

A portrait of an elderly man with white hair, wearing a grey suit, light blue shirt, and dark tie. He is standing in front of a wooden bookshelf filled with books. The background is slightly blurred.

W.H. Hutt

Theorie der unausgelasteten Ressourcen

Einleitung von **Hunter Lewis**

Theorie der unausgelasteten Ressourcen

Theorie der
UNAUSGELASTETEN
RESSOURCEN

W. H. Hutt

2. Ausgabe

Einleitung von Hunter Lewis

Erstveröffentlichung 1939 von Jonathan Cape, London, and Toronto

Urheberrecht © 2011 durch das Ludwig von Mises Institute und unter Creative Commons Attribution License 3.0 veröffentlicht.

<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Urheberrecht © 2025 Der Rosarote Panzer LLC (deutsche Ausgabe)

Aus dem Englischen von Andreas Tank

Der Rosarote Panzer LLC
3833 Powerline RD Suite 201
Fort Lauderdale, FL. US 33309

ISBN Softcover: 978-3-384-78226-7

ISBN Hardcover: 978-3-384-78227-4

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
Vorwort zur deutschen Ausgabe	19
Vorwort	20
Kapitel I: Definition von Ungenutztheit.....	25
Anhang zu Kapitel I: Über Definitionen	40
Kapitel II: Wertlose Ressourcen	43
Kapitel III: Pseudo-Ungenutztheit	59
Kapitel IV: Pseudo-Untätigkeit Bei Arbeit	73
Kapitel V: Bevorzugte Untätigkeit	83
Kapitel VI: Irrationale bevorzugte Untätigkeit	94
Kapitel VII: Teilnehmende Ungenutztheit.....	105
Kapitel VIII: Teilnehmende Untätigkeit bei Arbeit	115
Kapitel IX: Erzwungene Ungenutztheit	138
Kapitel X: Zurückgehaltene Kapazität	147
Anhang zu Kapitel X: Über die Konzepte „abgesprochene“ und „natürliche“ Monopole	171
Kapitel XI: Streikende Untätigkeit und aggressive Untätigkeit	175
Kapitel XII: Fazit	184
Über den Autor	193

Einleitung

Ein Genie kündigt sich nicht immer an. Dies galt insbesondere für William H. Hutt. Es gab nichts an ihm, was Aufmerksamkeit erregt hätte. Er wurde in London als Sohn von Eltern aus der Arbeiterklasse geboren, erwarb 1924 einen Bachelor-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften an der London School of Economics, arbeitete für einen Londoner Verlag, wanderte nach Südafrika aus, wo er unter wenig Beachtung Wirtschaftswissenschaften lehrte, bevor er 1965 in den Ruhestand ging und in die USA zog. Er war von schlanker Statur und bescheidenem Auftreten, nie aufdringlich, immer erfreut über die Erfolge von anderen. Er sah sich als klassischer Ökonom, nicht als Mitglied einer zeitgenössischen Gruppe oder Bewegung – es scheint leicht, ihn zu übersehen, aber es ist ein Fehler, dies zu tun.

Hutts Verstand war für Logik gemacht. Er konnte ein logisches Problem von allen Seiten betrachten, jede Unterscheidung und Nuance herausarbeiten und dann bis auf den Grund des Problems vordringen. Kein Trugschluss war vor ihm sicher, und er schreckte nicht davor zurück, die ungeschminkte Wahrheit zu sagen, ohne auch nur im Geringsten kämpferisch zu sein.

Die Geschichte der modernen Ökonomie ist voll von zerstörerischen Irrtümern, angefangen bei den Merkantilisten über Karl Marx bis hin zu John Maynard Keynes. Diese falschen Vorstellungen haben Milliarden von Menschen verarmen lassen und unnötiges Leid verursacht. Als Keynes 1936 sein Hauptwerk „The General Theory of Employment, Interest, and Money“ (Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses

und des Geldes) veröffentlichte, ein Potpourri von Irrtümern, das durch Unklarheiten, wechselnde Definitionen und andere rhetorische Tricks gestützt wurde, kritisierten viele Ökonomen es privat, aber nur wenige taten dies öffentlich. Warum? Weil Keynes eine einschüchternde Figur war, der bekannteste Ökonom der Welt, ein Meisterpublizist und Polemiker, der Herausgeber des *Economic Journal*, ein unverzichtbarer Treffpunkt für englischsprachige Wirtschaftswissenschaftler.

Im Vorwort zu *Theorie der unausgelasteten Ressourcen*, das ein Jahr nach dem Erscheinen von Keynes' *Allgemeiner Theorie* fertiggestellt und zwei Jahre später, 1939, veröffentlicht wurde, sagt Hutt unverblümt: „Man hat mir klugerweise geraten, auf keine der großen Kontroversen einzugehen, die sein Beitrag [Keynes' Allgemeine Theorie] ausgelöst hat.“¹ Doch dann fährt er mit laserartiger Logik fort, einige der wichtigsten intellektuellen Stützen der keynesianischen Theorie zu demonstrieren. Außerdem tut er dies, wie er sagt, „so weit wie möglich in einer nicht-technischen Weise“, so dass „der Leser, der mit den ökonomischen Lehrbüchern nicht vertraut ist, meiner Argumentation von Punkt zu Punkt folgen und selbst über ihre Gültigkeit entscheiden kann.“²

Keynes' Argumentation lässt sich wie folgt vereinfachen. Vollbeschäftigung sollte unser Ziel sein. Das Marktsystem wird uns nicht dorthin bringen; es erfordert staatliche Hilfe und Anleitung. Das bedeutet in der Praxis, dass die Regierung kontinuierlich Geld drucken wird, um die Zinssätze letztendlich auf

¹ William H. Hutt, *Theorie der unausgelasteten Ressourcen*, S. xiv.

² Ebd., S. xv.

Null³ zu senken und bei Bedarf auch Kredite aufzunehmen und auszugeben. Booms sind gut, sogar Wirtschaftsblasen sind akzeptabel. Rezessionen und Busts sind um jeden Preis zu vermeiden. Wie Keynes schrieb: „Das richtige Heilmittel für den Konjunkturzyklus besteht nicht darin, Booms abzuschaffen und uns so dauerhaft in einer Halbflaute zu halten, sondern darin, Flaute abzuschaffen und uns so dauerhaft in einem Quasi-Boom zu halten.“⁴

In einer Vielzahl von Büchern und Artikeln wies Hutt auf die Absurdität hin. Man kann keinen Wohlstand schaffen, indem man einfach mehr Geld druckt oder Geld leiht und ausgibt, das nie zurückgezahlt werden kann. Darüber hinaus ist die eigentliche Quelle der Arbeitslosigkeit eine Störung im Preis- und Gewinnsystem. Die Regierung kann unmöglich helfen, indem sie auf eine Weise eingreift, die dieses System weiter verzerrt und stört.

In seiner *Theorie der unausgelasteten Ressourcen* dekonstruiert Hutt sogar die anfängliche Prämisse von Keynes' Denken, dass wir einen dauerhaften Zustand der Vollbeschäftigung anstreben sollten. Vollbeschäftigung ist nicht nur nicht definierbar, sie ist nicht einmal wünschenswert. Ein Moment des Nachdenkens wird zeigen, dass dies wahr ist. Um zu wachsen, muss sich eine Wirtschaft ändern. Um sich zu ändern, müssen Vermögenswerte und Arbeitskräfte von Bereichen, in denen sie weniger gebraucht werden (weniger produktiv), dorthin verlagert werden, wo sie mehr gebraucht werden (produktiver). Diese Verschiebungen werden unweigerlich zu vorübergehender

³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Amherst, N.Y.: Prometheus Books, 1997), S. 220.

⁴ Ebd., S. 322.

Arbeitslosigkeit führen. Wenn es nie Arbeitslosigkeit und damit keinen wirtschaftlichen Wandel gegeben hätte, würden wir alle immer noch in Höhlen leben, und es gäbe viel weniger von uns, denn Jagen und Sammeln würde nur einen kleinen Teil der heutigen Bevölkerung unterstützen.

Diese Erkenntnis stammt nicht von Hutt. Der mit Hutt befreundete Wirtschaftsschriftsteller Henry Hazlitt fand ähnliche Beobachtungen in einem Aufsatz, den John Stuart Mill 1829/30 im Alter von vierundzwanzig Jahren schrieb und der in seinem Werk „Einige ungelöste Probleme der politischen Ökonomie“ gesammelt wurde. Mills Aufsatz widerlegt Keynes' falsche Behauptung, dass „klassische“ Ökonomen einfach davon ausgingen, dass es immer „Vollbeschäftigung“ geben würde. Aber Hutt geht bei der Untersuchung der Arbeitslosigkeit viel weiter als der Pionier Mill. Tatsächlich untersucht er nicht nur die Arbeitslosigkeit. Er untersucht die Arbeitslosigkeit als Teil des größeren Phänomens ungenutzter oder unausgelasteter produktiver Ressourcen, einschließlich Land, Anlagen, Ausrüstung und Geld sowie Arbeitskräfte.

Hutts sorgfältige Argumentation zeigt anhand einer Vielzahl von Beispielen, dass wir nicht einfach alle Komplexitäten menschlicher Entscheidungen und Handlungen, die in einem eng koordinierten Preis- und Gewinnsystem wirken, in einen Topf werfen (und falsch quantifizieren) können. Was wie unproduktiver Stillstand aussieht, kann in Wirklichkeit sehr produktiv sein, ja sogar wesentlich für das reibungslose Funktionieren des Systems. Ist es für einen hochqualifizierten, aber arbeitslosen Ingenieur produktiver, gegen Bezahlung Lebensmittel einzutüten oder ohne Bezahlung Zeit in die Suche nach einem Arbeitsplatz als Ingenieur zu investieren? Wenn er oder sie

den Arbeitsplatz als Tütenpacker annehmen würde, wäre Keynes vermutlich zufrieden; wir wären der Vollbeschäftigung nähergekommen. Aber die Wirtschaft wäre eindeutig nicht produktiver, was sie aber sein muss, um neue Arbeitsplätze zu schaffen. Wir sollten auch bedenken, dass ein Angestellter des Arbeitsamtes, der einen Ingenieur sucht, als „erwerbstätig“ gelten würde, während der Ingenieur, der die gleiche Arbeit verrichtet, immer noch „arbeitslos“ wäre.

Dies bringt uns zu Huttts entscheidendem Konzept der suboptimalen Beschäftigung, das in diesem Buch nicht vollständig ausgearbeitet wird, aber einen entscheidenden Beitrag zum wirtschaftlichen Denken darstellt. Staatliche Eingriffe zur Ankurbelung der Wirtschaft und zur Steigerung der Beschäftigung führen langfristig nicht nur zu einem Rückgang der Beschäftigung. Sie schafft auch eine enorme Menge an „suboptimaler Beschäftigung“, was bedeutet, dass die Menschen nicht in der Lage sind, die Arbeit zu finden, für die sie am besten geeignet sind.

Ein einfaches Beispiel hierfür ist die US-Immobilienblase, die in den Jahren 2007-2008 platzte. Für den Zeitraum 2002-2008 haben das außer Kontrolle geratene Gelddrucken der Federal Reserve und eine Vielzahl anderer Regierungsmaßnahmen und -programme die Blase zum Platzen gebracht. Millionen von Menschen, die für das Baugewerbe nicht besonders geeignet waren, wurden in diesen Sektor gezogen und mit dem Bau von Häusern beauftragt, die letztendlich niemand wollte. Als die Blase platzte, waren selbst die am besten ausgebildeten Bauarbeiter plötzlich nicht mehr in der Lage, überhaupt Bauarbeiten zu erledigen.

Das zugrundeliegende Problem besteht darin, dass wir – im Gegensatz zu Keynes – die Beschäftigung nicht um ihrer selbst willen wollen. Sie ist lediglich ein Mittel, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Was wir wollen, ist eine produktive Wirtschaft, und staatliche Anreize führen, wie Henry Hazlitt sagte, „zu einer unausgewogenen Produktion, zu einer fehlgeleiteten Produktion, zu einer Produktion der falschen Dinge ..., was unweigerlich zu Arbeitslosigkeit und Fehlbeschäftigung führt“.⁵

Indem er von optimaler und suboptimaler Beschäftigung sprach, traf Hutt, der Meister der Logik, eine logische Unterscheidung zwischen Qualität und Quantität. Diese Unterscheidung ist für keynesianisch orientierte Makroökonomien unbequem; es gibt keine Möglichkeit, Qualität in ihre Gleichungen einzubauen. Aber in der Wirtschaft, wie im Leben als Ganzes, ist Qualität sogar wichtiger als Quantität.

Dies gilt insbesondere für Investitionen. Keynes sagte, dass jede Investition besser ist als keine Investition.⁶ In Ermangelung des undefinierbaren Zustands der Vollbeschäftigung war er der Meinung, dass jede Ausgabe, ob Konsum oder Investition, besser sei als keine Ausgabe. Aus diesem Grund muss die Regierung weiterhin Geld drucken: Die daraus resultierende Senkung der Zinssätze sollte immer mehr Investitionen und Ausgaben fördern.

Es gibt viele Gründe, warum das Unsinn ist, aber es genügt, sich daran zu erinnern, dass Zinssätze Preise sind. Wie Währungen sind sie „große Preise“, die die gesamte Wirtschaft beeinflussen. Der Hauptzweck der Preise in einem Marktsystem

⁵ Henry Hazlitt, *The Inflation Crisis* (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1978), S. 79.

⁶ Keynes, *The General Theory*, S. 327.

besteht darin, Signale über die Wünsche der Verbraucher und über die relative Verfügbarkeit oder Knappheit von Ressourcen zu senden. Wenn der Staat eingreift, um die Zinssätze zu senken, setzt er damit das Preissignalisierungssystem außer Kraft, was wiederum dazu führt, dass die Anleger Entscheidungen treffen, die sich langfristig als Fehlentscheidungen erweisen, wie die Überbewertung der Technologie in der Blase der 1990er Jahre oder die Überbewertung des Immobilienmarktes in den 2000er Jahren, Fehlentscheidungen, die letztendlich nicht zu Beschäftigung, sondern zu Massenarbeitslosigkeit führen.

Hutts Konzept der suboptimalen Beschäftigung gilt sowohl für produktive Güter als auch für Menschen. Im Gegensatz zu Keynes ist es im Allgemeinen besser, wenn produktive Ressourcen eine Zeit lang ungenutzt bleiben, als wenn sie missbraucht werden. Sparer, ob in Bargeld oder Gold, „horten“ nicht, wie Keynes behauptete, wenn sie ihr Investitionskapital aus einer Wirtschaftsblase heraushalten. Im Gegenteil, sie erweisen der Wirtschaft einen immensen Dienst, indem sie dafür sorgen, dass nach dem Platzen der Blase noch Kapital für Investitionen vorhanden ist. Wie Hutt sagt, kann die „Verfügbarkeit“ einer Ressource, sei es eine Anlage, Ausrüstung, Arbeitskräfte oder Geld, an sich schon eine Dienstleistung darstellen. Ein weiterer Grund dafür, dass Goldinvestitionen, erneut im Gegensatz zu Keynes Behauptung, kein Horten darstellen, besteht darin, dass Käufer und Verkäufer des Goldes einfach Bargeld gegen Edelmetall tauschen, d.h. eine Geldform gegen eine andere. Tatsächlich wird der Wirtschaft kein Bargeld entzogen.

Hutt war der Ökonom unter den Ökonomen. Anders als Keynes strebte er nicht in die Welt der Politik oder des Großkapitals. Er zählte sich selbst zu „denjenigen ... die keine Politik als

Gegenleistung für Macht verkaufen“⁷, und hatte Spaß daran, logische Fehler, ob groß oder klein, zu korrigieren, wo immer er sie fand. Am bekanntesten ist er für die Wiederherstellung des Sayschen Gesetzes, nachdem Keynes es verzerrt und versucht hatte, es zu zerstören, aber ein Großteil seiner besten Arbeiten befasst sich mit der Arbeitslosigkeit, und ein Großteil davon ist in *Theorie der ungenutzten Ressourcen* enthalten.

Obwohl er der Ökonom unter den Ökonomen ist, weiß Hutt zu schätzen, wie die Welt tatsächlich funktioniert. So sprach Keynes zum Beispiel von „den Erträgen, die die Unternehmer von der Beschäftigung von N [hier beliebige Zahl einsetzen] Männern zu erhalten erwarten“.⁸ Unternehmer denken natürlich nicht so. Sie denken an Produkte, Preise und Kosten, zu denen auch die Arbeitnehmer gehören, die alle in der Gewinnberechnung zusammengefasst werden. Das Wort Gewinn vermeidet Keynes in seiner *Allgemeinen Theorie* so weit wie möglich, obwohl er in früheren Schriften dessen zentrale Rolle für die Wirtschaft anerkannte. Hutt sieht dies zu Recht skeptisch.

Hutt stellt weiter fest: „Wir können nicht die Anzahl der Betriebsstunden einer Lokomotive, des Gleises und der Signale addieren. Ebenso wenig können wir die Beschäftigung des Lokführers, des Feuerwehrmanns, des Wachmanns und des Signalmanns zusammenfassen.“⁹ Keynes versucht, die Schwierigkeit, Arbeit in einer quantifizierbaren Reihe zu aggregieren, zu umgehen, indem er davon ausgeht, dass „die Individuen im Verhältnis zu ihrer Entlohnung zum Angebot an Arbeit bei-

⁷ Hutt, *Theorie der unausgelasteten Ressourcen*, S. 92.

⁸ Keynes, *The General Theory*, S. 25.

