in einer wesentlichen und eigenartigen Weise eintritt, fällt die technische Einzelheit der Geldlehre in den Hintergrund zurück. Wir werden finden, daß eine geldliche Wirtschaft im wesentlichen eine solche ist, in der wechselnde Anschauungen über die Zukunft nicht nur die Richtung, sondern auch die Menge der Beschäftigung beeinflussen können. Aber unser Verfahren, das wirtschaftliche Verhalten der Gegenwart unter dem Einfluß sich ändernder Vorstellungen über die Zukunft zu analysieren, ist abhängig von dem Aufeinanderwirken von Angebot und Nachfrage und in dieser Weise mit unserer grundlegenden Werttheorie verbunden. Wir werden somit auf eine mehr allgemeine Theorie geführt, welche die uns vertraute klassische Theorie als einen Sonderfall einschließt.

Der Schreiber eines Buches wie dieses, auf unbekanntem Wege schreitend, ist außerordentlich abhängig von Kritik und Gespräch, wenn er ein ungebührliches Maß von Fehlern vermeiden soll. Es ist erstaunlich,

was für einfältige Sachen man vorübergehend glauben kann, wenn man zu lange für sich allein denkt, besonders in der Wirtschaftslehre (sowie überhaupt in den Geisteswissenschaften), in der es oft unmöglich ist, seine Vorstellungen einer schlüssigen Probe durch Denken oder Experimentieren zu unterwerfen. Vielleicht noch mehr als beim Schreiben meiner Abhandlung „Vom Gelde“ habe ich mich bei diesem Buch auf den beständigen Rat und die aufbauende Kritik von Mr. R. F. Kahn gestützt. Es ist vieles in diesem Buch, das ohne seine Anregung nicht die Gestalt angenommen hätte, die es hat. Sehr viel Hilfe hatte ich auch von Mrs. Joan Robinson, Mr. R. G. Hawtrey und Mr. R. F. Harrod, die sämtliche Druckfahnen durchgelesen haben. Das Sachregister wurde von Mr. D. M. Bensusan-Butt vom King's College, Cambridge, zusammengestellt.

Die Abfassung dieses Buches war für den Verfasser ein langes Ringen nach einem Ausweg, und das gleiche muß für die meisten Leser bei der Lektüre gelten, wenn der Überfall des Verfassers auf sie Erfolg haben soll: ein Kampf um Befreiung von gewohnten Formen des Denkens und des Ausdruckes. Die Gedanken, die hier so mühevoll ausgedrückt sind, sind äußerst einfach und sollten augenscheinlich sein. Die Schwierigkeit liegt nicht so sehr in den neuen Gedanken, als in der Befreiung von den alten, die sich bei allen, die so erzogen wurden, wie die meisten von uns, bis in die letzten Winkel ihrer Geistesart verzweigen.

13. Dezember 1935.

J. M. KEYNES

* * *

VORWORT ZUR DEUTSCHEN AUSGABE

Alfred Marshall, nach dessen *Principles of Economics* alle zeitgenössischen englischen Ökonomen erzogen wurden, gab sich besondere Mühe, den Zusammenhang seines Denkens mit jenem Ricardos hervorzuheben. Sein Werk bestand größtenteils darin, daß er das Gesetz des Grenznutzens und das Gesetz der Ersetzung auf die Ricardosche Überlieferung pflanzte, und seine Theorie der Produktion und des Verbrauches als Ganzes ist, im Gegensatz zu seiner Theorie der Erzeugung und Verteilung einer *gegebenen* Produktion, nie für sich dargelegt worden. Ich bin nicht sicher, ob er selber das Bedürfnis nach einer solchen Theorie verspürte. Aber seine unmittelbaren Nachfolger und Schüler haben sie sicherlich aufgegeben und ihr Fehlen offenbar nicht empfunden. In dieser Atmosphäre bin ich erzogen worden. Ich habe diese Doktrinen selber gelehrt, und erst innerhalb des letzten Jahr-

zehntes bin ich mir ihrer Unzulänglichkeit bewußt geworden. In meinem eigenen Denken und meiner eigenen Entwicklung stellt dieses Buch daher eine Reaktion dar, einen Übergang und eine Loslösung von der englischen klassischen (oder orthodoxen) Überlieferung. Wie ich dies und die Punkte, in denen ich von der anerkannten Doktrin abweiche, hervorgehoben habe, ist in gewissen Kreisen in England als übermäßig kontrovers betrachtet worden. Aber wie kann einer, der in englischer wirtschaftlicher Orthodoxie erzogen wurde, sogar einmal ein Priester jenes Glaubens war, einigen kontroversen Nachdruck vermeiden, wenn er zum erstenmal ein Protestant wird?

Ich kann mir aber vorstellen, daß all dies die deutschen Leser etwas verschieden berühren mag. Die orthodoxe Überlieferung, die im England des neunzehnten Jahrhunderts herrschte, hat nie eine so starke Macht auf das deutsche Denken ausgeübt. In Deutschland hat es immer wichtige Wirtschaftsschulen gegeben, die die Zulänglichkeit der klassischen Theorie für die Analyse zeitgenössischer Ereignisse stark in Frage gestellt haben. Sowohl die Manchester-Schule wie der Marxismus stammen letzten Endes von Ricardo ab — eine Folgerung, die nur bei oberflächlicher Betrachtung zu überraschen braucht. Aber in Deutschland hat es immer einen großen Teil der Meinung gegeben, der weder zur einen noch zur anderen Schule gehalten hat.

Es kann jedoch kaum behauptet werden, daß diese Gedankenschule einen gegnerischen theoretischen Aufbau errichtet hat oder auch nur versucht hat, dies zu tun. Sie ist skeptisch, realistisch gewesen, zufrieden mit historischen und empirischen Methoden und Ergebnissen, die eine formelle Analyse verwerfen. Die wichtigste unorthodoxe Erörterung auf theoretischer Ebene war jene von Wicksell. Seine Bücher waren in deutscher Sprache erhältlich (was sie bis vor kurzem im Englischen nicht waren); eines seiner wichtigsten war in der Tat in deutscher Sprache geschrieben. Seine Nachfolger aber waren hauptsächlich Schweden und Österreicher; die letzteren verbanden seine Ideen mit wesentlich österreichischer Theorie und brachten sie so in Wirklichkeit zur klassischen Überlieferung zurück. Deutschland hat sich somit, im Gegensatz zu seiner Gewohnheit in den meisten Wissenschaften, während eines ganzen Jahrhunderts damit begnügt, ohne eine vorherrschende und allgemein anerkannte formelle Theorie der Wirtschaftslehre auszukommen.

Ich darf daher vielleicht erwarten, daß ich bei den deutschen Lesern auf weniger Widerstand stoßen werde als bei den englischen, wenn ich ihnen eine Theorie der Beschäftigung und Produktion als Ganzes vorlege, die in wichtigen Beziehungen von der orthodoxen Überlieferung

abweicht. Aber darf ich hoffen, Deutschlands wirtschaftlichen Agnostizismus zu überwinden? Kann ich deutsche Ökonomen überzeugen, daß Methoden formeller Analyse einen wichtigen Beitrag zur Auslegung zeitgenössischer Ereignisse und zur Formung einer zeitgenössischen Politik bilden? Schließlich liegt es im deutschen Wesen, an einer Theorie Gefallen zu finden. Wie hungrig und durstig müssen sich deutsche Ökonomen fühlen, nachdem sie während all dieser Jahre ohne eine solche gelebt haben! Es lohnt sich sicherlich für mich, den Versuch zu machen. Und wenn ich einige einzelne Brocken beitragen kann zu einem von deutschen Ökonomen zubereiteten vollen Mahl, eigens auf deutsche Verhältnisse abgestellt, werde ich zufrieden sein. Denn ich gestehe, daß vieles in dem folgenden Buche hauptsächlich mit Bezug auf die Verhältnisse in den angelsächsischen Ländern erläutert und dargelegt worden ist.