⁹ Hutt, *Theorie der unausgelasteten Ressourcen*, S. 6.

tragen“.¹⁰ Hutt erwidert: „Eine solche Definition von Beschäftigung muss zu den absurdesten Ergebnissen führen. Wenn also die Arbeiter eines Gewerbes sich organisieren und 10 Prozent ihrer Zahl in minderwertige Berufe treiben können, die Menge der gelieferten Arbeit um 10 Prozent reduzieren und dadurch den Gesamtertrag dieses Gewerbes um, sagen wir, 20 Prozent erhöhen, dann muss der Anteil der von ihnen genutzten Beschäftigung und der Anteil der von ihnen gelieferten Gesamtarbeit als erhöht angesehen werden!“¹¹

Wie das obige Zitat nahelegt, war Hutt kein Fan von Gewerkschaften. Soweit diesem Autor bekannt ist, war er der erste Wirtschaftswissenschaftler, der erklärte, warum die von den Gewerkschaften erzielten höheren Löhne aus den Taschen der anderen Arbeitnehmer und nicht aus den Gewinnen der Arbeitgeber stammen, ein Punkt, der heute gut bekannt ist, aber immer noch wenig verstanden wird. Dies ist, einfach ausgedrückt, wahr, weil hohe Löhne die Beschäftigung in gewerkschaftlich organisierten Sektoren verringern und dadurch das Arbeitskräfteangebot in anderen Sektoren erhöhen, wodurch das erhöhte Angebot die nicht gewerkschaftlich organisierten Arbeitslöhne senkt. Darüber hinaus sind die Arbeitnehmer auch Verbraucher und müssen unter Umständen mehr für gewerkschaftlich organisierte Waren bezahlen. In der Regel, so Hutt, „müssen die Ärmsten ... als Verbraucher am meisten leiden“.¹²

Obwohl er ein Gegner der Gewerkschaften war, betrachtete sich Hutt als Populist, der das Beste für die einfachen und insbesondere die armen Menschen wollte. Er nannte sich selbst,

¹⁰ Keynes, *The General Theory*, S. 42.

¹¹ Hutt, *Theorie der unausgelasteten Ressourcen*, S. 6.

¹² Ebenda, S. 64.

etwas verblüffend, sogar einen „Equalitaristen“, ein Wort, das normalerweise mit Sozialismus in Verbindung gebracht wird. Wie kann es also sein, dass Hutt gleichzeitig ein Verfechter des freien Marktes und ein selbsternannter Gleichmacher ist? Er könnte beides sein, denn seiner Ansicht nach schaffen freie Märkte, ohne auf gleiche Ergebnisse abzielen, sowohl mehr Chancengleichheit als auch mehr gleiche Ergebnisse als jedes andere System.

Hutt erklärt: „Der Schlüssel zum Verständnis der wichtigsten wirtschaftlichen und soziologischen Probleme von heute liegt meiner Meinung nach in der Anerkennung des Kampfes, der gegen die störenden gleichmachenden Auswirkungen des Wettbewerbskapitalismus im Gange ist. Wettbewerb und Kapitalismus werden heute wegen ihrer Tendenz gehasst, Armut und Privilegien schneller zu zerstören, als es die Gewohnheit und die durch Schutzmechanismen geschaffenen Erwartungen zulassen. Dementsprechend finden wir private Interessen, die sich zusammenschließen, um diesen Prozess einzudämmen und den Staat aufzufordern, das Gleiche zu tun; und wenn der Widerstand nicht durch die Geldpolitik zum Ausdruck kommt, nimmt die Eindämmung die Form von Produktionsbeschränkungen an. Daraus ergibt sich ein Zusammenstoß zwischen dem, was ich das ‚produktive Schema‘ und das ‚distributive Schema‘ genannt habe; und der verschwenderische Stillstand, sowohl bei der Arbeit als auch bei den materiellen Dingen, scheint auf die konsequente Beschränkung der Produktivkraft zurückzuführen zu sein – eine Beschränkung, die unmittelbar [von der Regierung] zur Verteidigung privater Interessen auferlegt wird, die aber [mit gesetzlichen Mindestlöhnen und einer Arbeitslosenver-

sicherung beschönigt wird, die letztlich nur zu niedrigeren Löhnen und mehr Arbeitslosigkeit führen].”¹³

Sind einige der Armen bereit, staatliche Wohlfahrt zu akzeptieren, anstatt zu versuchen, ihre Aussichten zu verbessern? Wenn ja, sagt Hutt, sollten wir sie nicht unbedingt als faul oder irrational betrachten. Sie werden vielleicht gerade erkennen, dass das Vetternwirtschaftssystem, das derzeit vorherrscht, vollständig gegen sie gerichtet ist.¹⁴

Wenn wir Arbeitslosigkeit und Armut wirklich bekämpfen wollen, so Hutt weiter, müssen wir etwas gegen diese Vetternwirtschaft mit seinen privilegierten Partnerschaftsmonopolen zwischen Regierung und Unternehmen und zwischen Regierung und Arbeitnehmern sowie mit seiner außer Kontrolle geratenen staatlichen und fiskalischen Geldpolitik unternehmen. Alle derartigen Monopolsysteme schaffen „künstliche Knappheit“, „erzwungene Verschwendung“ und andere völlig irrationale Ergebnisse. Arbeitslosigkeit und Armut sind einfach „Indizien für das Vorhandensein“,¹⁵ des „Triumphs [des] ... privaten Interesses ... über das gesellschaftliche Interesse“.¹⁶

Hutt sagte auch richtig voraus, dass sich dieses Problem verschlimmern würde, bevor es besser würde. In einer besonders prägnanten Passage erklärt er, warum das medizinische System zunehmend in den monopolistischen Rahmen der Vetternwirtschaft hineingezogen wird.¹⁷

Wie der Leser in Kürze sehen wird, ist Hutts Arbeit in *Theorie der ungenutzten Ressourcen* wirklich zeitlos, und da sie zeitlos

¹³ Ebenda, S. xvi.

¹⁴ Ebenda, S. 44.

¹⁵ Ebenda, S. 74.

¹⁶ Ebenda, S. 106.

¹⁷ Ebenda, S. 61-62.

ist, ist sie heute genauso frisch und relevant wie bei ihrer ersten Veröffentlichung im Jahr 1939.

- Hunter Lewis

Vorwort zur deutschen Ausgabe

Der Originaltitel dieses Buches lautet „A Theory of Idle Resources“. Der Begriff „idle“ hat im Deutschen so viele unterschiedliche Bedeutungen, dass es an dieser Stelle sinnvoll ist, darauf explizit hinzuweisen. In Bezug auf menschliche Arbeitskraft meint *idle* sowohl „arbeitslos“, was der Erwerbslosigkeit entspricht, sowie „untätig“, was Passivität beschreibt oder „unbeschäftigt“, was beides bedeuten kann. „Träge“ deutet dagegen darauf hin, dass mehr Potential aus dem Arbeiter auszu-schöpfen wäre. In Bezug auf z.B. Maschinen meint *idle* „unge-nutzt“, „inaktiv“, „ruhend“ oder „stillstehend“, was sich von „unausgelastet“ dahingehend unterscheidet, dass eine Maschine nicht auf voller Leistung oder permanent läuft. Sowohl bei Ma-schinen als auch bei Land spricht man von „unbewirtschaftet“, wenn es nur um Land geht dagegen von „brachliegend“. Eine ältere Bezeichnung lautet auch „müßig“, was sich im modernen Sprachgebrauch aber kaum noch findet. „Unproduktiv“ wieder-um lässt sich zwar sowohl auf Menschen als auch auf Prozesse beziehen, suggeriert in den meisten Kontexten dieses Buches aber das falsche Bild. Als Titel des Buches selbst wurde der Be-griff „unausgelastet“ gewählt, weil der Begriff am häufigsten von Befürwortern einer zentralen Planwirtschaft verwendet wird, dass nicht (vollständig) in Leistung oder Zeit genutzte Maschinen Potential für Verbesserung hätten, als ob profitori-entiierte Unternehmer an Ort und Stelle die Situation nicht bes-ser einschätzen könnten. Im Buch selbst (siehe Kapitel 1) taucht der Begriff „unausgelastet“ dagegen selten auf, da zumeist auf gänzlich ungenutzte Geräte oder Maschinen eingegangen wird. Diese Begriffe nicht zu unterscheiden würde das ansonsten so wertvolle Buch in der deutschen Sprache aber unlesbar machen.

– Andreas Tank

Vorwort

Es ist merkwürdig, dass ein so wichtiges Thema wie Arbeitslosigkeit keine Abhandlung hervorgebracht haben sollte, die sich der theoretischen Analyse des Zustands widmet. Es gab viele Bücher, die sich angeblich mit Arbeitslosigkeit befassten, aber dies waren entweder beschreibende Werke wie Sir William Beveridges berühmtes *Unemployment: A Problem of Industry*, oder theoretische Nachfragestudien wie Professor Pigous *Theory of Unemployment* oder J.M. Keynes' *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Dieser Aufsatz versucht, die Lücke zu füllen. Die Notwendigkeit wurde mir im Zuge des Versuchs klar, sich die Institutionen vorzustellen, die für eine gleichberechtigte oder wettbewerbsfähige Gesellschaft erforderlich sind. Da ich keine zufriedenstellende Analyse der Konzeptionen gefunden hatte, die ich unbedingt anwenden musste, war ich gezwungen, meine eigene Lehrbuchbehandlung anzubieten.

Ich verwende den Begriff „Untätigkeit“ anstelle von „Arbeitslosigkeit“, weil der letztere Begriff traditionell mit Untätigkeit von Arbeit assoziiert wird, und jede zufriedenstellende Studie muss sich natürlich mit der „Ungenutztheit“ bei allen Ressourcen befassen. Und da ich „Untätigkeit“ zu meinem Thema gemacht habe, habe ich mich strikt daran gehalten und behaupte nicht, einen direkten Beitrag zur Geld- oder Konjunkturtheorie geleistet zu haben. Zunächst war ich versucht, mich in dieses Gebiet zu wagen, aber nach vielen Wanderungen konnte ich mich nicht davon überzeugen, dass ich meine Orientierung mit ausreichender Genauigkeit gefunden hatte, um zu versuchen, andere zu führen. Dennoch habe ich einen Bereich aufgezeigt,

der mit den von mir zur Verfügung gestellten Instrumenten erforscht werden sollte. Meine zahlreichen kritischen Verweise auf das Werk von J.M. Keynes sind der Tatsache geschuldet, dass seine *Allgemeine Theorie* heute in den Köpfen aller Ökonomen präsent ist. Mir wurde klugerweise geraten, keine der großen Kontroversen anzusprechen, die sein Beitrag ausgelöst hat. Sicherlich habe ich kontroverse Themen nicht vermieden. Aber ich hoffe, dass alle Seiten in der aktuellen Debatte über die monetären Ursachen der Untätigkeit meine Analyse realistisch und nützlich finden und dass sie ihnen bei der Suche nach dem Ursprung ihrer Differenzen helfen wird.

Auch wenn ich hier einen „theoretischen“ Beitrag leiste, der lediglich der begrifflichen Klarheit dient, so hat mich doch stets das größte Interesse an praktischen Angelegenheiten inspiriert. Das objektive Problem, Institutionen zu erfinden, die Sicherheit und Gleichheit fördern könnten, war das Motiv, das mein Studium in jeder Phase geleitet hat. Ich glaube fest daran, dass die Politik darin Aufklärung finden könnte. Aber ich bin Realist genug, um zu wissen, dass die Chancen, dass es einen Einfluss auf die Politik ausübt, gering sind. Die Politiker in den von Arbeitslosigkeit geplagten Ländern sind zu sehr auf ihre unmittelbare Popularität bedacht, als dass sie einer sachlichen Analyse, wie ich sie versucht habe, viel Beachtung schenken würden. Denn wenn sie einen Blick auf die Seiten des Buches werfen, werden sie schnell feststellen, dass sich seine Implikationen nicht ohne Weiteres mit den Ideologien vereinbaren lassen, denen sie sich gezwungenermaßen unterwerfen müssen.

Um jedoch die politischen Entscheidungsträger zu ermutigen, habe ich mich bemüht, das Thema so weit wie möglich in einer nicht-technischen Form zu behandeln. Jeder geduldige und

intelligente Laie sollte in der Lage sein, meine Argumentation zu verstehen. Ich habe den gängigen Jargon und die üblichen Fachbegriffe auf ein Minimum reduziert, und wo ich sie verwendet habe, sollte ihre Bedeutung für den aufmerksamen Leser hinreichend klar sein. Damit unterscheidet sich meine Untersuchung von allen neueren nachfragetheoretischen Studien, die sich mit den Ursachen der Untätigkeit befassen. Meine Vorschläge müssen nicht als verbindlich angesehen werden. Der Leser, der mit den ökonomischen Lehrbüchern nicht vertraut ist, kann meiner Argumentation von Punkt zu Punkt folgen und selbst über ihre Gültigkeit entscheiden. Ich begrüße den Laien nicht, wie Keynes es in seiner *Allgemeinen Theorie* tut, als „stiller Zuhörer“, sondern als jemanden, der sich mit meiner These auseinandersetzen kann und soll. Ich behaupte jedoch nicht, ein „populäres“ Werk geschaffen zu haben. Wo ich es für hilfreich hielt, habe ich nicht davor zurückgeschreckt, auch die abstraktesten Begriffe zu verwenden. Und ganz nebenbei habe ich einen eigenen neuen Jargon eingeführt. Der wirtschaftswissenschaftlich unerfahrene Leser muss also ausharren und immer wieder auf die Zusammenfassungen zurückgreifen, die ihm den Weg durch ein Labyrinth von Begriffen weisen können.

Es war nicht meine Aufgabe in diesem Aufsatz, konkrete Reformen zu empfehlen. Sicherlich habe ich auf wünschenswerte Veränderungen hingewiesen, aber mein Ziel war es, die Ursachen zu ermitteln. Wenn sich angehende Reformer durch die praktischen Schwierigkeiten, die meine Analyse der Ursachen offenbart, verwirrt fühlen, kann ihnen mein eigener Versuch helfen, die grundlegenden Hindernisse in meinem *Economists and the Public*, Kapitel XXI, mit dem Titel „Vested Interests and the Distributive Scheme“ anzugehen. Der Schlüssel zum

Verständnis der wichtigsten wirtschaftlichen und soziologischen Probleme unserer Zeit liegt meines Erachtens in der Anerkennung des Kampfes, der gegen die zerstörerischen gleichmacherischen Auswirkungen des Wettbewerbskapitalismus geführt wird. Wettbewerb und Kapitalismus sind heute verhasst, weil sie dazu neigen, Armut und Privilegien schneller zu zerstören, als es die Gewohnheit und die durch den Schutz geschaffenen Erwartungen zulassen können. Dementsprechend finden wir private Interessen, die sich zusammenschließen, um diesen Prozess einzudämmen und den Staat aufzufordern, das Gleiche zu tun; und wenn der Widerstand nicht durch die Geldpolitik zum Ausdruck kommt, nimmt die Eindämmung die Form von Produktionsbeschränkungen an. Daraus ergibt sich ein Konflikt zwischen dem, was ich das „produktive Schema“ und das „verteilende Schema“ genannt habe; und die verschwenderische Untätigkeit, sowohl bei der Arbeit als auch bei den materiellen Dingen, scheint auf die konsequente Beschränkung der Produktivkraft zurückzuführen zu sein – eine Beschränkung, die unmittelbar zur Verteidigung privater Interessen auferlegt wird, die aber letztlich vernünftig und gerecht erscheint, weil sie eine bestehende und gewöhnliche Verteilung verteidigt.

Das ursprüngliche Manuskript dieses Buches wurde mehr als zwei Jahre vor der Übermittlung der vorliegenden Fassung an den Verlag fertiggestellt. Mehrere Exemplare wurden in Umlauf gebracht und ich erhielt Rat und Ermutigung von so vielen Freunden, dass es unmöglich ist, angemessene Danksagungen unterzubringen. Mein besonderer Dank gilt jedoch den folgenden Personen, die zu verschiedenen Zeitpunkten das gesamte damalige Manuskript gelesen haben und deren Kommentare zu wesentlichen Änderungen der Terminologie, der Darstellung

oder des Inhalts führten: Professor Lionel Robbins, Mr. Frank Paish, Professor Arnold Plant, Professor F.A. Hayek und Mr. H.A. Shannon.

W. H. Hutt
Universität Kapstadt
1939

KAPITEL I

DEFINITION VON UNGENUTZTHEIT

(1) Es bestehen ähnliche Gründe für die Ungenutztheit bei Arbeit, Ausrüstung sowie allen anderen Ressourcen

Ziel dieses Aufsatzes ist es, einige verbreitete Missverständnisse über die Bedeutung ungenutzter produktiver Ressourcen auszuräumen. Wir werden uns bemühen, dies durch die Einführung einer Reihe neuer Konzepte und Definitionen zu erreichen. Die Probleme, um die es hier geht, werden im Allgemeinen als „Überkapazitäten“ im Falle von Ausrüstung und „Arbeitslosigkeit“ im Falle von Arbeitskräften bezeichnet. Ähnliche Ursachen für die verschiedenen Phänomene der Ungenutztheit sind in beiden Fällen ähnlich, wie wir argumentieren werden.¹ In der Tat scheint diese Behauptung so wahr und wichtig zu sein, dass praktisch alle neueren Versuche, die Natur und die Ursachen der Arbeitslosigkeit realistisch zu analysieren, unserer Meinung nach ernsthaft in die Irre gegangen sind, weil sie es versäumt haben, sie anzuerkennen; oder zumindest scheinen sie durch die notwendige Grobheit der Versuche, sich mit Eigenschaften zu befassen, die allen Arten von produktiven Ressourcen gemeinsam sind, indem sie ihre Manifestation in nur einer Art be-

¹ Aber diese Wahrheit zu erkennen bedeutet, uns dem immer wiederkehrenden Gerede über eine Philosophie zu öffnen, die einen Markt toleriert, auf dem menschliches Leben gekauft und verkauft wird!

trachten, in die Irre geführt worden zu sein.² Bei rein natürlichen Ressourcen werden in der Regel keine „Probleme“ der Ungenutztheit gesehen, obwohl die vorsichtigeren Ökonomen erkannt haben, dass „produzierte“ und „nicht produzierte“ Ressourcen denselben Nutzungsgesetzen unterliegen. Wir werden uns dann mit den verschiedenen Konzepten der Ungenutztheit von Ressourcen im Allgemeinen befassen.