Trotzdem kann die Theorie der Produktion als Ganzes, die den Zweck des folgenden Buches bildet, viel leichter den Verhältnissen eines totalen Staates angepaßt werden als die Theorie der Erzeugung und Verteilung einer gegebenen, unter Bedingungen des freien Wettbewerbes und eines großen Maßes von *laissez-faire* erstellten Produktion. Das ist einer der Gründe, die es rechtfertigen, daß ich meine Theorie eine *allgemeine* Theorie nenne. Da sie sich auf weniger enge Voraussetzungen stützt als die orthodoxe Theorie, läßt sie sich um so leichter einem weiten Feld verschiedener Verhältnisse anpassen. Obschon ich sie also mit dem Blick auf die in den angelsächsischen Ländern geltenden Verhältnisse ausgearbeitet habe, wo immer noch ein großes Maß von *laissez-faire* vorherrscht, bleibt sie dennoch auf Zustände anwendbar, in denen die staatliche Führung ausgeprägter ist. Denn die Theorie der psychologischen Gesetze, die den Verbrauch und die Ersparnis miteinander in Beziehung bringen; der Einfluß von Anleiheausgaben auf Preise und Reallöhne; die Rolle, die der Zinsfuß spielt — alle diese Grundgedanken bleiben auch unter solchen Bedingungen notwendige Bestandteile in unserem Gedankenplan.

Ich möchte bei dieser Gelegenheit meinem Übersetzer, Herrn Waeger, danken für seine vorzügliche Leistung (ich hoffe, daß sich sein Vokabularium am Ende dieses Buches über seinen unmittelbaren Zweck hinaus als nützlich erweisen wird), sowie meinen Verlegern, den Herren Duncker & Humblot, deren Unternehmungsgeist seit den Tagen, als sie vor nun sechzehn Jahren meine *Wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages* veröffentlichten, mir ermöglicht hat, die Fühlung mit den deutschen Lesern aufrecht zu erhalten.

7. September 1936.

J. M. KEYNES

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Vorwort zur englischen Ausgabe	V
Vorwort zur deutschen Ausgabe	VII

ERSTES BUCH

Einleitung

1. Kapitel: Die allgemeine Theorie	3
2. Kapitel: Die Postulate der klassischen Ökonomie	4
3. Kapitel: Der Grundsatz der wirksamen Nachfrage	20

ZWEITES BUCH

Definitionen und Ideen

4. Kapitel: Wahl der Einheiten	33
5. Kapitel: Erwartung als Bestimmungsgrund von Produktion und Beschäftigung	41
6. Kapitel: Die Definition von Einkommen, Ersparnis und Investition Anhang über die Gebrauchskosten	46 57
7. Kapitel: Weitere Betrachtung des Sinnes von Ersparnis und In- vestition	64

DRITTES BUCH

Der Hang zum Verbrauch

8. Kapitel: Der Hang zum Verbrauch: I. Die objektiven Faktoren .	77
9. Kapitel: Der Hang zum Verbrauch: II. Die subjektiven Faktoren	92
10. Kapitel: Der Grenzhang zum Verbrauch und der Multiplikator .	97

VIERTES BUCH

Die Veranlassung zur Investition

11. Kapitel: Die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals	114
12. Kapitel: Der Zustand der langfristigen Erwartung	124
13. Kapitel: Die allgemeine Theorie des Zinsfußes	139
14. Kapitel: Die klassische Theorie des Zinsfußes Anhang über den Zinsfuß in Marshall's "Principles of Economics", Ricardo's "Principles of Political Economy" und anderweitig	147 155
15. Kapitel: Die psychologischen und geschäftlichen Antriebe zur Liquidität	163

	Seite
16. Kapitel: Verschiedene Betrachtungen über das Wesen des Kapitals	176
17. Kapitel: Die wesentlichen Eigenschaften von Zins und Geld . . .	186
18. Kapitel: Neufassung der allgemeinen Theorie der Beschäftigung .	205

FUNFTES BUCH

Geldlöhne und Preise

19. Kapitel: Änderungen in den Geldlöhnen	217
Anhang über Professor Pigou's "Theory of Unemployment"	229
20. Kapitel: Die Funktion der Beschäftigung	237
21. Kapitel: Die Theorie der Preise	247

SECHSTES BUCH

Von der Allgemeinen Theorie angeregte kurze Bemerkungen

22. Kapitel: Bemerkungen über den Konjunkturzyklus	265
23. Kapitel: Bemerkungen über den Merkantilismus, die Wucher- gesetze, gestempeltes Geld und Theorien des Unterver- brauches	282
24. Kapitel: Schlußbetrachtungen über die Sozialphilosophie, zu der die Allgemeine Theorie führen konnte	314
Vokabularium	325
Namenregister	333
Sachregister	334



*ERSTES BUCH * EINLEITUNG*



Erstes Kapitel.

Die allgemeine Theorie.

Ich nenne dieses Buch die *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes* und hebe dabei das Wort *allgemein* hervor. Ich wähle diesen Titel, weil ich die Art meiner Beweisführung und Folgerungen jenen der *klassischen*¹ Theorie über das Thema entgegenstellen will, jener Theorie, in deren Anschauungen ich erzogen worden bin, und welche heute, genau wie während der letzten hundert Jahre, das wirtschaftliche Denken und Handeln unserer regierenden und akademischen Kreise beherrscht. Ich werde darlegen, daß die Postulate der klassischen Theorie nur in einem Sonderfall, aber nicht im allgemeinen gültig sind, weil der Zustand, den sie voraussetzt, nur ein Grenzpunkt der möglichen Gleichgewichtslagen ist. Die Eigenheiten des von der klassischen Theorie vorausgesetzten Sonderfalles weichen überdies von denen unserer gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnisse ab, und ihre Lehren werden daher irreführend und verhängnisvoll, wenn wir versuchen, sie auf die Tatsachen der Erfahrung zu übertragen.

¹ Der Ausdruck „die klassischen Ökonomen“ wurde von Marx erdacht und von ihm für Ricardo und James Mill und deren *Vorgänger* angewandt, das heißt für die Begründer der Theorie, welche in der Ricardoschen Ökonomie ihren Höhepunkt fand. Ich habe mich daran gewöhnt, obschon ich dabei vielleicht einen groben Sprachfehler begehe, in der „klassischen Schule“ die *Nachfolger* Ricardos einzuschließen, das heißt jene, welche die Ricardosche Theorie angenommen und vervollkommnet haben, einschließlich (zum Beispiel) J. S. Mill, Marshall, Edgeworth und Professor Pigou.

Zweites Kapitel.

Die Postulate der klassischen Ökonomie.

Die meisten Abhandlungen über die Wert- und Erzeugungstheorie beschäftigen sich in erster Linie mit der Verteilung einer *gegebenen* Menge beschäftigter Hilfsquellen nach verschiedenen Zwecken und mit den Bedingungen, welche, die Ausnützung dieser Menge Hilfsquellen vorausgesetzt, ihre relativen Entschädigungen und die relativen Werte ihrer Erzeugnisse bestimmen¹.

Auch das Problem der Menge der *verfügbaren* Hilfsquellen im Sinne der Größe der beschäftigungsfähigen Bevölkerung, der Menge der natürlichen Reichtümer und der angehäuften Kapitalausrüstung ist häufig ausführlich beschreibend behandelt worden. Die reine Theorie der Verhältnisse aber, welche die *tatsächliche Beschäftigung* der verfügbaren Hilfsquellen bestimmen, ist nur selten eingehend untersucht worden. Es wäre natürlich widersinnig, zu behaupten, daß sie überhaupt nie untersucht wurde; denn jede Erörterung über die Schwankungen der Beschäftigung, und deren gab es viele, hatte mit ihr zu tun. Ich will also nicht sagen, daß der Gegenstand übersehen wurde, sondern daß die ihm zugrunde liegende fundamentale Theorie immer als so einfach und offensichtlich betrachtet wurde, daß man sie bestenfalls nur eben erwähnte².