(2) *Ungenutztheit hat eine Erscheinung, existiert aber in mehreren Sinnen*

Wir können *Ungenutztheit* auf verschiedene Weise definieren. Das heißt, wir können den Begriff in verschiedenen Bedeutungen verwenden. Verschiedene Ursachen führen zu Ungenutztheit unterschiedlicher Art und Bedeutung. Unsere Hauptthese ist, dass Verwirrung aus einem Versäumnis entsteht, die Konsequenzen dieser offensichtlichen Wahrheit zu erkennen. Wenn es eine Vielzahl von Zuständen gibt, von denen jeder in seinem reinen Zustand eine *ähnliche Erscheinung* hat, und von denen jeder seine eigene Ursache hat, kann das, was als eine einfache Eigenschaft erscheint, in Wirklichkeit eine Mischung von ganz verschiedenen Eigenschaften sein. Arbeits-

² Diese besondere Quelle möglicher Verwirrung zeigt sich am deutlichsten in der Arbeit von Herrn Keynes und seinen Anhängern. Die Analyse von Herrn Keynes beruht auf einer aggregierten Nachfragefunktion, in der die Nachfrage „der Erlös ist, den die Unternehmer aus der Beschäftigung von N Menschen erwarten“ (J.M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money* [New York: Harcourt Brace, 1935], S. 25). Der Vollständigkeit halber braucht er weitere Funktionen, in denen die Nachfrage den Erlös bezeichnet, den die Unternehmer aus dem Einsatz von so und so vielen Einheiten von Ausrüstungen oder anderen Ressourcen zu erzielen erwarten.

losigkeit oder Ungenutztheit können in verschiedenen Bedeutungen existieren, während alle Zustände in ihrer „reinen“ Form gleich aussehen können.³ Wie groß die Verwirrung sein kann, wird deutlich, wenn man bedenkt, dass das, was unter einem Gesichtspunkt als Ungenutztheit gilt, unter einem anderen Gesichtspunkt Nutzung sein kann. Herr Keynes hat versucht (und seine Anhänger sind in seine Fußstapfen getreten), das Konzept der Arbeitslosigkeit zu vereinfachen und zu vereinheitlichen, indem er eine Definition von „Nutzlosigkeit“ verwendet, die viele völlig unterschiedliche Dinge zusammenfasst.⁴ Er definiert „Nutzlosigkeit“ als „jede Art von Grund, der einen Menschen oder eine Gruppe von Menschen dazu bringen könnte, ihre Arbeit zurückzuhalten, anstatt einen Lohn zu akzeptieren, der für sie einen Nutzen hat, der unter einem bestimmten Minimum liegt“.⁵ Nun zieht diese Definition einen Schleier über viele der Probleme, denen wir uns stellen müssen. Wir werden zeigen, dass die Bedeutung der zurückgehaltenen Arbeit in mindestens sechs grundlegend verschiedene Kategorien eingeteilt werden kann, wobei sich die Art der Arbeitslosigkeit in jedem Fall grundlegend unterscheidet.

(3) Die Notwendigkeit der Definition

³ Im Falle einer Maschine z.B. wäre es möglich, dass sich ihre Räder nicht drehen; aber die Ursache hierfür kann vieles bedeuten.

⁴ In der Abhandlung von R. F. Harrod wird der Begriff „Nutzlosigkeit“ zunächst in einer unbedenklichen Weise verwendet, nämlich, indem er zur Erklärung der Produktion (mit Ausnahme der Freizeit) unter Crusoe-Bedingungen benutzt wird. Aber wenn er von diesem zu dem Begriff des „Anreizes zur Arbeit“ springt, der die parallele Kraft in der Gesellschaft verkörpert (*The Trade Cycle* [London: Oxford University Press, 1936], S. 10), gelten alle unsere Einwände.

⁵ Keynes, *General Theory*, S. 6.

Die Analyse der *Ungenutztheit* erfordert daher die Isolierung und Definition der verschiedenen Zustände, die dieser weit gefasste Begriff abdeckt. Aber neue Definitionen irritieren die Dinge, und der bloße Prozess der Vervielfältigung von Begriffen mag sowohl anmaßend als auch unfruchtbar erscheinen. Wenn wir uns entschließen eine neue Definition zu benutzen, so besteht laut Malthus, „in jedem Fall die Gefahr, wenn die alte Definition nicht ganz vollständig ist, dass wir die Wissenschaft allen schwerwiegenden Nachteilen eines häufigen Begriffswechsels aussetzen, ohne unser Ziel endgültig zu erreichen“.⁶ Dennoch sind wir zuversichtlich, dass die hier vorgeschlagenen Begriffe unter die vernünftige Ausnahme von Malthus fallen, nämlich dass „eine Änderung von Vorteil wäre und entschieden zum Fortschritt der Wissenschaft beitragen würde“.⁷ Und wir haben versucht, an „dem Grundprinzip“ festzuhalten, das Professor Cassel aufgestellt hat. „Die Einführung von Definitionen“, sagt er, „sollte auf einer vorläufigen wissenschaftlichen Analyse der wirtschaftlichen Realität beruhen. Wenn diese Analyse ergeben hat, dass ein gewisser ökonomischer Begriff von wesentlicher Bedeutung ist und hinreichend genau unterschieden werden kann, ist es an der Zeit, diesem Begriff einen Namen zu geben, also eine neue Definition einzuführen.“⁸

(4) *Die gängige Vorstellung von Arbeitslosigkeit, die durch Gewohnheit und Gesetz anerkannt ist, hilft uns nicht, „Untätigkeit“ zu definieren.*

⁶ T. R. Malthus, *Definitions in Political Economy* (London: John Murray, 1836), S. 6.

⁷ Ebd., S. 5.

⁸ G. Cassel, *Economics as a Quantitative Science*, S. 7. Siehe Anhang zu diesem Kapitel zu „Definitionen“.

Die „wirtschaftliche Realität“ zu analysieren, bedeutet jedoch nicht, dass wir versuchen sollten, unsere Vorstellungen mit denen des allgemeinen Sprachgebrauchs in Einklang zu bringen, wenn dieser verwirrt ist. Selbst wenn gängige, aber verwirrte Vorstellungen durch Gewohnheit oder Gesetz anerkannt wurden, können wir sie selten sinnvoll übernehmen. So ist der Versuch von Professor Pigou, die Arbeitslosigkeit zu behandeln, indem er den „Wunsch, beschäftigt zu sein“ als „Wunsch, zu den gegenwärtigen Lohnsätzen beschäftigt zu sein“⁹ definiert und Arbeitslosigkeit als das Fehlen einer Beschäftigung zu diesem Satz betrachtet, ein Versuch, der trotz seines beabsichtigten Realismus den Schwierigkeiten des Themas ausweicht, anstatt ihnen zu begegnen. Es stimmt, dass seine Definition in etwa der offiziellen britischen Auffassung von „angemessener Beschäftigung“ entspricht, deren Fehlen als Arbeitslosigkeit im rechtlichen Sinne angesehen wird. Aber wenn es zur Grundlage der Analyse gemacht wird, werden alle wirklich grundlegenden Aspekte der Ungenutztheit übergangen. Beispielsweise wird sich zeigen, dass unter der Definition, die wir nun vorlegen werden, wenn kapitalistische Ausbeuter (z.B. „die bösen Arbeitgeber“) einem Arbeitslosen 3 Pfund pro Woche anbieten, für eine Arbeit bei der der Gewerkschaftssatz (der „aktuelle Satz“) 4 Pfund beträgt und er sich weigert, ihn aus Loyalität zur Lohnpolitik der Gewerkschaft zu akzeptieren, ist es in erster Linie eindeutig ein Fall von „zurückgehaltenen Kapazitäten“ und *auch* in zweiter Linie ein Fall von „teilnehmender Untätigkeit“ oder von „bevorzugter Ungenutztheit“. Diese Aspekte zu ignorieren, be-

⁹ A.C. Pigou, *Theory of Unemployment* (London: Macmillan, 1933), S. 4.

deutet unserer Meinung nach, alle entscheidenden Punkte zu übersehen.

(5) Die hier isolierten Kategorien basieren auf logischen und nicht auf empirischen Kriterien

Wir werden hier zwischen den folgenden Arten von Ungenutztheit unterscheiden: (a) Ungenutztheit wertloser Ressourcen; (b) Pseudo-Ungenutztheit; (c) bevorzugter Ungenutztheit; (d) teilnehmender Untätigkeit; (e) erzwungene Ungenutztheit; (f) zurückgehaltene Kapazität; (g) Streik-Untätigkeit; (h) aggressive Untätigkeit. Ein Nutzungszustand, der im Falle der Arbeit als „verschleierte Arbeitslosigkeit“ bezeichnet wurde, werden wir als (i) „umgeleitete Ressourcen“ anerkennen. Wir glauben, dass jede Art von unausgelasteten Ressourcen, die in der breiten Literatur, die sich mit Arbeitslosigkeit befasst, und in den relativ wenigen Beiträgen, die sich mit der Ungenutztheit anderer Ressourcen befassen, unter eine oder mehrere dieser Überschriften fallen kann. Andere Begriffe für die gleichen Bedingungen wurden verwendet, aber sie haben oft in einer ganz ungerechtfertigten Weise völlig unterschiedliche Dinge abgedeckt. So werden in Büchern über Arbeitslosigkeit die Adjektive: „saisonal“, „zyklisch“, „Krise“, „Teilzeit“, „fluktuationsbedingt“, „technologisch“ und so weiter benutzt. Aber diese Beschreibungen basieren eher auf *empirischen* als auf *logischen* Kriterien. Sie sind nicht die „präzisen Vorstellungen“, die Sidgwick's Standards für Definitionen und Begriffe fordern.¹⁰ Bei der Analyse wird sich herausstellen, dass sie alle Faktoren beinhalten, die durch die oben genannten Ursachen ausgedrückt

¹⁰ Siehe Anhang zu diesem Kapitel.

werden müssen. Es wird sich zeigen, dass empirische Definitionen zwar zweifellos ihre Berechtigung in bestimmten Studien haben, dass es aber schwierig ist, ihre wahre Bedeutung zu erkennen, solange sie nicht unter dem von unserem logischen Schema geforderten Blickwinkel betrachtet werden. Denn in jedem Fall wird einer der von uns genannten Faktoren *die unmittelbare Ursache* sein. Wir meinen damit, dass die Beseitigung des einen Faktors zur Nutzung der Ressource führen würde, oder aber zur fortgesetzten Ungenutztheit der Ressource in einem anderen Sinne und aus einer anderen Ursache. In bestimmten Fällen kann mehr als eine dieser Ursachen (mit der entsprechenden Art von Ungenutztheit) vorliegen, während die Beseitigung einer dieser Ursachen die Beendigung der anderen bedeuten würde. In *anderen* Fällen sind die Ursachen (und die entsprechenden Arten der Ungenutztheit) unabhängig.¹¹

(6) Rationale Richtlinien müssen unsere Kategorien anerkennen

Es muss zugegeben werden, dass das Wissen über die Kategorie, in die jede Art von Ungenutztheit fällt, nicht immer das wichtigste Wissen ist, aber es ist in jedem Fall ein wesentliches Wissen. Daher ist es für einige Diskussionen nicht hilfreich, zu sagen, dass bestimmte Ressourcen ungenutzt sind, weil sie in die Kategorie „wertlose Ressourcen“ fallen, wenn wir hier aufhören. Staatsmänner und Reformen werden wissen wollen,

¹¹ Professor Pigous Erörterung der Verursachung von Arbeitslosigkeit (*Theory of Unemployment*, Teil I, Kap. VI) scheint das, was wir hier als grundlegend betrachten, zu übersehen, weil er sich offenbar eine Vielzahl von Ursachen für einen homogenen Zustand vorstellt, der als „Arbeitslosigkeit“ bezeichnet werden kann.

warum sie wertlos sind. Und die Diskussion über die Implikationen dieser Bedingung wird daher die Determinanten der Marge zwischen wertvollen und wertlosen Ressourcen unter die Lupe nehmen. Dennoch verstehen wir es als eine der obersten Aufgaben im gegenwärtigen Zustand der populären (und sogar akademischen) Kontroverse, die Folgen des größten Teils der beklagenswerten Ungenutztheit zu betonen, die nicht in diese bestimmte Kategorie fällt.¹² Wir werden zeigen, (a) dass die Ungenutztheit in logisch getrennte Klassen unterteilt werden kann, deren Beziehung zu dem weiter gefassten Begriff der „Verschwendung“ noch nicht ausreichend erörtert worden ist; und (b) dass, welche Kräfte auch immer, die tiefer im sozialen Organismus liegen, für die Ungenutztheit verantwortlich gemacht werden können, dieser Zustand ohne eine oder mehrere der von uns definierten Ursachen nicht existieren würde.

(7) Es kann kein Maß für Auslastung oder Ungenutztheit geben

Wir werden „Arbeitslosigkeit“ oder „Ungenutztheit“ in all den verschiedenen Bedeutungen, die wir zu unterscheiden vorschlagen, als einen Zustand oder eine Eigenschaft begreifen. Sie

¹² Der einzige Hinweis auf diese grundlegende Wahrheit, den wir in der Wirtschaftsliteratur bemerkt haben, existiert in einem kürzlich erschienenen Artikel von R. F. Kahn. In Bezug auf die unrealistische Annahme der „Vollbeschäftigung“ in Professor Pigous *Economics of Welfare* sagt er: „Dass die Existenz von unbewirtschaftetem Land die Methoden und Schlussfolgerungen der Wohlfahrtsökonomie nicht entkräftet, ist hinreichend offensichtlich. Dass die Existenz von Arbeitslosen all diese Argumente umstößt, ist ebenso offensichtlich. Aber inwiefern sich Arbeit von Land unterscheidet, ist nicht ganz ersichtlich.“ Aber Dr. Kahn sagt, dass dies „ein Thema für eine separate Diskussion ist“ (*Economic Journal* [März 1935]: 1).

kann nicht quantitativ gedacht werden. Soweit mengenmäßig unterschiedliche Arten von Ressourcen definiert werden können, kann von der Menge der Ressourcen gesprochen werden, die sich im Zustand der Nutzung bzw. des Einsatzes befinden. Wir können uns auch realistisch auf den Anteil der Gesamtzeit oder den Anteil der konventionellen Arbeitstage in einem Jahr (oder einem anderen Zeitstandard) beziehen, in dem die Dienste bestimmter Ressourcen (z.B. Webstühle oder Weber) in Anspruch genommen werden. Aber anders können wir nicht über den Umfang der Beschäftigung sprechen. Wir können beispielsweise die Anzahl der Betriebsstunden einer Lokomotive, des Gleises und der Signale nicht addieren. Ebenso wenig können wir die Beschäftigung des Lokführers, des Feuerwehrmanns, des Wachmanns und des Signalmanns zusammenfassen.”

(8) Der Versuch von Herrn Keynes „Beschäftigung“ zu messen hat absurde Implikationen

Aber Herr Keynes versucht, die Beschäftigung von Arbeitskräften als messbaren Zustand zu begreifen. Er erörtert die Summe der Beschäftigung in den verschiedenen Berufen, ausgedrückt in „Menschen“. Die einzige große Schwierigkeit, die er zu erkennen scheint, ist die, die durch Lohnunterschiede entsteht; und er denkt, dass es für seinen Zweck ausreicht, die Schwierigkeit zu überwinden, indem „wir eine Stunde Beschäftigung mit gewöhnlicher Arbeit als unsere Einheit nehmen und eine Stunde Beschäftigung mit besonderer Arbeit im Verhältnis zu ihrer Entlohnung dagegen aufwiegen“.¹³ Mit anderen Worten, er betrachtet „Einzelpersonen als Beitrag zur Bereitstellung

¹³ Keynes, *General Theory*, S. 41.

von Arbeitskräften im Verhältnis zu ihrer Vergütung”.¹⁴ Eine solche Definition von Beschäftigung muss zu den absurdesten Ergebnissen führen. Wenn also die Arbeiter eines Gewerbes sich organisieren und 10 Prozent ihrer Zahl in minderwertige Berufe treiben können, die Menge der bereitgestellten Arbeitskräfte um 10 Prozent reduzieren und dadurch den Gesamtertrag dieses Gewerbes um, sagen wir, 20 Prozent erhöhen, dann muss der Anteil an der Gesamtbeschäftigung, den sie genießen, und der Anteil an der von ihnen bereitgestellten Gesamtarbeit als erhöht angesehen werden! Offensichtlich ist dies der Fall, obwohl der „Beschäftigungsgrad“ N in „Menschen“ ausgedrückt wird. Merkwürdigerweise erkennt Herr Keynes an, dass „die Produktion von Gütern und Dienstleistungen der Gemeinschaft ein inhomogener Komplex ist, der nicht gemessen werden kann ...“, ¹⁵ er sieht, dass es keine Lösung für das „Problem des Vergleichs einer realen Produktion mit einer anderen“ gibt;¹⁶ und er ist sich der damit verbundenen Schwierigkeit, die sich aus der Unbestimmtheit des „Preisniveaunkonzepts“ ergibt, deutlich bewusst.¹⁷ Durch die Ersetzung des Begriffs „Beschäftigung“ ist er jedoch nicht der Unmöglichkeit entgangen, die Gesamt-

¹⁴ Ebd., S. 42.

¹⁵ Ebd., S. 38.

¹⁶ Ebd., S. 39. Die Schüler von Herrn Keynes sind ihm hier nicht alle gefolgt. So spricht R. F. Harrod vom „Produktionsniveau als Ganzes“ und sogar vom „Gleichgewichtsniveau der Produktion der Gemeinschaft als Ganzes“ (*The Trade Cycle*, S. 13 und 30).

¹⁷ Keynes relativiert seine Position auf obskure Weise, wenn er sagt, dass diese Schwierigkeiten „rein theoretisch“ sind, in dem Sinne, dass sie niemals geschäftliche Entscheidungen beeinflussen oder in irgendeiner Weise in diese einfließen und keine Bedeutung für die kausale Abfolge wirtschaftlicher Ereignisse haben, die trotz der quantitativen Unbestimmtheit dieser Begriffe klar und eindeutig sind“ (*General Theory*, S. 39).

produktion zu definieren. Denn wenn verschiedene Arten von „Beschäftigung“ als wertvoll angesehen werden, betrachten wir sie dann nicht eigentlich als das Ergebnis von Dienstleistungen? Was *kann* noch bewertet werden? Man kann „Beschäftigung“ im Sinne der Produktion von produktiven Dienstleistungen im Allgemeinen ebenso wenig messen wie die Produktion von Konsumgütern und Konsumdienstleistungen im Allgemeinen, zu denen sie führen. Doch die gesamte allgemeine Theorie von Herrn Keynes, die „mit einer fürstlichen Fülle von Schlussfolgerungen“¹⁸ entwickelt wurde, basiert auf einer „aggregierten Angebotsfunktion“, die davon ausgeht, dass die so konzipierte „Beschäftigung“ gemessen werden kann. Die Funktion (ausgedrückt als $Z = \varphi N$, wobei N ein Beschäftigungsniveau ist, das durch die Erwartung einer Rendite Z induziert wird) verbirgt einen möglicherweise schwerwiegenden Irrtum in der scheinbaren Bestimmtheit einer Gleichung. Indem er die Verwendung des bedeutungslosen Begriffs „Ergebnis“ vermeidet, hat er das Konzept selbst nicht vermieden. Denn N ist nichts anderes als das Ergebnis in einem frühen Stadium der Produktion. Seine Gewichtung hinterlässt in der Einheit „Menschen“ überhaupt keine Bedeutung. Wir können nicht, wie er annimmt, „ N in einer Weise aggregieren, wie wir O nicht aggregieren können“¹⁹ (O ist das Ergebnis). ΣN ist genauso eine numerische Größe wie ΣO . Wir gehen hier davon aus, dass alle derartigen Versuche, ein logisch haltbares quantitatives Nutzungs- oder Beschäftigungskonzept zu entwickeln, missverstanden werden. Diese Annahme wird in keiner Weise die Art der Analyse des Problems behindern, die wir für realistisch und nützlich halten.

¹⁸ Harrod, *The Trade Cycle*, S. 120.

¹⁹ Keynes, *General Theory*, S. 45.

(9) Die orthodoxe Theorie geht nicht, wie behauptet wurde, von „Vollbeschäftigung“ aus

Herr Keynes behauptet auch, dass die klassische und orthodoxe Theorie „am besten als eine Theorie der Verteilung unter den Bedingungen der Vollbeschäftigung betrachtet werden kann“²⁰ (offenbar weil einige Autoren „Vollbeschäftigung“ als methodisches Mittel in der abstrakten Analyse angenommen haben). Seine Behauptung wurde später von mehreren Autoren hervorgehoben und wiederholt, die von dieser überraschenden Offenbarung beeindruckt waren. Und der „Mann auf der Straße“, der auch gerne glauben möchte, dass orthodoxe Ökonomen erstaunlich dumm waren, hat sich gefreut, dass seine Vorlieben bestätigt wurden. Wir glauben jedoch, dass die Arten von Ungenutztheit, die auf den folgenden Seiten analysiert werden, alle von einer Art sind, die implizit – wenn auch nicht in ausreichend klaren Worten – in der orthodoxen Lehre zum Ausdruck kommen. Dieser Aufsatz wird nur in dem Sinne als originell empfunden, dass er durch eine sorgfältigere Definition zu klären versucht, was bereits bekannt und verstanden ist. Es ist reine Orthodoxie, wie wir diesen Begriff verstehen. Aber sie geht nirgends davon aus, dass die von ihr erörterten Bedingungen nicht gegeben sind. Herr Keynes sagt, dass es seit Malthus einen „Mangel an Übereinstimmung zwischen den Ergebnissen (der professionellen Ökonomen) der Theorie und den Tatsachen der Beobachtung“ gegeben habe.²¹ Nach unserer eigenen Interpretation ihrer Schriften war das nicht so. Und die vorliegende

²⁰ Ebd., S. 16.

²¹ Ebd., S. 33.

Diskussion erkennt offensichtlich die kontinuierliche und notwendige Existenz ungenutzter Ressourcen in der Gesellschaft in vielerlei Hinsicht an. Es mag sein, dass die klassischen Ökonomen viele wichtige Aspekte der Nachfrage in einer dynamischen Wirtschaft übersehen haben. Aber sie waren Realisten, und ihre Diskussionen implizieren ein Bewusstsein für Aspekte der Nutzung, für die ihre modernen Kritiker blind zu sein scheinen. Sicherlich sind die wichtigen Themen, die hier behandelt werden, in den jüngsten Kontroversen nicht angesprochen worden.

(10) „Vollbeschäftigung“ hat keine Bedeutung als absolute Bedingung

In der Tat wird es eine Implikation unserer nachfolgenden Analyse sein, dass der Begriff der „Vollbeschäftigung“ als absolute Bedingung keine Bedeutung haben kann. Angesichts eines grundlegenden Ideals, z.B. der Souveränität der Verbraucher, kann von einer bestimmten Ressource gesagt werden, dass sie „unausgelastet“ oder „im Stillstand“ ist, wenn diesem Ideal besser gedient wäre, wenn Ressourcen aus anderen Verwendungen übertragen würden, um mit ihr zusammenzuarbeiten. Sie wäre in diesem Sinne „vollbeschäftigt“, wenn es keinen Vorteil gäbe, andere Ressourcen für die Zusammenarbeit mit ihr zu gewinnen. Aber sie könnte dann sehr langsam arbeiten (im Vergleich, sagen wir, zu ihrer früheren Arbeit). Selbst wenn die Ressourcen ununterbrochen eingesetzt würden, würde es so aussehen, als ob sie „unausgelastet“ wären; und dennoch wären sie in der einzigen vernünftigen Bedeutung, die wir für „voll“

vorschlagen können, d.h. als Synonym für „optimal“.²² Wir können uns eine „vollere“ Beschäftigung vorstellen, aber nicht „voll“ im Sinne von „vollständig“. Der Begriff „Vollbeschäftigung“ kann auch in einem historischen oder vergleichenden Sinne verwendet werden, um den Grad der Auslastung zu bezeichnen, der ursprünglich erwartet oder in einer früheren Phase erreicht wurde, oder der bei ähnlichen Ressourcen anderswo realisiert wurde. Aber es ist klar, dass keiner der Autoren, die den Begriff verwenden, solche Vergleiche im Sinn hat.

(11) „Unausgelastetheit“, d.h. „Unterbeschäftigung“, ist ein Parallelbegriff zu „Ungenutztheit“

Das Konzept der „Unausgelastetheit“ ist mit dem der „Ungenutztheit“ verbunden. Ersteres ist partiell, letzteres absolut. In jedem der in Paragraph 5 unterschiedenen Sinne von „Ungenutztheit“ gibt es einen parallelen Begriff von „Unausgelastetheit“. Es bedeutet „Unterbeschäftigung“. So können viele produktive Instrumente intensiv oder umfassend genutzt werden. Eine Maschine kann beispielsweise mit verschiedenen Geschwindigkeiten arbeiten. Sie kann z.B. für die Herstellung von hundert Artikeln pro Tag verwendet werden, indem sie entweder während des gesamten konventionellen Tages von acht Stunden betrieben wird, oder indem sie mit der doppelten Geschwindigkeit betrieben wird, die gleiche Leistung in vier Stunden erbringt und die anderen vier Stunden stillsteht. Unter

²² Die Vorstellung von „Vollbeschäftigung“ im *Allgemeinen* ist die einer „Ökonomie ohne Abfälle“. Es schließt die Möglichkeit von „umgeleiteten Ressourcen“ sowie alle Formen von nicht produktiver Ungenutztheit aus. Zur Bedeutung von „umgeleiteten Ressourcen“ siehe Kap. IX, Abs. 3 und 4.

bestimmten Gesichtspunkten ist die Lage in diesen beiden Fällen identisch. In dieser Darstellung werden wir uns jedoch auf den Zustand der „Ungenutztheit“ konzentrieren. Alles, was über seine Bedeutung gesagt werden kann, gilt mit gleicher Relevanz für die „Unausgelastetheit“. Und „Ungenutztheit“ ist ein unterscheidbares, unbestreitbares und absolutes Attribut, das vielen verschiedenen Zuständen gemeinsam ist.

ANHANG ZU KAPITEL I

ÜBER DEFINITIONEN

Dieser Aufsatz könnte als eine Studie in Definition beschrieben werden. Nun gab es immer diejenigen, die den Prozess der akribischen Definition ungeduldig erwarteten. Richard Jones, Auguste Comte und Thorold Rogers sowie Malthus werden von J.M. Keynes als Vertreter der Auffassung genannt, dass die Konzentration auf Definitionen pedantisch und nutzlos ist. „Man sagt, die politische Ökonomie habe sich mit Definitionen erdrosselt.“²³ Eine Erklärung oder Verteidigung unserer Methode, eine Analyse des Müßiggangs auf eine sorgfältige Definition zu stützen, kann daher erforderlich sein. Natürlich ist dieser Aufsatz selbst eine offensichtliche Verteidigung der Methode, aber man kann sich auch auf die Äußerungen der Logiker der Wirtschaftswissenschaften stützen. J.M. Keynes selbst ist mit den von ihm zitierten Autoren nicht einverstanden. Er sagt: „Es ist nichts Willkürliches oder Unwesentliches daran, den *genauen Inhalt eines Begriffs* in den verschiedenen Zusammenhängen, in denen er vorkommt, *zu analysieren*“.²⁴ Cairnes schien in der Tat die Notwendigkeit einer ständigen Neudefinition ins Auge zu fassen. „Die Studenten der Sozialwissenschaften“, sagte er, „müssen darauf vorbereitet sein, dass sie ihre Klassifizierungen und damit auch ihre Definitionen ständig

²³ J.M. Keynes, *Scope and Method of Political Economy* (London: Macmillan, 1891), S. 153.

²⁴ Ebenda, S. 156 (Hervorhebung hinzugefügt)

ändern müssen....“.²⁵ Und in dem Bemühen, „unsere Begriffe so präzise wie möglich zu machen“²⁶, haben wir das Gefühl, dass wir in einem wichtigen Bereich Sidgwick's Beobachtungen illustrieren konnten, dass „die reflektierende Betrachtung auf natürliche Weise durch das Bemühen um eine Definition angeregt wird“²⁷ und dass *dem Prozess des Definierens ebenso viel, wenn nicht sogar mehr Bedeutung beigemessen wird als der resultierenden Definition selbst.*

Wir haben auch versucht, in der folgenden Analyse die „formalen Definitionen“, die Cannan²⁸ missbilligte, in dem Sinne zu vermeiden, in dem er sie missbilligte; denn wir haben seine andere Warnung beherzigt und uns bemüht, „die Bildung einer nur von Spezialisten verstandenen Wirtschaftssprache“ zu vermeiden.²⁹ Solche neuen Begriffe, wie wir sie eingeführt haben, sollten für den Laien sofort verständlich sein. Der Begriff „teilnehmende Untätigkeit“ sorgte für Ärger, aber Cannan hätte ihn sicher gebilligt. Außerdem wurde versucht, die von Cairnes zitierte Regel von J.S. Mill zu befolgen, wonach bei der Nomenklatur von Definitionen „die Hilfsmittel der Ableitung und der Analogie“ verwendet werden sollten, „um das Bewusstsein für das, was sie bedeuten, wachzuhalten“.³⁰ Dies gilt, wie wir meinen, sogar für unser ursprüngliches, aber scheinbar sehr wichtiges Konzept der „teilnehmenden Untätigkeit“ sowie für die

²⁵ J.E. Cairnes, *Character and Logical Method of Political Economy* (London: Macmillan, 1875), S. 146.

²⁶ H. Sidgwick, *The Principles of Political Economy* (London: Macmillan, 1901), S. 62.

²⁷ Ebd., S. 60.

²⁸ Edwin Cannan war W.H. Hutts Professor an der London School of Economics (Anm. d. Übers.)

²⁹ *Palgrave's Dictionary*: Artikel über „Definition“.

³⁰ J.S. Mill, zitiert in Cairnes, *Method of Political Economy*, S. 151.

vage anerkannten Konzepte, die wir als „Pseudo-Untätigkeit“ und „aggressive Untätigkeit“ bezeichnet haben. Aber bei der Wahl der Begriffe für unsere Definitionen konnten wir nicht von Malthus' Vorschlag Gebrauch machen, dass bei der Einführung von Unterscheidungen, die nicht durch „Begriffe, die täglich vorkommen“ beschrieben werden können, die nächste Autorität die der „berühmtesten Schriftsteller der Wissenschaft“ ist.³¹ Denn, so seltsam es auch erscheinen mag, unsere „berühmten Schriftsteller“ haben die Ungenutztheit nie in der sehr einfachen, aber scheinbar grundlegenden Weise analysiert, wie es hier versucht wird. Daher konnte dieser Versuch, die Wirtschaftswissenschaft mit neuen Begriffen zu belasten, nicht vermieden werden.

³¹ T. R. Malthus, *Definitions in Political Economy* (London: John Murray, 1836), S. 4-5.

KAPITEL II

WERTLOSE RESSOURCEN

(1) Wertlose ungenutzte Ressourcen sind solche, für deren Verwendung keine Person bezahlen würde, selbst wenn für ihre Verwendung keine Gebühr erhoben würde

Die erste Form der Ungenutztheit haben wir als „wertlose Ressourcen“ bezeichnet. Unter diesem Begriff könnten zwei Bedingungen verstanden werden: erstens Ressourcen ohne Kapitalwert; zweitens Ressourcen, für deren Verwendung zu keinem Zeitpunkt eine Person bezahlen würde, selbst wenn für ihre Verwendung keine Gebühr erhoben würde.¹ Wir werden die zweite Bedeutung annehmen, da einige Ressourcen sinnvollerweise als vorübergehend wertlos angesehen werden können; und einige Ressourcen können keinen Kapitalwert oder einen negativen Kapitalwert haben und dennoch wertvolle Dienstleistungen erbringen und in unserem Sinne wertvoll sein. Das Konzept lässt sich leicht am Beispiel der natürlichen Ressourcen veranschaulichen. Die orthodoxe Ökonomie hat zu allen Zeiten erkannt, dass es eine riesige Menge ungenutzter natürlicher Ressourcen dieser Art gibt, von denen mit der sich entwickelnden Technik und der wachsenden Bevölkerung immer mehr zu

¹ Die Formulierung „auch wenn für ihre Nutzung keine Gebühr erhoben würde“ gilt für alle Fälle mit Ausnahme eines unwichtigen Sonderfalls, der weiter unten behandelt wird (Abs. 11).

beobachten sind, die erstens zur aktiven Ausbeutung herangezogen werden und zweitens, wenn sie knapp sind, einen Kapitalwert erhalten. Eine Menge unbesetztes Land fällt in diese Kategorie. Ein weiteres Beispiel sind die Gezeiten, die eine Quelle immenser potenzieller Energie sind, die derzeit nur selten genutzt wird. Man kann sich vorstellen, dass Ausrüstungen und sogar die Kräfte von Menschen unter die Rubrik „wertlose Ressourcen“ fallen *können*, obwohl es nicht ganz so einfach ist, hierfür konkrete Beispiele zu finden.

(2) *Das Angebot an wertvollen Ressourcen kann sich erweitern oder verringern*

Ressourcen können eingesetzt werden, aber wertlos bleiben. Ungestaute Flüsse und Meere sowie die Luft, die wir atmen, können als Beispiele betrachtet werden. In solchen Fällen besteht keine oder nur eine unbedeutende Knappheit für die Leistungen marginaler Ressourcen. Es gibt kein soziales Problem, wie Hume 1777² feststellte, was die Nutzung der Produktivkräfte dieser Art anbelangt. Wenn sie nicht eingesetzt werden, liegt das eindeutig daran, dass die Ressourcen der Mitarbeiter anderswo besser eingesetzt werden können. Sie erheben keinen Anspruch auf den Wert dessen, was produziert wird. Die wichtigeren Beispiele für genutzte, aber wertlose Ressourcen sind jedoch dort zu finden, wo der wirtschaftliche Wandel dazu tendiert, ihnen einen Wert zu verleihen; und sie sind wichtig, weil sie ein Licht auf die Art der Nutzung von Ressourcen werfen, die *im Bereich* der wertvollen Ressourcen liegen. Der Fall von

² D. Hume, *An Inquiry Concerning the Principles of Morals*, Eröffnung von Kap. III, Teil (i) „Of Justice“.