¹ Das liegt in der Ricardoschen Tradition; denn Ricardo verwarf ausdrücklich jedes Interesse am *Betrag* des Nationalproduktes, im Gegensatz zu seiner Verteilung. Er hat dabei den Charakter seiner eigenen Theorie richtig eingeschätzt. Seine Nachfolger, weniger klarsehend, haben aber von der klassischen Theorie in Erörterungen über die Ursachen des Reichtums Gebrauch gemacht. Siehe Ricardos Brief an Malthus vom 9. Oktober 1820: „Sie denken, daß die politische Ökonomie eine Untersuchung der Natur und der Ursachen des Reichtums ist. — Ich denke, man sollte sie eine Untersuchung der Gesetze nennen, welche die Verteilung der Erzeugnisse der Industrie unter die Klassen bestimmen, die zu ihrer Herstellung beitragen. Über die Menge läßt sich kein Gesetz festlegen, wohl aber ein leidlich richtiges Gesetz über Proportionen. Ich bin täglich mehr und mehr davon überzeugt, daß die erstere Untersuchung eitel und irreführend und daß nur die letztere das wahre Ziel der Wissenschaft ist.“

² So schreibt zum Beispiel Professor Pigou in den *Economics of Welfare* (4. Auflage, S. 127), (Sperrdruck von mir): „Die Tatsache, daß gewisse Betriebsmittel gegen den Willen ihrer Besitzer im allgemeinen unbeschäftigt sind, wird durch diese ganze Erörterung hindurch ignoriert, wenn das Gegenteil nicht ausdrücklich hervorgehoben wird. Das vereinfacht die Darstellung, *ohne den Kern der Beweisführung zu beeinflussen.*“ Während Ricardo daher ausdrücklich auf jeden Versuch, sich mit dem Betrag des gesamten Nationalprodukts zu beschäftigen, verzichtete, behauptet Professor Pigou in einem Buch, welches sich besonders mit dem Problem des Nationalproduktes beschäftigt, daß dieselbe Theorie sowohl beim Vorhandensein etwelcher unfreiwilliger Arbeitslosigkeit als auch im Fall der Vollbeschäftigung gilt.

I.

Die angeblich einfache und augenscheinliche klassische Theorie der Beschäftigung stützt sich meiner Ansicht nach auf zwei sozusagen diskussionslos angenommene Grundpostulate, nämlich:

I. *Der Lohn ist gleich dem Grenzerzeugnis der Arbeit.*

Das heißt, der Lohn eines beschäftigten Menschen ist gleich dem Werte, der verloren ginge, wenn die Beschäftigung um eine Einheit vermindert würde (nach Abzug aller anderen Kosten, die durch diese Verminderung der Produktion vermieden würden), jedoch unter dem Vorbehalt, daß die Gleichheit, in Übereinstimmung mit gewissen Grundsätzen, bei unvollkommenem Wettbewerb und Marktmechanismus gestört werden kann.

II. *Der Nutzen des Lohnes ist, wenn eine gegebene Arbeitsmenge beschäftigt wird, gleich dem Grenznachteil dieser Beschäftigungsmenge.*

Das heißt, der Reallohn eines beschäftigten Menschen ist der, welcher (nach Anschauung der beschäftigten Menschen selber) gerade genügt, um die tatsächlich beschäftigte Arbeitsmenge zu veranlassen, zum Vorschein zu kommen, mit der Einschränkung, daß die Gleichheit für jede einzelne Arbeitseinheit durch die Vereinigung beschäftigungsfähiger Einheiten gestört werden mag, ähnlich wie ein unvollkommener Wettbewerb die Gültigkeit des ersten Postulates einschränkt. Unter Nachteil muß hier jegliche Überlegung verstanden werden, die einen Menschen oder eine Gruppe von Menschen veranlassen könnte, lieber nicht zu arbeiten, als einen Lohn anzunehmen, dessen Nutzen für sie unter einem gewissen Minimum liegt.

Dieses Postulat ist mit der Erscheinung vereinbar, die man mit „Reibungs“-Arbeitslosigkeit bezeichnen könnte; denn eine realistische Auslegung dieses Postulats läßt mit Recht verschiedene Ungenauigkeiten im Ausgleich zu, die einer dauernden Vollbeschäftigung im Wege stehen; zum Beispiel Arbeitslosigkeit als Folge eines durch falsche Berechnung oder ruckweise Nachfrage verursachten zeitweisen Versagens des Gleichgewichtes zwischen den verhältnismäßigen Mengen spezialisierter Hilfsquellen oder als Folge von Zeitabständen, die durch unvorhergesehene Änderungen herbeigeführt werden; oder als Folge davon, daß der Wechsel von einer Beschäftigung zur anderen nicht ohne eine gewisse Verzögerung vollzogen werden kann, so daß in einer nicht-statischen Gesellschaft immer ein Teil der Hilfsquellen in einem Zwischenzustand der Unbeschäftigkeit sein wird. Neben „Reibungs“-Arbeitslosigkeit ist das Postulat noch mit „freiwilliger“ Arbeitslosigkeit vereinbar, die darauf zurückzuführen ist, daß eine Arbeitseinheit — aus Grün-

den, die mit der Gesetzgebung, sozialen Gebräuchen, Vereinigungen zwecks gemeinsamer Verhandlungen, langsamer Anpassung an veränderte Verhältnisse oder auch nur mit menschlicher Starkköpfigkeit zusammenhängen — eine Entschädigung nicht annehmen will oder nicht annehmen kann, deren Wert dem Erzeugnis entspricht, das ihrer Grenzproduktivität zuzuschreiben ist. Diese beiden Arten von „Reibungs-“ und „freiwilliger“ Arbeitslosigkeit erschöpfen aber den Geltungsbereich der klassischen Theorie, und die klassischen Postulate lassen die Möglichkeit einer dritten Kategorie nicht zu, welche ich als „unfreiwillige“ Arbeitslosigkeit definieren werde.

Mit diesen Einschränkungen wird nach der klassischen Theorie die Menge der beschäftigten Hilfsquellen durch diese zwei Postulate bestimmt. Das erste liefert uns die Nachfragetabelle der Arbeit, das zweite die Angebotstabelle, und die Menge der Beschäftigung wird an dem Punkt fixiert, an welchem der Nutzen des Grenzerzeugnisses dem Nachteil der Grenzbeschäftigung die Waage hält.

Es würde daraus folgen, daß es nur vier Möglichkeiten gibt, um die Beschäftigung zu vermehren:

- a) Eine Verringerung der „Reibungs“-Arbeitslosigkeit durch Verbesserung in der Organisation oder in der Voraussage;
- b) eine Verringerung der „freiwilligen“ Arbeitslosigkeit durch Abnahme des Grenznachteils der Arbeit, wie er durch den Reallohn ausgedrückt wird, zu dem weitere Arbeitskräfte erhältlich sind;
- c) eine Zunahme der physischen Grenzproduktivität der Arbeit in den Lohngüterindustrien (um den bequemen Ausdruck von Professor Pigou für Güter zu gebrauchen, von deren Preis der Nutzen des Geldlohnes abhängt), oder
- d) ein Steigen des Preises von Nichtlohnsgütern im Verhältnis zum Preis von Lohnsgütern, verbunden mit einer Verschiebung in der Ausgabe der Nichtlohnbezieher von Lohnsgütern zu Nichtlohnsgütern.