Grund und Boden ist am deutlichsten, weil wir uns den Bereich in Form des wirtschaftlich willkürlichen Begriffs der Fläche vorstellen können. Die Vorstellung einer Grenze oder eines Spielraums, innerhalb derer die Ressourcen einen gewissen Wert haben und außerhalb derer sie wertlos sind, kann jedoch auf alle Ressourcen angewandt werden, auch wenn es keine Vorstellung von der Messung des so vorgestellten Bereichs gibt. Die Lage dieser Grenze kann sich ändern: Sie kann erweitert oder eingezogen werden. Das heißt, der Kompass der Ressourcen, die eine gewisse Knappheit aufweisen, kann variieren.

(3) Die Bandbreite der wertvollen Ressourcen spiegelt nicht die Wirksamkeit der Reaktion auf die Souveränität der Verbraucher (oder von anderen) wider

Solche Variationen sind von Bedeutung für Studien über Ungenutztheit; es muss jedoch anerkannt werden, dass sie nicht angeben, inwieweit die Präferenzen der Gemeinschaft am effektivsten befriedigt werden. Mit anderen Worten, Variationen im Bereich der wertvollen Ressourcen entsprechen in keiner bestimmten Weise den Konzepten, denen unterschiedliche Definitionen des sozialen oder nationalen Einkommens Konkretheit zu verleihen versucht haben. Wie wir bereits argumentiert haben, kann es kein Kriterium für die Größe der Produktion als Ganzes geben. Die Vorstellung von der Wirksamkeit der Reaktion auf die Souveränität der Verbraucher oder eine andere Souveränität, die nicht numerisch gemessen werden kann, ist das einzige logisch befriedigende Kriterium für die Wirksamkeit der Produktion. Wir machen diesen Punkt in dieser Phase, um den Fehler der sehr wahrscheinlichen Annahme zu betonen,

dass, wenn sich die Bandbreite der wertvollen Ressourcen zusammenzieht, dies *notwendigerweise* ein Phänomen ist, das bedauert werden muss. Der Punkt kann durch die Betrachtung des Falles einer erhöhten Nachfrage nach Freizeit veranschaulicht werden, die eine der Ursachen für eine so genannte „verringerte Konsumneigung“ ist. Obwohl, *ceteris paribus*, einige physische Ressourcen in einem solchen Fall dazu neigen, an Wert zu verlieren³, ist das Ergebnis selbst in keiner Weise zu bereuen, bezogen auf das Ideal der Verbrauchersouveränität. Wenn andererseits die Bereitschaft zur Zusammenarbeit durch Austausch aufgrund einer abgesprochenen (oder staatlich erzwungenen) Verringerung der Arbeitszeit mit der Absicht der Arbeitsteilung abnimmt, besteht eine ähnliche Tendenz, dass einige der kooperierenden materiellen Ressourcen in einer Weise an Wert verlieren (und vielleicht sogar wertlos werden), die dem Ideal widerspricht. Es ist wahrscheinlich, dass die meisten Kapazitätzurückhaltungen (durch Preis- oder Lohnfestsetzungen, Produktionsbeschränkungen oder andere Schutzmaßnahmen für private Einkommensrechte) dazu führen, dass sich das Angebot an wertvollen Ressourcen verkleinert; und nur wenn diese politischen Maßnahmen die Ursache für die Ungenutztheit sind, spiegelt sich ein sozialer Verlust wider.⁴

³ Siehe unten, Abs. 11.

⁴ Man kann sich Umstände vorstellen, unter denen Ressourcen als Ganzes im Preis fallen könnten, ohne dass eine von ihnen *wertlos* wird; und es ist sogar möglich, dass die Bandbreite der wertvollen Ressourcen zunimmt, während die allgemeine Tendenz besteht, dass die Preise fallen. Im Falle von Grund und Boden könnten z.B. technische Erfindungen den Wert von Grund und Boden erhöhen, der früher außerhalb der Wertgrenze lag, aber gleichzeitig den Gesamtwert des Grund und Bodens sinken lassen. Das heißt, die

(4) Der vage Ausdruck „Steigerung der Wirtschaftstätigkeit“ kann nur dann eine Bedeutung haben, wenn er sich auf einen Rückgang des Verhältnisses von wertvollen ungenutzten Ressourcen zu allen wertvollen Ressourcen bezieht

Die Frage nach der Position der Marge zwischen wertvollen und wertlosen Ressourcen mag für einige Zwecke wichtig sein, aber es ist offensichtlich nicht das Problem, mit dem sich jene Schriftsteller befassen, die Phrasen wie „eine Erhöhung des allgemeinen Niveaus der wirtschaftlichen Aktivität“ verwenden. Versteht man diese Formulierung als eine Verbesserung der Effizienz, mit der die Präferenzen der Verbraucher (oder eine andere Souveränität) befriedigt werden, so hat sie keinen offensichtlichen Bezug zu dieser Marge. Wenn dieser Ausdruck andererseits einen Rückgang des Verhältnisses zwischen Ressourcen, die einen Wert haben, aber ungenutzt sind, und allen Ressourcen, die einen Wert haben, bedeutet, hat er eine gewisse Bedeutung, obwohl die meisten Abstraktionen der Natur von „allgemeinen Ebenen“ gefährlich sind.

(5) Vollständig wertlose Ausrüstung kann keinen Netto-Schrott-wert haben

Bei Ausrüstungsgegenständen ist die Definition von „wertlosen Ressourcen“ nicht so einfach wie bei den „Gaben der Natur“. Wir haben die Komplikation, dass die ungenutzten Ressourcen einen positiven Nettowert haben können, obwohl sie

Erfindungen könnten die ärmeren Arten von Grundstücken relativ wertvoll machen.

keinen unmittelbaren Mietwert haben. (Wir können „Verschrottung“ als den Prozess der Zerstörung der Spezialisierung definieren). *Ausrüstung* eines bestimmten Spezialisierungsgrads kann als wertlos angesehen werden, wenn keine Person dafür bezahlen würde, um sie für irgendeinen Zweck zu verwenden, selbst wenn keine Gebühr erhoben würde, *die höher ist als die Zinsen auf ihren positiven Netto-Schrottwert*. Aber *ceteris paribus* wird Ausrüstung verschrottet, wenn ihr positiver Netto-Schrottwert ihren Spezialwert übersteigt. Komplett wertlose Ausrüstung kann nur dann existieren, wenn die Kosten für die Verschrottung höher sind, als der Schrott voraussichtlich einbringen wird.

(6) *Ressourcen sind nicht wertlos, da die Abschreibungskosten nicht erwirtschaftet werden können*

Die Tatsache, dass die Abschreibung nicht gedeckt sein könnte, wenn bestimmte Ausrüstungsgegenstände in der Produktion eingesetzt werden (d.h. wenn die Erträge nicht den Betrag decken, der für die Erhaltung des ursprünglichen Zustands erforderlich ist), würde sie nicht in die Kategorie der wertlosen Ressourcen einordnen. Eine Maschine verschleiben zu lassen, kann sozial (oder privat) die profitabelste Art sein, sie zu verschrotten. Der Überschuss des unmittelbaren Mietwertes über die Verzinsung des Nettowertes des verwerteten Materials oder der verwerteten Teile kann als Ausdruck des unmittelbaren Spezialwertes der Dienstleistungen angesehen werden.

- (7) *Nicht verschrottete ungenutzte Ressourcen, die einen Schrottwert besitzen, können sich in Pseudo-Ungenutztheit befinden*

Wenn aber eine Anlage, deren Leistungen in diesem Sinne wertlos sind (d.h. als spezialisierte Ressourcen), die aber einen positiven Netto-Schrottwert hat, unverschrottet bleiben darf, dann kann ihre weitere ungenutzte Existenz darauf zurückzuführen sein, dass sie auf eine erwartete Belebung der Nachfrage oder einen erwarteten Rückgang der Kosten wartet.⁵ Wenn diese Erwartungen allein ihre fortgesetzte ungenutzte Existenz begründen, fällt sie in eine andere Kategorie, die wir später erläutern werden, nämlich die „Pseudo-Ungenutztheit“. Wir verwenden diesen Begriff für den Fall, dass die vermeintlich ungenutzten Ressourcen Schrott- oder einen anderweitigen Marktwert *haben*. Sie befinden sich in „Pseudo-Ungenutztheit“, wenn sie produktiv einer anderen Verwendung vorenthalten werden, wobei „Verschrottung“ eine dieser anderen Verwendungen ist.

- (8) *Nicht genutzte Ressourcen mit Kapitalwert, aber ohne Schrott- oder Mietwert sind „vorübergehend wertlos“*

Wenn Geräte keinen positiven Nettowert des Schrotts und keinen unmittelbaren Mietwert haben, während sie noch einen Kapitalwert haben, müssen sie als *vorübergehend wertlos* angesehen werden. Natürlich spiegelt der Kapitalwert die Erwar-

⁵ Dies ist einfach ein Sonderfall der allgemeinen Situation, die besteht, wenn der gegenwärtige Mietwert der nicht verschrotteten Anlage geringer ist als die Zinsen, die auf das aus der Verschrottung realisierbare Kapital zu erhalten sind.

tungen wider, keine Prophezeiung; und das Wort „vorübergehend“ impliziert lediglich die Einschätzung eines Einzelnen.

(9) *Die Ungenutztheit von Ausrüstungsgegenständen ist selten darauf zurückzuführen, dass sie vollständig wertlos sind*

Die praktischen Auswirkungen dieser Überlegungen sind wichtig. Fälle, in denen es sich um *vollständig wertlose* Anlagen und Ausrüstungen handelt (d.h. deren Abwrackkosten höher eingeschätzt werden als der Wert des Schrotts)⁶, dürften nicht häufig vorkommen, obwohl erschöpfte Bergwerke und verfallene Bootsstege an verschlammten Flüssen deutliche Beispiele sind. Bei Eisenbahnen und anderen öffentlichen Einrichtungen sind solche Fälle zwar *denkbar*, aber in der Praxis sehr schwer zu entdecken. Die Beobachtung des gesunden Menschenverstandes legt nahe, dass dieser Zustand in den ungenutzten Anlagen und Geräten, die wir gelegentlich in der industriellen Welt betrachten, praktisch nicht vorhanden ist. Es scheint immer so zu sein, dass es in jeder Preissituation, die wir gegenwärtig erleben, kaum eine spezialisierte Anlage im industriellen System gibt, die ein *Unternehmer* (geschützt vor der Zwangsgewalt, die das Monopol anderen verleiht) nicht gewinnbringend nutzen könnte, wenn er freien Zugang dazu hätte, d.h. wenn keine Mietkosten in seine Kosten einfließen würden. Darüber hinaus glauben wir, dass die „profitabelste“ Nutzung selten mit der Verschrottung, der Zerstörung spezialisierter Kapazitäten, einhergehen würde.

⁶ Das Vorhandensein dieser Bedingung allein macht Ressourcen offensichtlich nicht wertlos. Es ist einfach eine notwendige Bedingung. Wenn sie fehlt, ist die Wertlosigkeit nicht vorhanden.

(10) *Die vollständige Nutzung vorhandener Ressourcen führt eher zu einer Ausweitung des Angebots wertvoller Ressourcen als zu einer Schrumpfung*

Ein solches empirisches Urteil mag aber irreführend sein, denn es beruht auf der Annahme der Fortdauer der bestehenden Preissituation. Wenn unser Wirtschaftssystem der Gemeinschaft erlaubte, die verfügbaren Ressourcen voll auszunutzen⁷, würde die bestehende Preissituation *nicht* bestehen bleiben. Es ist denkbar, dass in einem repräsentativen Fall die Preisreduzierung des Produkts durch die volle Ausnutzung aller verfügbaren Ressourcen einen großen Teil des Werts vieler Ausrüstungsgegenstände vernichtet und so dazu führt, dass sie als Schrott verwertet werden oder, wenn sie hochspezialisiert sind, in die Kategorie der wertlosen Ressourcen verschoben werden. Aber wir können kaum mit Zuversicht davon ausgehen, dass dies öfter passieren würde als nicht, wenn die volle Kapazität in *vielen* einzelnen Branchen ausgenutzt würde. Und selbst wenn dies der Fall wäre, folgt daraus nicht, dass die *allgemeine* Freisetzung von Produktivkräften diese Wirkung hätte; denn die vielfältigen Bereiche, in denen die Ressourcen gewinnbringend eingesetzt werden können, wenn ihre Dienste günstig sind, und die wachsende Vielfalt der Verbraucherpräferenzen, die sich daraus ergeben dürften (durch Einsparungen bei der Verwirklichung von Zwecken, die wir bereits unter dem gegenwärtigen Regime

⁷ Siehe Kap. 1, Abs. 10, für die Konzeption von „Vollbeschäftigung“.

befriedigen können⁸), lassen es viel wahrscheinlicher erscheinen, dass die Grenzen, außerhalb derer „wertlose Ressourcen“ liegen, *erweitert* werden. Es könnte zu einer verstärkten „Verschrottung“ kommen, aber das bedeutet nicht, dass mehr Untätigkeit herrscht. Wenn nicht die Freizeit oder andere Dinge, die weniger Leistungen der physischen Ressourcen erfordern, infolge der Freisetzung von Produktivkräften begehrter werden, wird die Bereitschaft zur Kooperation durch Tausch tendenziell zunehmen und das Spektrum der wertvollen Ressourcen wird sich erweitern.

(11) *Ressourcen, die einen negativen Kapitalwert haben, aber wertvolle Dienstleistungen erbringen, sind unwichtig*

Ressourcen sind in unserem Sinne nicht einfach deshalb wertlos, weil die mit ihrem Besitz verbundenen Verbindlichkeiten gleich oder größer sind als ihr Wert als Vermögen oder weil ihr Fortbestand Kosten verursacht, die gleich oder größer sind als die Einnahmen, die sie erzielen können. In der Tat können die Ressourcen einen negativen Kapitalwert, aber immer noch einen Mietwert haben und daher als Ressourcen wertvoll sein, solange sie existieren. Somit kann ein Gebäude wie der Eiffelturm durchaus teurer zu erhalten sein als die Einnahmen, die durch seine Verwendung erzielt werden können. Er kann jedoch bewahrt werden, weil er bei Vernachlässigung eine öffentliche Gefahr darstellt, während die Zinsen für die Kosten der Verschrottung höher sind als die für seine Erhaltung erforderliche Summe. In der Zwischenzeit kann er jedoch wertvolle (d.h.

⁸ Denn die Preise in einer Branche sind Kosten für eine kooperierende Branche.

knappe) Dienstleistungen erbringen. Daher wird er in unserem Sinne nicht wertlos sein. Betrachten Sie wiederum die Deponien von Kohlebergwerken, die oft ein Ärgernis für die Entwicklung darstellen. Kürzlich wurde entdeckt, dass sie für die Ziegelsteinherstellung verwendet werden können. Nun ist es denkbar, dass sie unter bestimmten Umständen zu diesem Zweck genutzt werden könnten, wenn der Hersteller der Ziegelsteine von der Bergbaugesellschaft einen Zuschuss für die Beseitigung der Deponien erhält. So würden die Materialien sozusagen zu einem negativen Wert verkauft; sie wären aber gleichzeitig wertvolle Ressourcen. Ihr negativer Wert wäre klein oder groß, je nachdem, ob die Nachfrage nach Ziegeln groß oder klein war. Es könnte realistischer sein, das Material auf den Deponien als Nebenprodukt von Dienstleistungen für die Eigentümer der Mine zu betrachten. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass die Ressourcen selbst dann nicht genutzt würden, wenn keine Gebühren für ihre Verwendung erhoben würden. Die Subvention oder ein Vertrag zur Beseitigung der Deponien wäre eine notwendige Bedingung. Die Situation entsteht, wenn Ressourcen einen Wert erhalten, weil ihre Nutzung es ermöglicht, andere Kosten zu reduzieren. Es ist ein Sonderfall der gemeinsamen Versorgung und praktisch kaum von Bedeutung. Wir haben es der Vollständigkeit halber erwähnt und weil es zu Missverständnissen führen könnte.

(12) Mit Ausnahme von Schwachköpfen, Kranken und Kindern gibt es keine Parallelen zu wertlosen Ressourcen in der Arbeit

Bei Arbeit ist es noch schwieriger, sich Beispiele für „wertlose Ressourcen“ vorzustellen. Schwachköpfe und Schwerkranke könnten in diese Kategorie fallen, in dem Sinne, dass es keine Möglichkeit gibt, ihre Beschäftigung rentabel zu machen. Auch Strafgefangene, die aufgrund ihres Strafvollzugs oder ihrer Isolierung nicht in der Lage sind, in Konkurrenz zu freien Arbeitskräften zu arbeiten, fallen unter diese Rubrik. Wenn ihre Dienste jedoch nicht in Anspruch genommen werden, weil „Sträflingsarbeit“ beispielsweise als „unlauterer Wettbewerb“ angesehen wird, können sie nicht als „wertlose Ressourcen“ eingestuft werden.⁹ Was Kinder betrifft, so haben wir zwar nicht die Angewohnheit, sie als *Eigentum* zu betrachten, aber in gewisser Weise können wir uns vorstellen, dass sie von Anfang an einen Kapitalwert haben. Man könnte sie daher als „vorübergehend wertlos“ bezeichnen. Es kann jedoch beobachtet werden, dass Eltern, Erziehungsberechtigte und die Gesellschaft von Geburt an in die Jugend investieren. In *dieser* Situation werden sie am besten als beschäftigt angesehen; obwohl, wie wir später zeigen werden, die tatsächliche Position oft schwer zu interpretieren ist. Wenn sie das Alter erreichen, in dem sie zu entlohnender Arbeit fähig sind (und wir wissen aus der Geschichte, dass dies ein sehr frühes Alter ist), können sie vom Arbeitsmarkt ferngehalten werden, (a) weil der Eintritt in den Arbeitsmarkt ihre Ausbildung beeinträchtigen würde (d.h. der Prozess der Investition in sie); oder (b) weil eine frühzeitige Beschäftigung ihre Befugnisse und damit den Wert ihrer

⁹ Es ist nicht notwendig, wie im vorangegangenen Absatz dargelegt, dass die Kosten für die Unterbringung, Verpflegung und Bekleidung solcher Sträflinge durch das gedeckt werden, was sie verdienen können, um sie aus der Kategorie der „wertlosen Ressourcen“ herauszunehmen. Diese Kosten müssen in jedem Fall anfallen.

Dienstleistungen später zerstören kann; oder (c) weil Freizeit in ihrem Namen als Selbstzweck gefordert wird; oder (d) weil ihre unbezahlte Haushaltsdienstleistung innerhalb des Hauses ihren Eltern mehr wert ist, als sie dem Familieneinkommen aus Arbeitsleistung außerhalb hinzufügen könnten; oder schlussendlich, (e) weil ihre Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt nicht gewollt ist. Im ersten und zweiten Fall befinden sie sich nicht zufällig auf dem Arbeitsmarkt, sondern sie werden in dem Sinne eingesetzt, in dem Investitionsgüter im Zuge der eigenen Produktion eingesetzt werden. Zum Teil können beide Fälle als Beispiele für „Pseudo-Untätigkeit“ angesehen werden. Im dritten Fall handelt es sich um eine Art „bevorzugte Untätigkeit“. Im vierten Fall sind die Kinder in keiner Weise untätig. Und im fünften Fall handelt es sich um ein Beispiel für „erzwungene Untätigkeit“ oder „zurückgehaltene Kapazität“. Die Untätigkeit von alten Menschen ist in der Regel eine „bevorzugte Untätigkeit“ im Sinne einer Freizeitbeschäftigung, doch wenn der Bezug einer Rente davon abhängig gemacht wird, dass keine entgeltliche Arbeit verrichtet wird, muss sie als „teilnehmende Untätigkeit“ eingestuft werden.

(13) *Die „Arbeitslosen“ sind nicht wertlos*

Wenn wir die tatsächlichen „Arbeitslosen“ betrachten, ist es unmöglich, sie als „wertlose Ressourcen“ zu betrachten. Aus diesem Grund sind sie nicht arbeitslos. Bei ausreichend niedrigen Löhnen konnten sie praktisch alle gewinnbringend in irgendeine Arbeit eingebunden werden, auch wenn ihr Verdienst in vielen Fällen nicht ausreichte, um die physisch oder konventionell notwendigen Lebensmittel, geschweige denn Kleidung

und Wohnung zu bezahlen. In einer Sklavenwirtschaft würde man diese Menschen vielleicht sterben lassen; oder sie aus sentimentalischen Gründen am Leben erhalten. Im letzteren Fall wären ihre Bemühungen jedoch weiterhin verfügbar und sie wären keine „wertlosen Ressourcen“, solange die Nutzung ihrer Bemühungen mehr einbringt als die *zusätzlich* entstandenen Kosten. Stellen Sie sich eine Gesellschaft vor, die beschließt, dass ein nationales Existenzminimum für diejenigen zur Verfügung gestellt werden soll, deren Einkommen nicht ausreicht, um einen erträglichen Lebensstandard zu erreichen (erträglich bedeutet, erträglich laut kollektivem Urteil). In einer solchen Gesellschaft ist es offensichtlich nicht erforderlich, dass die Erwerbsfähigkeit eines Individuums gleich oder höher ist als die kostenlos erhaltene Leistung, damit die Kapazität eines solchen Menschen als positiver Wert angesehen wird. Und wo philanthropische Armenhilfe existiert, gilt das gleiche Prinzip. Da ein Blinder, der von einer karitativen Einrichtung Dienstleistungen und ein Taschengeld in Höhe von 30 Pfund pro Woche erhält, mit dem Flechten von Körben, zu dem er aufgefordert wird, nur 15 Pfund pro Woche zu deren Mitteln beitragen kann, wäre es falsch, seine Dienste als wertlos zu betrachten; daher ist Untätigkeit aufgrund fehlender Werte sowohl bei *Kapitalanlagen* als auch bei *Arbeit* mit Sicherheit selten und unbedeutend. Die vorübergehende Abwesenheit von Mietwert bei gleichzeitig positivem Schrottwert, die wir als „Pseudo-Ungenutztheit“ bezeichnen, ist eine ganz andere Art von Zustand.

- (14) *Natürliche Ressourcen, die einst wertvoll waren, verlieren selten ihren gesamten Wert, so dass eine spätere Ungenutztheit auf andere Ursachen zurückzuführen sein muss*

Es ist nicht üblich, dass „praktische“ Autoren und Reformer ungenutzte *natürliche* Ressourcen als „unausgelastet“ betrachten. Aber sie unterscheiden sich wirtschaftlich nicht wesentlich von Arbeit und *produzierten* Ressourcen. Nun kann als *Tatsache der Erfahrung* beobachtet werden, dass natürliche Ressourcen, sobald sie Wert erlangt haben und genutzt oder spezialisiert wurden, kaum jemals wertlos werden, (a) es sei denn, ihre physische Natur ändert sich (z.B. unter Bodenerosion oder Erschöpfung); oder (b) es sei denn, sie sind Abfall aus der Produktion (z.B. Minendeponien); oder (c) es sei denn, es finden große Nachfrageverschiebungen statt (z.B. vom Krieg zum Frieden); oder (d) es sei denn, Gemeinschaften wandern ab (z.B. aus erschöpften Bergbaugebieten). In besiedelten Gemeinden kann sich der Autor nur sehr wenige Fälle vorstellen, in denen Land *weder* zum Anbau *noch* für Weidefläche genutzt wird, außer unter dem Zwang oder den Absprachen der landwirtschaftlichen „Zusammenarbeit“ und der staatlichen Politik, oder wenn die Bodenerschöpfung ihre produktiven Qualitäten zerstört, oder unter gleichgültigen Eigentumsverhältnissen im Falle von „sozialen Bauernhöfen“ oder wo Ländereien öffentlichen oder privaten Parks vorbehalten sind.¹⁰ Noch weniger gibt es Fälle, in denen ein einmal bebautes Grundstück seinen Kapitalwert vollständig verliert; und das *Fortbestehen*¹¹ eines gewissen Kapitalwerts in einem solchen Grundstück deutet darauf hin, dass trotz der scheinbaren Ungenutztheit einige Dienstleistungen mit Einkommenscharakter von ihm erbracht werden.

¹⁰ Dies ist ein besonderer Fall der Nutzung.

¹¹ D.h. sie kann nicht als „vorübergehende Abwesenheit von Mietwert“ erklärt werden.

Dies dient zur weiteren Veranschaulichung unseres Hauptarguments, dass es zwar theoretisch denkbar ist, dass bestimmte Arten von Arbeit, Kapitalausrüstung und einmal genutzten Ressourcen die Grenze der profitablen Beschäftigung überschreiten können (wenn z.B. die Nachfrage von einer Gruppe von Präferenzen auf eine andere übertragen wird), dass aber wertlose Ressourcen in „reiner“ Form, die keine unberührten natürlichen Ressourcen sind, selten zu sein scheinen und eine unbedeutende Art von Ungenutztheit darstellen. Die Phänomene, die Reformer beklagen, wenn sie über Handelsdepression sprechen, sind nicht von dieser Art.

KAPITEL III

PSEUDO-UNGENUTZTHEIT

- (1) *Unfertige Anlagen, die sich im Bau befinden, müssen als genutzt angesehen werden*

Wie sollen wir produktive Ressourcen betrachten, die sich im Spezialisierungsprozess befinden? Sicherlich müssen sie, bei sinnvoller Betrachtung, als ungenutzt angesehen werden, als die Aktien, die zu ihren Gunsten ausgegeben werden. Aber diese Form der Nutzung kann von anderen Formen der Ungenutztheit begleitet werden, was die Möglichkeit einiger Bedeutung in sich trägt und die Position verkompliziert. Unfertige Anlagen sind nur dann voll ausgelastet (im Sinne einer *optimalen* Nutzung), wenn die Investition in sie unter Berücksichtigung der bestehenden Erwartungen im sozialen *Optimum* erfolgt. So befand sich das Schiff „534“, aus dem die *Queen Mary* wurde, zwar im Bau, aber die Tatsache, dass es nicht aktiv Geld verdiente, bedeutete nicht, dass die darin enthaltenen Ressourcen ungenutzt waren. Als jedoch die Arbeiten an dem Schiff eingestellt wurden, weil das Vorhaben für das Unternehmen, dem es gehörte, nicht mehr „rentabel“ war – im Lichte der Indikatoren auf dem Ozeantransportmarkt – lag es ungenutzt da, in einem oder mehreren Betrachtungsweisen, die noch zu erörtern sind.

- (2) *Personen, die ihre Kompetenzen durch Bildung erweitern, gelten als beschäftigt*

Parallelen finden wir bei der Betrachtung von Arbeit. Das deutlichste Beispiel ist der Fall von Kleinkindern. Am Anfang haben sie keine nutzbaren Kräfte; aber da sich solche Kräfte entwickeln, ist die profitabelste Nutzung von ihnen (angesichts der zeitgenössischen Standards der sozialen Wärme) in der Regel ihre Verbesserung durch diese Form der Investition, die durch die Kosten der Erziehung und Ausbildung repräsentiert wird. Und wenn Personen während ihres gesamten Lebens nicht auf dem Arbeitsmarkt tätig sind, weil der durch die Ausbildung bedingte Zuwachs ihres künftigen Arbeitswertes den unmittelbaren Verdienstausschlag mehr als ausgleicht, sollten sie zu Recht als erwerbstätig angesehen werden. Entscheidend ist, ob die Investition in sie im *sozialen Optimum* erfolgt. So kann die Anhebung des freiwilligen Schulabgangs das eigentliche Ziel haben, mehr Jugendliche vom Arbeitsmarkt fernzuhalten, und wird aus diesem Grund teilweise ganz offen gefordert. Ihr Zustand hat dann offensichtlich eher den Charakter dessen, was wir als „zurückgehaltene Kapazität“ oder „erzwungene Untätigkeit“ bezeichnen, als den eines Investitionssubjekts. Wenn das schulische Angebot so beschaffen ist, dass die Jugendlichen langfristig davon profitieren können, dann ist der Prozess der Investition in die Jugendlichen, unabhängig von den Motiven, die Erklärung für ihren Zustand.

(3) *Personen, die ihre Arbeitskraft durch Schonung beibehalten, gelten als beschäftigt*

Ähnlich wie beim Training geht es auch beim Menschen um die Erhaltung der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit

durch Ruhe und Erholung. Normale Schlafenszeiten können also nicht als Untätigkeit angesehen werden, und die meiste Freizeit hat einen erholsamen (und damit produktiven) Aspekt¹. Echte Effizienzgewinne, die sich durch den bloßen Aufschub des Verdienstes der Kinder erzielen lassen, könnten die beste Nutzung ihrer Fähigkeiten sein, d.h. unabhängig von der Bildung, die dadurch ermöglicht wird.

(4) *Personen, die sich aktiv um eine bezahlte Stelle bemühen, gelten als beschäftigt*

Diese spezifischen Beschäftigungsfälle wurden jedoch nie mit Arbeitslosigkeit verwechselt. In anderen Fällen, die in die gleiche Kategorie fallen, wurde jedoch ein solcher Fehler begangen. So kann ein Arbeitnehmer in einem nicht gewerkschaftlich organisierten und ungeschützten Gewerbe², dessen Unternehmen in einer Depression geschlossen wird, eine sofort verfügbare Arbeit in einem anderen Beruf ablehnen, weil er der Meinung ist, dass die Annahme dieser Arbeit ihn daran hindert, sich um bessere Stellen in seinem eigenen regulären Arbeitsverhältnis oder in anderen Berufen, für die er besonders geeignet ist, zu bemühen. Lassen Sie uns für einen Moment den Fall ignorieren, in dem er passiv wartet und nur seine Verfügbarkeit bewahrt. Bei der *aktiven* Arbeitssuche besteht die Situation darin, dass er wirklich in sich selbst investiert, indem er ohne sofortige Vergütung auf eigene Rechnung arbeitet. Er sucht nach

¹ Freizeit ist jedoch in der Regel als „bevorzugte Untätigkeit“ zu verstehen.

² Wir gehen der Einfachheit halber von dieser Annahme aus. Dadurch lassen sich die in den Kapiteln VIII-X beschriebenen Komplikationen vermeiden.

Interessenten. Er tut das, wofür er eine leistungsfähige Agentur für Arbeit bezahlen würde, wenn der politische Kurs diese Art von Institution in der modernen Gesellschaft hätte entstehen lassen. Er ist der Meinung, dass die Suche nach einer besseren Stelle das Risiko eines sofortigen Einkommensverlustes wert ist. Wenn seine Verwandten, seine Freunde oder der Staat für ihn sorgen, dann kann man sie in gewisser Weise auch als Investoren betrachten, und es ist vielleicht trotzdem falsch, ihn als untätig zu betrachten. Aber dieser Zustand ist *in der Praxis* sehr schwer von den verschiedenen Arten der „bevorzugten Untätigkeit“ zu unterscheiden. So kann die Arbeitslosenversicherung seinen Anreiz verringern, Arbeit zu finden, und eine scheinbare oder vermeintliche Suche nach den besten Beschäftigungsmöglichkeiten kann eine Maske für das sogenannte „Faulenzen“ sein.

(5) *Pseudo-Untätigkeit ähnelt einer passiven Beschäftigung, ist aber keine identische Bedingung*

Diese letzten Beispiele von Beschäftigung werden selten als Beschäftigung behandelt; aber da die betroffenen Arbeiter der Gemeinschaft am besten in ihrer scheinbaren Untätigkeit dienen und da sie selbst für den Dienst entlohnt werden (wenn ihr Urteil richtig ist – d.h. wenn ihre Befugnisse wirklich zu Arbeitgebern geleitet wurden, die sie am profitabelsten nutzen können), sollten wir die Untätigkeit richtigerweise als unecht betrachten. Der Zweck dieses Kapitels besteht jedoch darin, die Aufmerksamkeit auf eine *ähnliche* Beschäftigungskategorie zu lenken, die noch leichter mit Untätigkeit verwechselt werden kann. Aber sie ist nicht ganz dasselbe, und wir ordnen ihr eine

eigene Kategorie zu, die wir „Pseudo-Untätigkeit“ nennen. Es ist ein Zustand, der weit verbreitet ist und viele Formen hat; und er stellt ein Phänomen von größter Bedeutung bei jeder Untersuchung der Arbeitslosigkeit oder der „Überschusskapazität“ an materiellen Ressourcen dar.

(6) *Pseudo-Untätigkeit liegt vor, wenn der Kapitalwert der Ressourcen höher ist als ihr Schrottwert, während ihr Nettomietwert gleich Null ist*

Eine der häufigsten Formen von „Pseudo-Untätigkeit“ ist diejenige, die besteht, wenn Ressourcen in ihrer spezialisierten Form beibehalten (d.h. nicht verschrottet) werden, weil der produktive Dienst, sie durch die Zeit zu tragen, ausgeführt wird. Diese Bedingung liegt vor, wenn der Kapitalwert größer ist als der positive Nettoschrottwert, während der unmittelbare Mietwert gleich Null ist. Dieser letzte Satz bedarf vielleicht einer Erklärung. Ressourcen sind auch dann als „nicht vermietbar“ zu betrachten, wenn sie zwar vermietet werden können, aber (a) der erzielbare Preis nicht ausreicht, um die Abschreibung und den Verlust der Spezialisierung zu decken, *und* (b) ein größerer Verlust oder ein kleinerer Gewinn aus dem Kapitalwert *resultiert*. Das heißt, wir müssen uns einen Nettomietwert vorstellen, der dem Bruttomietwert abzüglich Abschreibungen entspricht. Denn wenn die Abschreibung nicht gedeckt ist, deckt der vermeintliche Mietpreis teilweise die Realisierung von Ressourcen als Schrott ab. Unter der Annahme, dass die Erwartungen hinsichtlich der Belegung der Nachfrage unverändert bleiben, ist es für die „Pseudo-Ungenutztheit“ eines Produktionsmittels erforderlich, dass ein *Unternehmer* nicht in der Lage ist, es unter

Beibehaltung seiner physischen Effizienz, gewinnbringend zu nutzen. Der Erlös aus der ergänzenden Nutzung muss nicht ausreichen, um die Abschreibung zu finanzieren, um sie in die gesellschaftlich produktive Kategorie zu bringen, die wir „Pseudo-Ungenutztheit“ nennen.

(7) *Die von Ressourcen in Pseudo-Ungenutztheit erbrachte Leistung ist die der „Verfügbarkeit“*

Das Wesen der Pseudo-Ungenutztheit ist also der Erhalt der *Verfügbarkeit*. In einem kommunistischen Land könnte zum Beispiel ein für Ausländer betriebenes Hotel am Meer während der „Nebensaison“ zur kostenlosen Unterkunft für die einheimischen Armen werden; wenn aber die daraus resultierenden Verfallserscheinungen und die Kosten für die Überwachung nicht durch eine geringe Gebühr gedeckt werden könnten, wäre die beste Verwendung des Gebäudes seine Schließung. Eine solche Bedingung wäre gesellschaftlich produktiv³ und könnte daher unter diese Rubrik gebracht werden. Ein weiteres Beispiel ist das eines Baulandes, das in Erwartung von Standortknappheit in den Folgejahren freigehalten wird. Es liegt auch auf der Hand, dass es in jedem gegebenen Wissensstand und in jeder gegebenen Institution Ressourcen gibt, die durch ihre bloße passive Existenz die am meisten gewünschten Dienste leisten – den Dienst der „Verfügbarkeit“. Die betreffenden Ressourcen könnten für bestimmte andere Zwecke vermietet werden, würden dann jedoch *direkt* ihre Verfügbarkeit für eine spezielle

³ Vorausgesetzt natürlich, dass die hypothetische kommunistische Regierung versuchen würde, das Ideal der Souveränität der Verbraucher anzuerkennen.