Das ist nach meinem besten Dafürhalten der Kern von Professor Pigous *Theory of Unemployment*, der einzigen ausführlichen Behandlung der klassischen Theorie der Beschäftigung, die es gibt¹.

II.

Wie vereinbart sich aber die Auffassung, daß die beiden erwähnten Kategorien den Geltungsbereich unseres Themas erschöpfen, mit der

¹ Professor Pigous *Theory of Unemployment* wird im Anhang zum 19. Kapitel unten ausführlicher untersucht werden.

Erfahrung, daß die Bevölkerung im allgemeinen selten so viel arbeitet, als sie zu den bestehenden Löhnen gern arbeiten möchte? Denn es muß doch zugegeben werden, daß zu den bestehenden Geldlöhnen in der Regel eine größere Arbeitsmenge zum Vorschein kommen würde, wenn eine Nachfrage nach ihr bestünde¹. Die klassische Schule vereinbart diese Erscheinung mit ihrem zweiten Postulat, indem sie argumentiert, daß die Nachfrage nach Arbeitern zu den bestehenden Geldlöhnen zwar befriedigt sein mag, bevor ein jeder beschäftigt ist, der zu diesen Löhnen arbeiten wolle, daß dieser Zustand aber auf ein offenes oder stillschweigendes Abkommen der Arbeiter zurückzuführen sei, um keinen niedrigeren Lohn zu arbeiten, und daß, falls die Arbeiter in ihrer Gesamtheit mit einer Kürzung der Geldlöhne einverstanden wären, auch mehr Beschäftigung zum Vorschein kommen würde. Wenn das der Fall ist, sei diese Arbeitslosigkeit aber genau genommen nur scheinbar eine unfreiwillige und sollte daher unter die obige Gruppe der „freiwilligen“ Arbeitslosigkeit eingereiht werden, die auf die Folgen gemeinsamer Verhandlungen usw. zurückzuführen ist.

Das bringt uns auf zwei Betrachtungen, deren erste sich auf die tatsächliche Einstellung der Arbeiter zu den Reallöhnen einerseits und zu den Geldlöhnen andererseits bezieht und theoretisch nicht fundamental ist, und eine zweite, die fundamental ist.

Nehmen wir einmal an, daß die Arbeiter um keinen niedrigeren Geldlohn arbeiten wollen und daß eine Kürzung des bestehenden Niveaus der Geldlöhne durch Streike oder sonstige Maßnahmen zum Rückzug von zur Zeit beschäftigten Arbeitern vom Arbeitsmarkt führen würde. Folgt daraus, daß der Grenznachteil der Arbeit durch das bestehende Reallohniveau genau gemessen wird? Nicht unbedingt. Denn obschon eine Kürzung der bestehenden Geldlöhne zu einem Rückzug von Arbeitern führen würde, ist noch nicht gesagt, daß ein Sinken des Wertes der bestehenden Geldlöhne, in Lohn Gütern ausgedrückt, die gleiche Folge hätte, falls das Sinken auf ein Anziehen der Preise dieser Lohn Güter zurückzuführen wäre. Mit anderen Worten, es mag sein, daß das Verlangen der Arbeiter innerhalb gewisser Grenzen auf einen Mindestgeldlohn und nicht auf einen Mindestreallohn geht. Die klassische Schule hat stillschweigend angenommen, daß das ihre Theorie nicht wesentlich beeinflussen würde. Aber dem ist nicht so. Denn wenn das Arbeitsangebot keine Funktion von Reallöhnen als ihrer einzigen veränderlichen Größe ist, bricht ihre Beweisführung gänzlich zusammen, und läßt sie die Frage, was die tatsächliche Beschäftigung sein wird, völlig ungelöst².

¹ Vergleiche das obige Zitat von Prof. Pigou, S. 4, Fußnote.

² Dieser Punkt ist im Anhang zum 19. Kapitel unten ausführlich behandelt.

Die klassische Schule scheint nicht erfaßt zu haben, daß, wenn das Arbeitsangebot nicht ausschließlich die Funktion der Reallöhne ist, ihre Kurve des Arbeitsangebotes mit jeder Preisbewegung verschoben wird. Ihre Methode ist daher mit ihren ganz speziellen Voraussetzungen eng verbunden und kann der Behandlung des mehr allgemeinen Falles nicht angepaßt werden.

Nun lehrt uns aber die gewöhnliche Erfahrung ohne Zweifel, daß ein Zustand, in dem die Arbeiter (innerhalb gewisser Grenzen) mehr auf Geldlöhnen als auf Reallöhnen bestehen, nicht nur eine bloße Möglichkeit, sondern der Normalzustand ist. Während die Arbeiter sich gewöhnlich einer Kürzung der Geldlöhne widersetzen, pflegen sie die Arbeit nicht bei jedem Steigen der Preise der Lohngüter niederzulegen. Man sagt hie und da, daß es unlogisch wäre, wenn sich die Arbeiter wohl einer Kürzung der Geldlöhne, nicht aber einer Kürzung der Reallöhne widersetzen würden. Aus weiter unten angeführten Gründen (S. 2) mag das gar nicht so unlogisch sein, wie es auf den ersten Blick scheint, was, wie wir später sehen werden, ein Glück ist. Ob aber logisch oder unlogisch, die Erfahrung lehrt uns, daß dies das Verhalten der Arbeiter ist.

Die Behauptung, daß die Arbeitslosigkeit, durch die sich eine schlechte Wirtschaftslage kennzeichnet, auf eine Weigerung der Arbeiter zurückzuführen ist, eine Kürzung der Geldlöhne anzunehmen, ist überdies nicht einwandfrei durch Tatsachen erwiesen. Die Anschauung, daß die Arbeitslosigkeit in den Vereinigten Staaten im Jahre 1932 entweder durch die hartnäckige Weigerung der Arbeiter verschuldet wurde, eine Kürzung der Geldlöhne anzunehmen oder durch ihr hartnäckiges Bestehen auf einem Reallohn, der höher war als der, den die Produktivität des Wirtschaftslebens bieten konnte, klingt nicht sehr überzeugend. Die Menge der Beschäftigung kann sehr schwanken, ohne daß sich die Forderung der Arbeiter auf Mindestreallöhne oder ihre Produktivität merklich ändert. Die Arbeiter sind weit davon entfernt, sich in wirtschaftlich schlechten Zeiten widerspenstiger zu benehmen als während eines Wirtschaftsaufschwunges, und ihre physische Produktivität nimmt auch nicht ab. Diese Erfahrungstatsachen berechtigen auf den ersten Blick, die Zulänglichkeit der klassischen Theorie in Frage zu ziehen.

Es wäre interessant, das Ergebnis einer statistischen Erhebung über das tatsächliche Verhältnis zwischen Änderungen von Geldlöhnen und Änderungen von Reallöhnen zu sehen. Im Falle von Änderungen, die nur für eine besondere Industrie Geltung haben, würde man erwarten, daß sich die Geldlöhne und Reallöhne in der gleichen Richtung ändern. Handelt es sich aber um eine Änderung des allgemeinen Lohnniveaus,

wird man meiner Ansicht nach finden, daß die Änderung der Reallöhne, welche mit einer Änderung der Geldlöhne verbunden ist, weit davon entfernt, die gleiche Richtung einzuschlagen, fast immer in entgegengesetzter Richtung verlaufen wird. Das heißt, man wird finden, daß, wenn die Geldlöhne steigen, die Reallöhne sinken, und daß, wenn die Geldlöhne fallen, die Reallöhne steigen. Das ist darauf zurückzuführen, daß eine abnehmende Beschäftigung auf kurze Sicht wahrscheinlich sowohl von einem Sinken der Geldlöhne wie auch von einem Steigen der Reallöhne begleitet sein wird, aus Gründen, die nicht miteinander zusammenhängen. Die Arbeiter werden nämlich eher bereit sein, eine Lohnkürzung anzunehmen, wenn die Beschäftigung abnimmt, während die Reallöhne unter den gegebenen Umständen gleichzeitig steigen müssen, weil der Grenzertrag einer gegebenen Kapitalausrüstung steigt, wenn die Produktion abnimmt.

Wenn es wirklich wahr wäre, daß der bestehende Reallohn ein Minimum ist, unter dem unter keinen Umständen eine größere Arbeitsmenge zum Vorschein kommen würde, als zur Zeit beschäftigt ist, so gäbe es, von „Reibungs“-Arbeitslosigkeit abgesehen, keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Aber es wäre widersinnig, anzunehmen, daß das immer so sei; denn es ist in der Regel mehr Arbeit zu dem bestehenden Geldlohn verfügbar, als gerade beschäftigt ist, sogar dann, wenn der Preis der Lohngüter steigt und folglich der Reallohn fällt. Wenn das stimmt, ist der Gegenwart der Lohngüter des bestehenden Geldlohnes kein genaues Kennzeichen für den Grenznachteil der Arbeit und hält das zweite Postulat nicht stand.

Aber es gibt noch einen tiefergehenden Einwand. Das zweite Postulat kommt aus der Anschauung, daß sich die Reallöhne auf die Lohnabkommen stützen, welche die Arbeiter mit den Unternehmern schließen. Es wird natürlich zugegeben, daß die getroffenen Abkommen tatsächlich in Geld ausgedrückt werden und sogar, daß die Reallöhne, die den Arbeitern annehmbar erscheinen, nicht völlig unabhängig von der Höhe sind, welche die entsprechenden Geldlöhne gerade haben. Trotz alledem ist es aber der auf diese Art vereinbarte Geldlohn, der den Reallohn bestimmen soll. Die klassische Theorie nimmt somit an, daß es den Arbeitern immer freisteht, ihren Reallohn zu verringern, indem sie einer Kürzung ihres Geldlohnes zustimmen. Das Postulat, daß der Reallohn dazu neigt, mit dem Grenznachteil der Arbeit ins Gleichgewicht zu kommen, setzt ganz offenbar voraus, daß die Arbeiter den Reallohn, um den sie arbeiten, selber bestimmen können, wenn auch nicht die Menge der Beschäftigung, die zu diesem Lohn zum Vorschein kommt.

Mit kurzen Worten, die herkömmliche Theorie vertritt die Ansicht, daß die Lohnabkommen zwischen den Unternehmern und den Arbeitern den Reallohn bestimmen, so daß, freien Wettbewerb unter den Unternehmern und keine einschränkenden Abkommen unter den Arbeitern vorausgesetzt, die Arbeiter ihre Reallöhne, wenn sie wollen, mit dem Grenznachteil der Beschäftigungsmenge, die von den Unternehmern zu diesem Lohn angeboten wird, in Übereinstimmung bringen können. Wenn das nicht richtig ist, besteht kein Grund weiter, anzunehmen, daß der Reallohn und der Grenznachteil der Arbeit eine Neigung hätten, ins Gleichgewicht zu kommen.

Man darf nicht vergessen, daß die klassischen Folgerungen sich auf die gesamte Arbeiterschaft beziehen, und daß sie nicht einfach sagen wollen, daß ein einzelner Arbeiter Beschäftigung finden kann, indem er eine Lohnkürzung annimmt, die von seinen Arbeitsgenossen verweigert wird. Sie sollen sowohl für ein geschlossenes wie für ein freies System anwendbar sein und nicht von den Merkmalen eines freien Systems abhängen oder von den Rückwirkungen einer Kürzung der Geldlöhne eines einzelnen Landes auf dessen Außenhandel, Rückwirkungen, die natürlich völlig außerhalb des Gebietes dieser Erörterung liegen. Sie stützen sich auch nicht auf die mittelbaren Folgen gewisser Rückwirkungen einer — in Geld ausgedrückt — niedrigeren Lohnrechnung auf das Banksystem und die Kreditlage, die wir im 19. Kapitel ausführlich untersuchen werden. Sie stützen sich auf die Überzeugung, daß in einem geschlossenen System eine Senkung des allgemeinen Niveaus der Geldlöhne, zum mindesten auf kurze Sicht, und nur mit unwesentlichen Einschränkungen von einer, obschon nicht immer verhältnismäßigen, Kürzung der Reallöhne begleitet sein wird.

Die Anschauung nun, daß das allgemeine Niveau der Reallöhne von den Geldlohnabkommen zwischen Unternehmern und Arbeitern abhängt, kann nicht ohne weiteres als richtig angenommen werden. Es ist in der Tat merkwürdig, daß man sich so wenig anstrenge, diese Anschauung entweder zu beweisen oder zu widerlegen; denn sie ist weit davon entfernt, mit dem allgemeinen Sinn der klassischen Theorie übereinzustimmen, die uns zu glauben anwies, daß Preise durch die Grenzeigenkosten, in Geld ausgedrückt, bestimmt werden, und daß die Geldlöhne größtenteils Grenzeigenkosten bestimmen. Wenn sich die Geldlöhne ändern, hätte man daher erwartet, daß die klassische Schule argumentieren würde, daß sich die Preise fast im gleichen Verhältnis änderten, so daß sie den Reallohn und die Höhe der Arbeitslosigkeit sozusagen unverändert ließen und irgendwelcher geringer Vorteil oder Nachteil der Arbeiter zu Lasten oder Gunsten der übrigen Bestandteile

der Grenzkosten ginge, die unverändert gelassen wurden¹. Sie scheinen aber von diesem Gedankengang abgelenkt worden zu sein, teilweise wegen der eingewurzelten Überzeugung, daß die Arbeiter ihren eigenen Reallohn bestimmen können, und teilweise vielleicht wegen der voreingenommenen Anschauung, daß die Preise von der Geldmenge abhängen. Und der Glaube in die Richtigkeit der Anschauung, daß die Arbeiter immer ihren eigenen Reallohn bestimmen können, wurde, einmal angenommen, auch beibehalten, indem er mit der Anschauung verwechselt wurde, daß die Arbeiter immer bestimmen können, welcher Reallohn der *Vollbeschäftigung* zu entsprechen habe, das heißt der *Höchstmenge* der Beschäftigung, die mit einem gegebenen Reallohn vereinbar ist.

Ich fasse zusammen: Es gibt zwei Einwände gegen das zweite Postulat der klassischen Theorie. Der erste bezieht sich auf das tatsächliche Verhalten der Arbeiter. Ein Sinken der Reallöhne, verursacht bei unveränderten Geldlöhnen durch ein Steigen der Preise, veranlaßt in der Regel keinen Rückgang des Angebotes der verfügbaren, zum laufenden Lohn angebotenen Arbeitskräfte unter die Menge, die vor der Preissteigerung beschäftigt war. Die Annahme, daß es das verursacht, hieße annehmen, daß alle, die jetzt arbeitslos sind, obschon zu den bestehenden Löhnen arbeitsbereit, ihr Arbeitsangebot bei einem auch nur geringen Anstieg der Lebenskosten zurückziehen würden. Und doch liegt diese merkwürdige Auffassung scheinbar Professor Pigous Theory of Unemployment² zugrunde und wird von allen Anhängern der orthodoxen Schule stillschweigend vorausgesetzt.