Aufgabe verlieren (auf die *Unternehmer* später wetten möchten). Daher wird ihre derzeitige Nutzung als geeignet angesehen, einen mehr als ausgleichenden Kapitalwertverlust zu verursachen. Der Verlust der Verfügbarkeit ist ein besonderer Fall des Verlustes der Spezialisierung. Bei Anwendung unserer Definition in Absatz 6 sollten sie daher zu Recht als ohne unmittelbaren Nettomietwert angesehen werden.

(8) *Pseudo-Ungenutztheit lässt sich an Kapitalkonsumgütern und Kapitalproduzentengütern abbilden*

Die einfachsten Illustrationen des produktiven Dienstes der bloßen Verfügbarkeit erscheinen fast albern. Man denke nur an gelegentlich genutzte Konsumgüter wie das Grammophon, das nur zu bestimmten Zeiten gespielt wird, den Seidenhut, der nur zu Hochzeiten und Beerdigungen getragen wird, oder das Bild, das nur dann offensichtliche „Befriedigung“ verschafft, wenn es tatsächlich angeschaut wird. Diese als „pseudo-ungenutzt“ zu bezeichnen, mag ironisch erscheinen. Aber eng parallele Fälle beinhalten eindeutig Probleme von gewisser Bedeutung. So habe ich vielleicht ein Dutzend Anzüge, drei Autos (von denen zwei immer in der Garage stehen) und so weiter. Ein offensichtlicher Aspekt all dieser Dinge ist, dass sie gekauft werden, „um verfügbar zu sein“. In diesem Zustand befindet sich auch ein großer Teil der Anlagen in der industriellen Welt. Sie existieren, weil sie von Zeit zu Zeit benötigt werden. Die induzierbarsten Fälle im Bereich der *Produzentengüter* sind solche, in denen das Phänomen der „Pseudo-Ungenutztheit“ eine gewisse regelmäßige Periodizität aufweist. Somit wird die Anlage einer Lachskonservenfabrik nicht außerhalb der Saison arbeiten, aber

sie wird deswegen nicht unproduktiv sein. Pflüge und Erntemaschinen haben bis zur Rückkehr der entsprechenden Saison vielleicht keine alternativen Verwendungen. Die Abfüllvorrichtung einer Marmeladenfabrik kann für die frühen Stunden eines jeden konventionellen Arbeitstages stillstehen. Solch regelmäßige, wiederkehrende Ungenutztheit kann getrost als „Pseudo-Ungenutztheit“ bezeichnet werden. Sporadische „Pseudo-Ungenutztheit“ hingegen lässt sich von Ungenutztheit im anderen Sinne oft nur mit großer Unsicherheit unterscheiden.

(9) „*Verfügbarkeit*“ kann als eine fortlaufend erworbene Kapitalanlage bis zur Nutzung oder als eine fortlaufend genutzte und verbrauchte Einkommensquelle betrachtet werden

Der Nettoverlust von Erträgen aus Ressourcen in Pseudo-Untätigkeit kann als kumulierte Investition eines nicht realisierten Ertrags angesehen werden. Eine Summe, die den Zinsen auf den Schrottwert entspricht, kann als kontinuierlich in die Ressourcen investiert angesehen werden. Unter diesem Gesichtspunkt muss man natürlich davon ausgehen, dass aus einer solchen kumulativen Investition eines Tages eine Rendite resultieren wird. Dieser unrealisierte Ertrags- und Investitionsaspekt ist in vielen Fällen von „Pseudo-Ungenutztheit“ vorhanden. Dem Zweck der Produktion scheint besser gedient zu sein, wenn produktive Ressourcen (die sich bei Gebrauch abnutzen oder anderweitig verbrauchen oder in andere Formen spezialisiert werden können) für Zwecke aufbewahrt werden, bei denen die *Unternehmer* bereit sind, darauf zu wetten, dass sie später *stärker*

nachgefragt werden.⁴ „Verfügbarkeit“ wird als Kapitalertrag eingekauft. In anderen Fällen wird die Verfügbarkeit selbst realistischer als Einkommen angesehen. So bringen mir all meine ungenutzten Konsumgüter in meinem Zuhause, von meinem Funkgerät bis zu meinem Telefon und Feuerlöscher, *kontinuierliche* Befriedigung, einfach durch mein Wissen, dass sie da sind. Oder auch die Rüstung eines Landes in Friedenszeiten erbringt einen Dienst in der Bedrohung, die ihre Existenz für fremde Mächte bedeutet. Und wir können nicht sagen, dass eine Feuerwache in einem Monat, in dem es keine Brände gegeben hat, keine Dienstleistungen erbracht hat.

(10) *Der Kauf der Verfügbarkeit erfolgt auch dann, wenn sie ohne tatsächliche Untätigkeit erhalten bleibt*

Die Ressourcen können jedoch für eine begehrtere Beschäftigung vorgehalten werden, so dass sie nicht wirklich ungenutzt sind. Der Prozess der Investition in sie bzw. der kontinuierlichen Inanspruchnahme von „Verfügbarkeits“-Dienstleistungen ist nach wie vor vorhanden. Der sich daraus ergebende Zustand der Ressourcen wird jedoch selten als Ungenutztheit betrachtet; er kann nicht sehr treffend als „Pseudo-Ungenutztheit“ beschrieben werden; und er kann kaum sinnvoll als „pseudo-umgeleitete Ressourcen“⁵ bezeichnet werden, obwohl dieser Begriff seine eigentliche Kategorie nahelegt. So könnte das in Erwartung von Standortknappheit freigehaltene Bauland (das wir gerade in diesem Zusammenhang betrachtet haben) eingesetzt

⁴ Die häufigste Ursache für eine solche Situation ist eine erwartete Belebung der Nachfrage oder ein erwarteter Rückgang der Kosten.

⁵ Siehe Kapitel IX, Abs. 3 und 4.

werden und in der Zwischenzeit durch die Nutzung als Parkplatz oder als Spielfeld ein gewisses Einkommen einbringen. Es erfüllt dann eine *doppelte Funktion*: Es erbringt alltägliche Dienstleistungen *und* bewahrt seine Verfügbarkeit oder „Mobilität“. Immer wenn Ressourcen aus einer unmittelbar profitableren Spezialisierung oder einem Versand aufgrund der Erwartung einer anderen Situation in der Zukunft zurückgehalten werden, wird eine produktive Dienstleistung erbracht. Wenn dieser Dienst in seiner reinen oder einfachen Form zum Ausdruck kommt, stellt er die von uns definierte „Pseudo-Ungenutztheit“ dar.

(11) *Die Unteilbarkeit einer effizienten Einheit von Spezialausrüstung ist eine häufige Ursache für Pseudo-Ungenutztheit bei schwankender oder sporadischer Nachfrage*

Eine der wichtigsten Ursachen für „Pseudo-Ungenutztheit“ im modernen Industriesystem ist der sogenannte „technische Faktor“ in Verbindung mit Spezialisierung. Das bedeutet, dass die effiziente Einheit der Ausrüstung in Bezug auf den relevanten Markt für das Produkt groß sein kann, während ihre angemessene Leistung klein sein kann. Dies wird in der abstrakten Diskussion manchmal als die Qualität der „Unteilbarkeit“ bezeichnet. Das Wesen der Situation besteht darin, dass die Kapitalkosten der „unteilbaren“ Anlage im Vergleich zu allen Kosten nicht vernachlässigbar sein dürfen, während die Ausrüstung selbst nur gelegentlich oder teilweise genutzt wird. Ein naheliegendes Beispiel dafür ist der Benzinversorgungsapparat, der von konkurrierenden Einzelhändlern von Rohstoffen bereitgestellt wird. In dünn besiedelten Gebieten kann es vorkommen,

dass die Dienste der dort vorhandenen Geräte nur für einen sehr geringen Teil des Tages oder der Woche tatsächlich in Anspruch genommen werden. Wenn die Beziehungen zwischen den Einzelhändlern jedoch wirklich konkurrierend sind, stellen die gelegentlich genutzten Geräte keine Verschwendung oder unerwünschte Vervielfältigung dar. Sie erbringen kontinuierlich die Dienstleistung der „Verfügbarkeit“. Es liegt daher auf der Hand, dass bei einem „fortgeschrittenen“ System der Spezialisierung von Ressourcen, d.h. bei einem hochentwickelten „Kreislauf“ in den Produktionsprozessen, ein relativ großes Ausmaß an „Pseudo-Ungenutztheit“ in der Ausrüstung vorhanden sein dürfte. Aber es handelt sich nicht um eine inhärente Verschwendung. Die Ökonomie des „Kreislaufs“ in der Industrie kann natürlich eine kontinuierliche „Verschrottung“ als Alternative zu immer wiederkehrenden oder sporadischen Stillständen beinhalten; und es ist ein grober (wenn auch weit verbreiteter) Irrtum anzunehmen, dass entweder „Pseudo-Ungenutztheit“ oder „Verschrottung“ ein Beweis für den verschwenderischen Umgang mit Ressourcen sind.

(12) Unteilbarkeit kann auch bei ständiger Nachfrage Pseudo-Ungenutztheit verursachen

Pseudo-Ungenutztheit kann allerdings auch bei ständiger Nachfrage nach den Dienstleistungen des Geräts vorhanden sein. Sie ist jedoch viel weniger wichtig als die Fälle, die bei schwankender oder sporadischer Nachfrage auftreten. Wir haben gesehen, dass „Vollbeschäftigung“ eine relative Vorstellung ist. Das heißt, ein unteilbares Gerät ist dann voll ausgelastet, wenn andere Ressourcen nicht sinnvoll (z.B. unter dem

Gesichtspunkt der Konsumentensouveränität) von anderen Tätigkeiten abgezogen werden können, um mit ihm zusammenzuarbeiten. Wenn es eine schwankende Nachfrage gibt, variiert das Ausmaß der „vollständigen Auslastung“ umgekehrt mit der Pseudo-Ungenutztheit; und wenn es eine konstante Nachfrage gibt, kann es zu physischer Ungenutztheit kommen, etwa für einen gleichbleibenden Teil des Arbeitstages, der auch in die Kategorie der Pseudo-Ungenutztheit fallen kann. Diese Bedingung kann eintreten, wenn die Einheit eines Geräts mehr Leistungen erbringen kann, als sie wirtschaftlich zu nutzen ist, während ein kleineres Gerät, das weniger Leistungen erbringt, überhaupt nicht oder nur zu höheren Kosten beschafft werden kann. Der Test für den einfachsten Fall von Pseudo-Ungenutztheit bei konstanter Nachfrage ist folgender: Hat das Gerät während der Leerlaufzeiten einen positiven Nettomietwert? Wenn *ja*, ist die „Überkapazität“ vermutlich „zurückgehaltene Kapazität“ und nicht „Pseudo-Ungenutztheit“. Die scheinbare Zurückhaltung ist jedoch falsch, wenn durch den Ausschluss von zusammenarbeitenden Ressourcen während der Leerlaufzeit eine produktive Funktion erfüllt wird. In diesem Fall ist die „Überkapazität“ noch als „Pseudo-Ungenutztheit“⁶ beschreibbar. Wir werden diesen Fall (der wahrscheinlich kaum von praktischer Bedeutung ist) in Kapitel X, Absatz 13 behandeln.

- (13) *Güterreserven, die sich in der Liquidation befinden, können sich in Pseudo-Ungenutztheit befinden*

⁶ Das Gleiche gilt abstrakt gesehen auch für die Pseudo-Ungenutztheit bei schwankender Nachfrage. Am deutlichsten lässt sich dies unter der Annahme einer konstanten Nachfrage veranschaulichen.

Die meisten, aber nicht alle Bestände an zum Verkauf stehenden Gütern sind als „Pseudo-Ungenutztheit“ zu betrachten. So werden beispielsweise Konsumgüter im Laufe der Zeit eindeutig entsprechend der Nachfrage der Verbraucher verteilt. Das Kriterium des Fehlens eines unmittelbaren Mietwerts ist hier nicht offensichtlich. Aber wir können das gleiche Prinzip durch die Regel nutzen, dass der Saldo eines „Überschusses“ von Konsumgütern (akkumuliert durch saisonales Angebot und kontinuierliche Nachfrage, oder kontinuierliches Angebot und saisonale Nachfrage, oder ein zufällig akkumulierter „Überschuss“⁷) sich in einem Zustand der „Pseudo-Ungenutztheit“ befindet, wenn seine Liquidationsrate durch die Erwartung der zukünftigen Nachfrage- und Angebotslage, modifiziert durch die Kosten der Haltung, bestimmt wird. Der wichtigste Fall sind die Vorräte, die als „Reserve“ für die schwankende Nachfrage von Tag zu Tag oder Woche zu Woche dienen. Man denke an die Konsumgüter, die während des Marketingprozesses gehalten werden, z.B. die Bestände in einem Einzelhandelsgeschäft. Der Verbraucher *zahlt* für seine Verfügbarkeit. Das bloße Vorhandensein der Güter an diesem Ort ist die Erfüllung einer produktiven Funktion, die von den Autoren des Marketings manchmal als „Funktion der Montage“ bezeichnet wird. Daher werden diejenigen, die gelegentlich Seidenhüte tragen, diese bei unvorhersehbaren Anlässen tatsächlich kaufen. Sie werden jedoch erwarten, dass sie im Laden verfügbar sind, wenn sie sie benötigen. Zur Sicherung der Verfügbarkeit sind daher Reserven

⁷ Allerdings können angesammelte Lagerbestände oft „zurückgehaltene Kapazitäten“ und *möglicherweise* sogar andere Formen der Untätigkeit darstellen, z.B. „aggressive Untätigkeit“. Siehe W. H. Hutt, „Nature of Aggressive Selling“ (Die Natur des aggressiven Verkaufs), in: *Economia* (August 1955), S. 312 ff.

notwendig. Bei Verbrauchsgütern wird diese Bedingung von den Praktikern jedoch nie als problematisch angesehen. Aber es ist durchaus wichtig, denn dasselbe Phänomen manifestiert sich auf dem Gebiet der Produktionsgüter (Investitionsgüter) und wird dann häufiger als Ungenutztheit statt als hilfreiche Nutzung angesehen.

KAPITEL IV

PSEUDO-UNTÄTIGKEIT BEI ARBEIT

- (1) *Da einmal erworbene Fertigkeiten selten verloren gehen, ist Pseudo-Untätigkeit bei Arbeit aufgrund des befürchteten Verlusts von Fachkenntnissen selten*

„Pseudo-Untätigkeit“ bei Arbeit ist wichtig. Aber ihre Manifestation unterscheidet sich von der in anderen Ressourcen, weil sie sehr selten aus der Existenz von *spezialisierten Fähigkeiten* entsteht. Darüber hinaus ist es nicht einfach, das Kriterium anzuwenden, das bei Geräten so klar ist, nämlich dass der Kapitalwert der Arbeiter größer sein muss als ihr positiver Nettoschrottwert, während ihr unmittelbarer Nettomietwert Null ist. Es gibt keine Verschrottung der *Arbeitskraft* eines Menschen und daher keine Vorstellung, die dem Schrottwert in Bezug auf Fähigkeiten entspricht. Die Verbesserung und Spezialisierung einer Person ähnelt nicht der Spezialisierung, die physisch in einer Maschine verkörpert ist. Sie sind das Ergebnis eines Umfelds und einer Erziehung, in der eine bewusste Aus- und Weiterbildung wichtig ist. Was einmal gelernt wurde, kann oft ein Leben lang in Erinnerung bleiben. Die Spezialisierung einer Person kann *ungenutzt* bleiben und sich verschlechtern (wie eine Maschine sich abnutzen kann), aber sie wird niemals absichtlich zerstört. Für die meisten Arten von Fähigkeiten gibt es keinen Grund zu der Annahme, dass die Arbeit in einem anderen Job den Verlust von Fähigkeiten oder den Verlust der

Anpassung an die Hauptbeschäftigung schneller verursacht als die Untätigkeit. Ebenso wenig kann es des Öfteren notwendig sein eine Fähigkeit zu zerstören, um eine andere zu ersetzen. Generell steht es dem Facharbeiter, auf dessen Leistungen verzichtet wird, frei, seine erworbenen Talente wieder einzusetzen, wenn die Umstände wieder günstig sein sollten. Wenn also ein arbeitsloser Schriftsetzer zum Verkäufer wird, ist dies ein Beweis für einen viel geringeren Kapitalverlust, als wenn eine Satzmaschine vollständig verschrottet und der Stahl zu Ladeneinrichtungsgegenständen verarbeitet wird. Wir können nicht sagen, dass die Spezialisierung eines Schriftsetzers so gut wie „verschrottet“ ist, weil sein Lohn in diesem Beruf unter das Niveau gesunken ist, das er als Verkäufer (ohne spezielle Ausbildung) verdienen kann. Er verlässt die Druckerei für die Theke, aber wenn erwartet wird, dass die Nachfrage nach Drucksätzen wieder aufleben wird, gibt es nichts in seiner befristeten Anstellung, was seine Spezialisierung daran hindern würde, später genutzt zu werden. Arbeit befindet sich daher in der Regel in einer ganz anderen Position als Anlagen oder Geräte.