Der andere, grundlegendere Einwand aber, den wir in den folgenden Kapiteln entwickeln werden, kommt aus unserem Einwand gegen die Voraussetzung, daß das allgemeine Niveau der Reallöhne unmittelbar durch das Wesen des Lohnabkommens bestimmt werde. Indem die klassische Schule voraussetzte, daß das Lohnabkommen den Reallohn bestimmt, ist sie in eine unzulässige Voraussetzung gerutscht. Denn es ist möglich, daß die Arbeiterklasse über *keine* Methode verfügt, durch die sie den Lohngütergegenwert des allgemeinen Niveaus der Geldlöhne mit dem Grenznachteil der laufenden Menge der Beschäftigung in Übereinstimmung bringen kann. Es ist möglich, daß es kein Mittel gibt, durch das die Arbeiterklasse ihren *Reallohn* auf einen gegebenen Betrag kürzen kann, indem sie die *Geldabkommen* mit den Unternehmern ändert. Das wird unsere Behauptung sein. Wir werden

¹ Dieses Argument hätte meiner Ansicht nach in der Tat viel für sich, obschon die vollen Folgen einer Änderung der Geldlöhne, wie wir im 19. Kap. unten zeigen werden, umfassender sind.

² Vgl. Kap. 19, Anhang.

uns bemühen, zu zeigen, daß es in erster Linie gewisse andere Kräfte sind, die das allgemeine Niveau der Reallöhne bestimmen. Der Versuch, dieses Problem zu erläutern, wird einer unserer Hauptgegenstände sein. Wir werden darlegen, daß der Verlauf der Wirtschaft, in der wir leben, in dieser Hinsicht von Grund aus mißverstanden wurde.

III.

Obschon oft angenommen wird, daß der Kampf zwischen einzelnen Menschen und Gruppen von Menschen über Geldlöhne das allgemeine Niveau der Reallöhne bestimmt, wird dieser Kampf in Wirklichkeit um einen ganz andern Zweck geführt. Da die Arbeitsbeweglichkeit unvollkommen ist und Löhne keine Neigung zu einer genauen Gleichheit des reinen Vorteiles in verschiedenen Beschäftigungen haben, werden einzelne Menschen oder Gruppen von Menschen, die in eine Kürzung ihrer Geldlöhne unter das allgemeine Niveau einwilligen, eine *verhältnismäßige* Kürzung der Reallöhne erleiden, was eine genügende Rechtfertigung für sie ist, sich dieser Kürzung zu widersetzen. Andererseits könnten sie sich unmöglich jeder Kürzung der Reallöhne widersetzen, die durch eine Änderung der Kaufkraft des Geldes verursacht wird und die alle Arbeiter im gleichen Maße trifft. In der Tat wird Kürzungen der Reallöhne, die auf diese Art vorgenommen werden, in der Regel kein Widerstand entgegengesetzt, es sei denn, daß sie ins Extreme gehen. Ein Widerstand gegen Kürzungen der Geldlöhne, die für besondere Industrien Geltung haben, erzeugt überdies nicht dieselbe unüberbrückbare Schranke gegen eine Zunahme der gesamten Beschäftigung, die durch einen ähnlichen Widerstand gegen jede Kürzung der Reallöhne hervorgerufen würde.

Mit anderen Worten, der Kampf um die Geldlöhne beeinflusst in erster Linie die *Verteilung* der Summe der Reallöhne zwischen den verschiedenen Arbeitergruppen und nicht deren Durchschnittsbetrag je Beschäftigungseinheit, der, wie wir sehen werden, von einer verschiedenen Reihe von Kräften abhängt. Die Vereinigung einer Gruppe von Arbeitern bewirkt den Schutz des *verhältnismäßigen* Reallohnes. Das *allgemeine* Niveau der Reallöhne hängt von den anderen Kräften der Wirtschaftsordnung ab.

Die Arbeiter sind daher glücklicherweise, obschon unbewußt, instinktiv vernünftiger Wirtschaftler als die klassische Schule, indem sie sich gegen eine Kürzung der Geldlöhne wehren, die selten oder nie einen allgemeinen Charakter hat, selbst wenn der bestehende Realgegenwert dieser Löhne den Grenznachteil der bestehenden Beschäfti-

gung übersteigt, während sie sich einer Kürzung der Reallöhne nicht widersetzen, die mit einer Zunahme der gesamten Beschäftigung verbunden ist und welche die verhältnismäßigen Geldlöhne unverändert läßt, es sei denn, daß die Kürzung so weit geht, daß der Reallohn unter den Grenznachteil der bestehenden Menge der Beschäftigung zu fallen droht. Jede Gewerkschaft wird gegen eine Kürzung der Geldlöhne einen gewissen, wenn auch noch so geringen Widerstand leisten. Da es aber keiner Gewerkschaft auch nur im Traum einfallen würde, jedesmal, wenn die Lebenskosten steigen, zu streiken, setzen sie einer Zunahme der Gesamtbeschäftigung nicht den Widerstand entgegen, den ihnen die klassische Schule zuschiebt.

IV.

Wir müssen nun die dritte Art von Arbeitslosigkeit definieren, nämlich die „unfreiwillige“ Arbeitslosigkeit im strengen Sinne des Wortes, deren Möglichkeit die klassische Theorie nicht zugibt.

Unter „unfreiwilliger“ Arbeitslosigkeit verstehen wir natürlich nicht das bloße Vorhandensein einer nicht voll ausgenützten Arbeitsfähigkeit. Der Achtstundentag schafft keine Arbeitslosigkeit, weil es nicht über die menschliche Kraft geht, zehn Stunden zu arbeiten. Noch sollten wir unter „unfreiwilliger“ Arbeitslosigkeit die Arbeitsverweigerung einer Gruppe von Arbeitern verstehen, weil sie nicht unter einer gewissen Realentschädigung arbeiten wollen. Der Einfachheit halber wollen wir ferner „Reibungs“-Arbeitslosigkeit von unserer Definition „unfreiwillige“ Arbeitslosigkeit ausschließen. Meine Definition ist daher die folgende: *Arbeiter sind unfreiwilligerweise arbeitslos, wenn im Falle einer geringen Preissteigerung von Lohngütern im Verhältnis zum Geldlohn sowohl das gesamte Angebot von Arbeit, die bereit wäre, zum laufenden Geldlohn zu arbeiten, als auch die gesamte Nachfrage nach Beschäftigung zu diesem Lohn größer wäre als die bestehende Beschäftigungsmenge.* Eine Alternative zu dieser Definition, die zwar auf gleiche hinauskommt, werden wir im nächsten Kapitel geben (S. 23 unten).

Es folgt aus dieser Definition, daß die Gleichheit des Reallohnes und des Grenznachteils der Beschäftigung, die vom zweiten Postulat vorausgesetzt wird, realistisch ausgelegt, dem Fehlen von „unfreiwilliger“ Arbeitslosigkeit entspricht. Wir werden diesen Zustand als „Voll“-Beschäftigung bezeichnen im Sinne, daß sowohl „Reibungs“- wie „freiwillige“ Arbeitslosigkeit mit der so definierten „Voll“-Beschäftigung vereinbar sind. Wir werden finden, daß dies zu andern Merkmalen der klassischen Theorie paßt, die am besten als eine Theorie

der Verteilung in Zuständen der Vollbeschäftigung betrachtet werden kann. Solange die klassischen Postulate Geltung haben, kann Arbeitslosigkeit, die im oben erwähnten Sinn unfreiwillig ist, nicht vorkommen. Offensichtliche Arbeitslosigkeit muß daher entweder die Folge eines vorübergehenden Arbeitsverlustes vom Typus der Zwischenzustände oder einer ruckweisen Nachfrage für hochspezialisierte Erzeugungsmittel oder die Wirkung eines gewerkschaftsmäßig geschlossenen Betriebes („closed shop“) auf die Beschäftigung unorganisierter Arbeiter sein. Mit der klassischen Überlieferung verwachsene Autoren, die die ihrer Theorie zugrunde liegende besondere Voraussetzung übersehen haben, sind somit unvermeidlicherweise zu der auf Grund ihrer Voraussetzung vollständig logischen Folgerung getrieben worden, daß offensichtliche Arbeitslosigkeit (von den zugegebenen Ausnahmen abgesehen) im Grunde auf eine Weigerung der unbeschäftigten Faktoren zurückgeführt werden müsse, eine Entschädigung anzunehmen, die ihrer Grenzproduktivität entspricht. Ein klassischer Ökonom mag mit den Arbeitern sympathisieren, die sich weigern, eine Kürzung ihres Geldlohnes anzunehmen, und er wird zugeben, daß es nicht weise sein mag, diese Kürzung vorzunehmen, um vorübergehenden Zuständen zu begegnen; aber wissenschaftliche Lauterkeit zwingt ihn, zu erklären, daß es trotz alledem diese Weigerung ist, die den Schwierigkeiten zugrunde liegt.

Wenn die klassische Theorie nur auf den Fall von Vollbeschäftigung anwendbar ist, ist es jedoch offenbar trügerisch, sie auf das Problem der unfreiwilligen Arbeitslosigkeit anzuwenden — wenn es so etwas gibt (und wer möchte das bestreiten?). Die klassischen Theoretiker gleichen euklidischen Mathematikern in einer nichteuklidischen Welt, die entdecken, daß scheinbar parallele gerade Linien in Wirklichkeit sich oft schneiden, und denen kein anderes Mittel gegen die sich ereignenden bedauerlichen Zusammenstöße einfällt, als die Linien zu schelten, daß sie nicht gerade bleiben. Und trotzdem gibt es in Wahrheit kein anderes Mittel, als das Parallelenaxiom über den Haufen zu werfen und eine nichteuklidische Geometrie auszuarbeiten. Etwas Ähnliches wird heute in der Wirtschaftslehre benötigt. Wir müssen das zweite Postulat der klassischen Doktrin aufgeben und das Verhalten einer Wirtschaftsordnung ausarbeiten, in der unfreiwillige Arbeitslosigkeit im strengen Sinn des Wortes möglich ist.

V.

Während wir die Punkte hervorheben, in denen wir vom klassischen System abweichen, dürfen wir einen wichtigen Punkt der Überein-

stimmung nicht übersehen. Wir werden nämlich das erste Postulat wie zuvor beibehalten, mit Ausnahme der Einschränkungen, denen auch die klassische Theorie unterworfen ist, und wir müssen einen Augenblick einhalten, um zu überlegen, was das bedeutet.

Es bedeutet, daß — in einer gegebenen Wirtschaftsordnung, Ausrüstung und Technik — Reallöhne und Produktionsmenge (und daher Beschäftigungsmenge) in einer einzigartigen Wechselbeziehung sind, so daß im allgemeinen die Beschäftigung nur zunehmen kann, wenn die Rate der Reallöhne gleichzeitig fällt. Ich bestreite daher diese wesentliche Tatsache nicht, welche die klassischen Ökonomen (ganz richtig) als unantastbar bezeichnet haben. In einer gegebenen Wirtschaftsordnung haben Ausrüstung und Technik sowie der durch eine Arbeitseinheit verdiente Reallohn eine einzigartige (inverse) Wechselbeziehung zu der Menge der Beschäftigung. *Wenn* die Beschäftigung zunimmt, muß somit auf kurze Sicht die Entschädigung, je Arbeitseinheit in Lohngütern ausgedrückt, im allgemeinen fallen, und die Gewinne müssen zunehmen¹. Das ist einfach die Kehrseite des bekannten Satzes, daß die Industrie normalerweise in dem kurzen Zeitabschnitt, währenddessen Ausrüstung usw. als beständig angenommen werden, mit abnehmendem Ertrag arbeitet, so daß das Grenzerzeugnis in den Lohngüterindustrien (das die Reallöhne bestimmt) notwendigerweise im Maß der Zunahme der Beschäftigung abnimmt. Solange dieser Satz gilt, muß in der Tat *jeder* Anlaß einer Zunahme der Beschäftigung gleichzeitig zu einer Abnahme des Grenzerzeugnisses und daher auch zu einer Abnahme der Lohnrate führen, in Größen dieses Erzeugnisses gemessen.

Wenn wir aber auch das zweite Postulat aufgegeben haben, so ist doch eine Abnahme der Beschäftigung, obschon sie notwendigerweise damit zusammenhängt, daß die Arbeiter einen Lohn im Werte einer größeren Menge von Lohngütern *erhalten*, nicht unbedingt darauf zurückzuführen, daß die Arbeiter eine größere Menge von Lohngütern *verlangen*, und eine Einwilligung der Arbeiter, niedrigere Geldlöhne anzunehmen, ist nicht unbedingt ein Heilmittel gegen die Arbeits-

¹ Der Beweis wird folgendermaßen geführt: Es werden n Arbeiter beschäftigt, der n te Arbeiter fügt der Ernte einen Scheffel je Tag zu, und die Löhne haben eine Kaufkraft von einem Scheffel je Tag. Der $n + 1$ te Arbeiter würde jedoch nur 0,9 Scheffel je Tag zufügen, und die Beschäftigung kann daher nicht auf $n + 1$ Arbeiter steigen, es sei denn, daß der Preis des Getreides im Verhältnis zu den Löhnen steige, bis die täglichen Löhne eine Kaufkraft von 0,9 Scheffel je Tag haben. Die Gesamtlöhne würden sich dann auf $\frac{9}{10}(n + 1)$ Scheffel belaufen, verglichen mit n Scheffel vorher. Die Beschäftigung eines weiteren Arbeiters muß somit unbedingt eine Übertragung von Einkommen von denen, die früher beschäftigt waren, auf die Unternehmer mit sich bringen.

losigkeit. Die Theorie der Löhne in ihrer Beziehung zur Beschäftigung, auf die wir hier überleiten, kann jedoch nicht völlig erläutert werden, bevor wir zum 19. Kapitel und seinem Anhang kommen.

VI.

Seit den Zeiten von Say und Ricardo haben die klassischen Ökonomen gelehrt, daß das Angebot seine eigene Nachfrage schafft — womit sie in einem bedeutsamen, aber nicht klar definierten Sinn meinen, daß die gesamten Erzeugungskosten, unmittelbar oder mittelbar, wieder ausgegeben werden müssen, um diese Erzeugnisse zu kaufen.

In J. S. Mills *Principles of Political Economy* wird die Doktrin ausdrücklich dargestellt.

Die Zahlungsmittel für Güter sind einfach wieder Güter. Die Mittel eines jeden Menschen zur Bezahlung der Erzeugnisse der andern bestehen in denen, die er selbst besitzt. Alle Verkäufer sind unvermeidlich und im Sinne des Wortes Käufer. Wenn wir die Erzeugungskräfte eines Landes plötzlich verdoppeln könnten, würden wir das Angebot der Güter in jedem Markt verdoppeln; gleichzeitig würden wir aber auch die Kaufkraft verdoppeln. Jedermann würde gleichzeitig eine verdoppelte Nachfrage wie ein verdoppeltes Angebot hervorbringen; jedermann könnte doppelt so viel kaufen; denn jedermann hätte doppelt so viel zum Tauschen anzubieten¹.

Als ein selbstverständlicher Zusatz zur gleichen Doktrin wurde angenommen, daß jeder Einzelakt der Enthaltung von Verbrauch notwendigerweise dazu führen müsse und gleichbedeutend damit sei, daß die Arbeit und die Güter, welche dadurch von der Versorgung für den Verbrauch freigegeben werden, für die Erzeugung von Kapitalgütern verwendet würden. Der folgende Absatz aus Marshalls *Pure Theory of Domestic Values*² ist ein Beispiel der herkömmlichen Anschauung:

Das gesamte Einkommen eines Menschen wird für den Kauf von Dienstleistungen und Gütern ausgegeben. Man sagt zwar gemeinhin, daß ein Mensch einen Teil seines Einkommens verbraucht und einen erspart, aber es ist ein bekannter wirtschaftlicher Satz, daß ein Mensch mit dem Teil seines Einkommens, den er erspart, gerade so viel Dienstleistungen oder Güter kauft, wie mit dem, den er verbraucht. Man sagt, daß er verbraucht, wenn er zeitliche Befriedigung von den Dienstleistungen und Gütern zu erhalten sucht, die er kauft. Man sagt, daß er spart, wenn er veranlaßt, daß die Arbeit und Güter, die er kauft, der Erzeugung von Vermögen gewidmet wird, von dem er erwartet, daß es ihm in der Zukunft Genuß verschaffen werde.

¹ *Principles of Political Economy*, Book III, chap. XIV, § 2.

² S 34.

Zugegeben, daß es nicht leicht wäre, ähnliches aus Marshalls späterem Werk¹ oder aus den Werken von Edgeworth oder Professor Pigou zu zitieren. Die Doktrin wird heute nie in dieser rohen Form dargestellt. Sie bildet aber trotzdem noch die Grundlage der ganzen klassischen Theorie, ohne die sie zusammenfallen würde. Moderne Ökonomen, die vielleicht zögern, mit Mill übereinzustimmen, zögern nicht, Folgerungen anzunehmen, die Mills Doktrin als Voraussetzung fordern. Die Überzeugung, die zum Beispiel fast durch das ganze Werk von Professor Pigou läuft, daß das Geld keinen wirklichen Unterschied mache, es sei denn als „Reibung“, und daß die Theorie der Erzeugung und Beschäftigung (wie die von Mill) auf der Grundlage „realer“ Tauschhandlungen ausgearbeitet werden könne unter oberflächlicher Einführung des Geldes im letzten Kapitel, ist die moderne Fassung der klassischen Überlieferung. Das zeitgenössische Denken ist noch stark von der Vorstellung durchtränkt, daß, wenn die Menschen ihr Geld nicht in einer Weise ausgeben, sie es in einer andern Weise ausgeben². Nachkriegs-ökonomien können diesen Standpunkt zwar selten *konsequent* vertreten; denn ihr Denken ist heute zu sehr von der entgegengesetzten Überlieferung und von Tatsachen der Erfahrung durchdrungen, die ihrer früheren Auffassung zu offensichtlich widersprechen³. Aber sie haben nicht genügend weitgehende Schlüsse gezogen und ihre grundlegende Theorie nicht abgeändert.

Erstens mögen diese Schlüsse auf unsere tatsächliche Wirtschaftsordnung durch eine falsche Analogie mit einer Art Nichttausch-Robinson-Crusoe-Wirtschaft angewandt worden sein, in der das durch die Tätigkeit der Menschen geschaffene Einkommen, ob verbraucht

¹ Mr. J. A. Hobson weist, nachdem er in seiner *Physiology of Industry* (S. 102) den obigen Auszug von Mill zitiert hat, darauf hin, daß Marshall schon in seinen *Economics of Industry* (S. 154) folgende Bemerkung über diesen Auszug gemacht hat: „Obschon aber Menschen Kaufkraft haben, mögen sie vorziehen, sie nicht anzuwenden.“ „Aber“, fährt Mr. Hobson fort, „er kann die kritische Wichtigkeit dieser Tatsache nicht erfassen und scheint ihre Wirkung auf Zeiten der Krise zu beschränken.“ Angesichts des späteren Werkes von Marshall scheint mir das eine gerechte Auslegung geblieben zu sein.

² Vgl. Alfred and Mary Marshall, *Economics of Industry* S. 17: „Es ist nicht gut, wenn die Handelswelt Kleider aus Material machen läßt, das sich schnell abträgt; denn wenn die Menschen ihr Einkommen nicht für neue Kleider verbrauchten, würden sie es dazu verwenden, Arbeiter in einer anderen Art zu beschäftigen.“ Der Leser wird beachten, daß ich wieder vom früheren Marshall zitiere. Der Marshall der *Principles* ist genügend zweifelnd geworden, um sich sehr vorsichtig und ausweichend auszudrücken. Aber die alten Ideen sind nie widerrufen oder aus den Grundvoraussetzungen seines Denkens ausgerottet worden.

³ Es ist das Verdienst von Prof. Robbins, daß er, beinahe allein, konsequent einen in sich geschlossenen Gedankengang aufrechterhält und seine praktischen Vorschläge dem gleichen System angehören läßt wie seine Theorien.

oder zurückbehalten, tatsächlich und ausschließlich in der Güterproduktion dieser Tätigkeit besteht. Davon abgesehen ist aber die Folgerung, daß die *Kosten* der Erzeugung immer durch die Summe der von der Nachfrage gelieferten Verkaufserlöse gedeckt werden, sehr einleuchtend, da sie sehr schwer von einer andern, ähnlich erscheinenden unzweifelhaften Feststellung unterscheidbar ist, nämlich, daß das gesamte Einkommen, das von allen an der Produktion teilnehmenden Kreisen der Bevölkerung bezogen wird, einen Wert haben muß, der genau gleich dem *Wert* der Produktion ist.

Ähnlicherweise ist die Annahme naheliegend, daß die Tätigkeit, durch die sich ein Einzelner bereichert, ohne sichtlich einem andern etwas wegzunehmen, das Gemeinwesen als Ganzes genommen bereichern muß, so daß (wie im soeben angeführten Auszug von Marshall) ein individueller Sparakt unvermeidlich zu einer genau entsprechenden Investitionstätigkeit führen muß; denn, ich wiederhole, es ist unbestreitbar, daß die Summe des Vermögenszuwachses der Einzelnen genau gleich dem gesamten Reinvermögenszuwachs des Gemeinwesens sein muß.

Die so denken, werden trotzdem durch eine optische Täuschung irregeführt, die zwei im Grunde verschiedene Tätigkeiten als die gleiche erscheinen läßt. Sie nehmen irrtümlicherweise an, daß ein Zusammenhang bestehe, der Entschlüsse, sich des gegenwärtigen Verbrauchs zu enthalten, mit Entschlüssen, für einen zukünftigen Verbrauch vorzusorgen, vereint; während die Beweggründe, die jene bestimmen, in keiner einfachen Art mit den Beweggründen, die diese bestimmen, verbunden sind.

Es ist die Voraussetzung, daß der Nachfragepreis der gesamten Produktion und der Angebotspreis einander gleich sind, die als das „Parallelen-Axiom“ der klassischen Theorie betrachtet werden muß. Wird das zugegeben, ergibt sich der Rest von selbst — die sozialen Vorteile privater und nationaler Sparsamkeit, die herkömmliche Stellung zum Zinsfuß, die klassische Theorie der Arbeitslosigkeit, die Mengentheorie des Geldes, die uneingeschränkten Vorteile des *laissez-faire* in bezug auf den Außenhandel und vieles andere, was wir in Frage stellen werden.

VII.

An verschiedenen Stellen dieses Kapitels haben wir die klassische Theorie von den aufeinander folgenden Voraussetzungen abhängen lassen:

1. daß der Reallohn gleich dem Grenznachteil der bestehenden Beschäftigung ist;
2. daß es so etwas wie unfreiwillige Arbeitslosigkeit im strengen Sinn des Wortes nicht gibt;
3. daß das Angebot seine eigene Nachfrage schafft, in dem Sinne, daß der gesamte Nachfragepreis gleich dem gesamten Angebotspreis auf allen Niveaus der Produktion und Beschäftigung ist.

Diese drei Voraussetzungen kommen aber alle insofern aufs gleiche hinaus, als sie zusammen stehen und fallen, da eine jede von ihnen logischerweise die beiden andern einschließt.