(2) Die Zerstörung von Fähigkeiten

Aber obwohl selten, schwächt der Erwerb einer neuen Fähigkeit manchmal eine bereits vorhandene. Im Extremfall kann bei entlassenen Musikern, die nun im Straßenbau beschäftigt sind, die Feinfühligkeit zerstört werden. Wo ein solcher Spezialisierungsverlust wichtig ist, kann dadurch „Pseudo-Untätigkeit“ entstehen. Der Einzelne kann die verfügbare befristete Arbeit ablehnen, weil die Annahme dazu führt, dass er die Fähigkeiten

oder seine Anpassung an die Aufgaben seines Hauptberufs schneller verliert als körperliche Untätigkeit. Sein Zustand sollte daher als „Pseudo-Untätigkeit“ bezeichnet werden. Er wird für den Zustand bezahlt, obwohl seine Vergütung für den Dienst, seine Spezialisierung vor der Zerstörung zu bewahren, aufgeschoben wird, bis seine speziellen Fähigkeiten auf dem Arbeitsmarkt wieder gebraucht werden.

(3) Wichtige Fälle von Pseudo-Untätigkeit entstehen, wenn Zusatzbeschäftigungen die einfache Verfügbarkeit für profitablere Beschäftigungen zerstören

Es gibt jedoch eine sehr wichtige Form, in der „Pseudo-Untätigkeit“ bei Arbeit auftritt. Sie kann sich manchmal in der „Gelegenheitsarbeit“ manifestieren, und es ist am besten, wenn wir sie im Zusammenhang mit diesem Problem betrachten. Das Wesen der Untätigkeit ist wieder die Verfügbarkeit; trotz der spezialisierten Kräfte, die in der Regel nicht als Faktor in der Situation verstanden werden. Die „Arbeitsreserven“ bestehen, weil die sie bildenden Personen keinen *unmittelbaren Einstellungswert* haben, wobei der letzte Satz in einem ganz besonderen Sinne zu verstehen ist. Die Akzeptanz von Zusatzbeschäftigungen wird durch den Verlust der Verfügbarkeit für relativ profitablere Beschäftigungen einen mehr als kompensierenden Rückgang der langfristigen Ertragserwartungen bewirken. *Verfügbarkeit* ist, wie gesagt, eine Form der Spezialisierung.

(4) Arbeitnehmer, die sich in Pseudo-Untätigkeit befinden, werden dafür bezahlt, sich an ein Gewerbe zu binden

Um die „Arbeitsreserve“ (wie sie genannt wurde) zu betrachten, die dazu neigt, sich an bestimmte Berufe zu binden, lassen wir für den Moment die Möglichkeiten außer Acht: (a) dass die Arbeitsreserve das Produkt eines Lohnsatzes ist, der über dem tatsächlichen Marktpreis liegt; und (b) dass die Gelegenheitsarbeit (in irgendeinem Sinne) von denjenigen, die sie ausüben, einer regulären Beschäftigung vorgezogen wird. Wenn die Reserve dann existiert, werden die untätigen Arbeiter tatsächlich bezahlt, um sich an das Gewerbe gebunden zu halten. In dem Maße, in dem ein Gewerbe unter dem Gesichtspunkt der Kontinuität der Beschäftigung als risikoreich bekannt ist, muss eine Zulage, die die Arbeitnehmer für die möglicherweise eintretende Untätigkeit entschädigt, als Teil des Arbeitsentgelts angesehen werden. Dies ist mindestens seit Adam Smith ein gängiger Bestandteil der Arbeitstheorie. Aber seine Bedeutung bedarf weiterer Diskussion.

(5) Die Zahlung für Pseudo-Untätigkeit bei Arbeit ist keine Einbehaltungsgebühr, sondern günstige „Ertragserwartung“

Um realistisch an eine „Reserve“ von Arbeitskräften zu denken, die mit einem Beruf verbunden ist, müssen wir diese Dienstleistung der *Verfügbarkeit* in Betracht ziehen. Im Falle einer echten „Arbeitsreserve“ ist es vorteilhaft, diese während der tatsächlichen Beschäftigung über die geltenden Lohnsätze zu bezahlen. Da es lästig und kostspielig ist, Arbeitskräfte aus zeitlich befristeten Beschäftigungsverhältnissen abzuwerben, wenn sie gebraucht werden, ist eine gewisse Bezahlung für die ständige Verfügbarkeit wirtschaftlich. Bei Gelegenheitsarbeit wird der Zuwachs von Arbeitern nicht in Form einer

Einbehaltungsgebühr als Entschädigung für den Wert ihrer Chance auf einen vorübergehenden Verdienst an anderer Stelle erhalten, sondern durch den geschätzten Nettovorteil, dass sie mehr an den Beruf gebunden sind, als sie in anderen Berufen fordern könnten.¹ Das Gleichgewicht wird durch die Gleichheit der „Ertragserwartung“ bestimmt, die als „Lohnquote multipliziert mit der Beschäftigungschance“ definiert werden kann. Aus Sicht der Arbeiter bleiben sie in ihrem Gelegenheitsgewerbe „verhaftet“ (und lehnen im Extremfall andere Gelegenheitsarbeiten ab), weil die *sofortige* Verfügbarkeit zu jeder Zeit eine Bedingung für ihre Beschäftigung in ihrem Hauptgewerbe ist, und zwar aufgrund der in der Praxis als am wirtschaftlichsten erachteten *Anwerbungsmethoden*.

(6) *Wenn „Wanderarbeit“, die nicht an ein bestimmtes Gewerbe gebunden ist, eine notwendige Folge der Produk-*

¹ Adam Smith brachte einen zusätzlichen Vorschlag ein, um ein Element in der Vergütung der Gelegenheitsbeschäftigung zu erklären. „Was er verdient“, schrieb Smith, „während er beschäftigt ist, muss ihn nicht nur in der Zeit der Untätigkeit erhalten, *sondern ihm auch eine gewisse Entschädigung für die ängstlichen und verzweifelten Momente verschaffen, die der Gedanke an eine so prekäre Situation manchmal hervorrufen muss*“ (*Wealth of Nations*, Cantillon Edition, Bd. 1, S. 105, Hervorhebung hinzugefügt). Dies ist offensichtlich ein wichtiger Faktor, der die „Netto-Vorteilhaftigkeit“ unter denen mit einer bestimmten Psychologie und Tradition bestimmt. Aber in den ärmsten Bevölkerungsschichten werden die Ängste wahrscheinlich durch die „Vorteile“ der wiederkehrenden „Freizeit“, wie sie in Kap. V, Abs. 6 und 7 besprochen werden, mehr als aufgewogen. Wenn Adam Smiths klassische Behauptung über den Einfluss der Risikobelastung auch auf diese Klasse zutrifft, so entkräftet dies keineswegs die Analyse im Text.

tionstechnik ist, befindet sie sich in Pseudo-Untätigkeit und wird durch „Ertragserwartungen“ entlohnt

„Arbeitsreserven“, die auf einer solchen Verfügbarkeit beruhen, sind jedoch von noch größerer Bedeutung, als es der letzte Absatz vermuten ließe. Es gibt sowohl *allgemeine* als auch *spezielle* (d.h. an bestimmte Gewerbe gebundene) Reserven. Genau die gleichen Überlegungen gelten für diejenigen, die aufgrund der „unvermeidlichen Verzögerungen“, die beim Wechsel von einem Arbeitsplatz zum anderen auftreten, „arbeitslos“ sind: die Klasse, die, wenn sie untätig ist, an keinen Beruf besonders gebunden ist. Die betroffenen Arbeiter können dazu veranlasst werden, sich nicht in niedere Berufe einzugliedern, die sie daran hindern könnten, für wertvollere Tätigkeiten zur Verfügung zu stehen, die das zufällige Funktionieren einer dynamischen Gesellschaft früher oder später offenbaren wird. Und das Element, das sie dafür vergütet, ist der Mehrwert ihrer Dienstleistungen in den Beschäftigungsverhältnissen, die sie erwarten. Das vielleicht beste Beispiel für diese Situation ist die „Wanderarbeit“ in den Vereinigten Staaten vor dem Krieg, die nicht an einen bestimmten Arbeitsplatz gebunden war. Dies hätte zum Teil in die Kategorie „Pseudo-Untätigkeit“ fallen können. Die Menge dieser Untätigkeit ist wahrscheinlich am geringsten in einer bestimmten Gruppe von technischen Institutionen, in denen der Wettbewerb am effektivsten gesichert werden kann. Wie Sir Sydney Chapman 1908 schrieb, „... die Menge der Verdrängung (von Arbeit) zu erhöhen, bedeutet nicht, die Höhe der Langzeitarbeitslosigkeit auszuweiten, denn die Kräfte, die die zusätzlichen Verdrängungen schaffen, induzieren die Wiederaufnahme der verdrängten Arbeit. Und es ist kaum anzu-

nehmen, dass mehr Wettbewerb zu einer besseren Disposition des alten Prozentsatzes der Normalbeschäftigten führt, ohne ihn zu erhöhen.”² Soweit aber die „Wanderarbeit“ eine notwendige Folge der modernen Technik ist, ist sie eine definitiv produktive und entgeltpflichtige Bedingung. Die „Reserve“ stellt diejenige Disposition der Ressourcen dar, die bei einem *beliebigen Satz von Arbeitsmarktinstitutionen* die produktivste Beschäftigung darstellt. Und aus diesem Grund muss die begleitende „Reserve“ als ein Fall von „Pseudo-Untätigkeit“ betrachtet werden.

(7) Die Realität der Vergütung für Pseudo-Untätigkeit lässt sich einfach nachweisen

Die Behauptung, dass diese „unvermeidlichen Verzögerungen“ auch „bezahlt“ werden müssen, mag auf den ersten Blick höchst unrealistisch erscheinen; und ein unvorsichtiger Leser mag über eine solche Behauptung empört sein. Aber diese Wahrheit kann einfach demonstriert werden. Verbesserte Einrichtungen, die die Verzögerungen bei der Übertragung von Arbeitskräften verringern (z.B. kommerziell betriebene Arbeitsvermittlungsstellen), würden zweifellos die Arbeitskräfte billiger machen. Das heißt, dass die produktive Leistung, die mit einem bestimmten Lohnaufwand erzielt werden kann, größer wäre. Die erzielte Einsparung würde die Wirtschaftlichkeit der früheren Zahlung für die Verfügbarkeit (nicht die Nutzung im anderen Sinne) einer größeren Menge darstellen. Arbeitsreserven in bestimmten Bereichen oder vollständig verallgemeinerte Reserven würden eingespart. Die durchschnittliche Dauer der

² L. Brassey und S.J. Chapman, *Work and Wages* (London: Longmans, Green, 1904), Bd. II, S. 349.

tatsächlichen Beschäftigung eines jeden Arbeitnehmers wäre länger, und angesichts des Grundsatzes der Gleichheit der Verdienstaussichten müssten die Lohnsätze nicht so hoch sein, um eine bestimmte Anzahl tatsächlicher Arbeitnehmer für ein Gewerbe zu gewinnen, das ihre Arbeitskraft benötigt.

(8) Die typische Armut von Gelegenheitsarbeitern hat keinen Einfluss auf das Problem

Falsche Vorstellungen können jedoch immer noch Empörung hervorrufen, wenn der Leser die Frage der Gelegenheitsarbeit betrachtet, denn die betroffenen Arbeiter können in diesem Fall bettelarm sein. Aber die Tatsache, dass ihr Durchschnittsverdienst in Gelegenheitsbeschäftigung oft erbärmlich niedrig ist, darf unser Urteil in diesem Punkt nicht verfälschen.³ Die für solche Arbeitnehmer typische Armut ist auf andere Ursachen zurückzuführen. Gelegenheitsarbeit war einfach der Zufluchtsort, in den diejenigen, die vom Arbeitsmonopol ausgeschlossen oder aus anderen Berufen verdrängt wurden, eine dauerhafte oder vorübergehende Zuflucht gefunden haben. Obwohl sie nur den Bodensatz an Beschäftigungsmöglichkeiten enthält, hat sie die einzige nennenswerte Linderung sozialer Ungerechtigkeit gebracht. Zugewanderte Arbeitnehmer aus Ländern, in denen die Beschäftigungsmöglichkeiten immer noch weniger günstig sind, können dennoch ihre Trägheit durch die relativ hohen Löhne überwinden, die selbst auf den schlechtesten Arbeitsmärkten günstiger gelegener Länder erzielt werden können; und ihre Konkurrenz kann die Verdienstraten von ungelernten und

³ Niemand hat etwas gegen Gelegenheitsarbeit in einem gut bezahlten Beruf wie dem des Rechtsanwalts.

Gelegenheitsarbeitern weiter drücken. In Büchern über Arbeitslosigkeit scheint es eine merkwürdige und vielleicht erhebliche Zurückhaltung gegeben zu haben, diese sehr entscheidende Tatsache überhaupt zu erwähnen, geschweige denn in die Diskussion zu bringen. Aber gelegentlich *wurde* darauf hingewiesen. So wies das Charity Organization Society Committee on Unskilled Labor 1908 darauf hin, dass „die qualifizierten Gewerkschaften den Arbeitsmarkt in ihrem Handel eingeschränkt haben. Das unausweichliche Ergebnis war die Aufrechterhaltung einer kontinuierlichen Überflutung auf dem Niedrigqualifizierten-Arbeitsmarkt.“⁴ Es wird jedoch in der Regel davon ausgegangen, dass es eine offensichtliche Ungerechtigkeit im System der Gelegenheitsarbeit gibt.

(9) *„Arbeitsreserven“ werden über die Lohnsätze erworben und können nicht „erzwungen“ werden, es sei denn, das Monopol der Arbeitgeber kann die Mobilität der Arbeitskräfte zerstören.*

Dennoch wird „das Bedürfnis, in jedem Gewerbe Reserven an Arbeitskräften zu haben, um die Schwankungen auszugleichen, die selbst in Jahren der Prosperität auftreten“⁵, oft als ein Übel an sich angesehen. Einige der Diskussionen über diese Frage haben sogar in Tönen geschrieben, die implizieren, dass die Arbeiter, anstatt dafür *bezahlt* zu werden, so verfügbar zu sein, von „den Arbeitgebern“ in eine seelenzerstörende, grausame und

⁴ Zitiert in P. Alden und E. Hayward, *The Unemployable and the Unemployed* (London: Headley Brother, 1907), S. 78.

⁵ W.H. Beveridge, *Unemployment: A Problem of Industry* (London: Longmans, Green, 1909), S. 13.

verschwenderische Untätigkeit *gezwungen* werden. Aber wenn der Teil der Kapitalisten, der von der Aufrechterhaltung der „Reserven“ profitiert, nicht über andere Mittel als die Bezahlung verfügt, um die an das Gewerbe gebundenen Arbeitnehmer daran zu hindern, eine andere Beschäftigung zu finden, können wir nicht erkennen, wie das sein könnte. Niemand hat jemals, soweit wir wissen, argumentiert, dass eine solche Macht existiert oder ausgebeutet wurde.⁶ Die „Reserven“ der Gelegenheitsarbeit werden in der Tat für die Arbeiter, die sie bilden, bezahlt, und zwar im Interesse dieser Arbeiter. Die zur Verfügung gestellten Arbeitskräfte sind oft billige Arbeitskräfte, und deshalb kann es sich oft lohnen, sie eher extensiv als intensiv einzusetzen. Aber wenn der Lebensstandard, den das Einkommen aus diesem Bereich haben kann, beklagenswert niedrig ist, müssen die Ursachen für die Billigkeit der Arbeit und nicht die Methoden, mit denen sie sich auszahlt, dafür verantwortlich gemacht werden. Und die Arbeit ist billig, weil denen, die sie zur Verfügung stellen, andere Beschäftigungsmöglichkeiten versperrt sind.

⁶ J.S. Poyntz sagt (in *Seasonal Trades*, herausgegeben von S. Webb und A. Freeman [London: Constable, 1912], S. 60): „Es gibt viele Berufe, bei denen es für den Arbeitgeber zweifellos von Vorteil ist, einen großen Teil der überflüssigen Arbeitskräfte für den Fall einer zusätzlichen Nachfrage an sein Unternehmen zu binden.“ Da dieses Phänomen jedoch in den „Niedriglohnindustrien“ besonders ausgeprägt sein soll, wo die „Arbeitgeber“ notorisch unkooperativ sind, ist die Behauptung offensichtlich falsch. „Dieses Heer von Männern und Frauen, die (den Arbeitgebern) zur Verfügung stehen“, sagt derselbe Autor, „kostet ihn nichts außer den Stunden, die sie tatsächlich arbeiten“ (S. 7). Diese Art der Verwirrung war wahrscheinlich für eine immense Menge vermeidbarer Armut verantwortlich.

KAPITEL V

BEVORZUGTE UNTÄTIGKEIT

(1) Bevorzugte Untätigkeit findet sich nur bei Arbeit. Der einfachste Fall ist die Präferenz für Freizeit

Es gibt Fälle, die unter die Überschrift „bevorzugte Untätigkeit“ fallen, weil sie realistischerweise nur für Arbeit gelten. Bei der Kapitalausstattung¹ sind keine wichtigen Parallelen zu unterscheiden und bei den natürlichen Ressourcen ist die einzige realistische Parallele die von Parks und Landgütern, die besser als genutzt angesehen werden sollten. Der offensichtlichste tatsächliche Fall ist die Freizeit, die bevorzugte Alternative zum verdienten Geld-Einkommen. Urlaub ist *zum Teil* als Freizeit anzusehen. Die arbeitsfreie Zeit kann *in der Regel* als Freizeit betrachtet werden (obwohl eine echte Sehnsucht nach Freizeit nur selten ein starker Faktor bei den Bemühungen um eine kollektive oder erzwungene Verkürzung der Arbeitszeit war²).

¹ Der Konsum von Freizeit seitens der Arbeiter und die Notwendigkeit von Ruhe und Schlaf für sie äußern sich in sozialen Gewohnheiten und Institutionen. Indirekt tragen diese Dinge also sicherlich zur Ungenutztheit der Werkzeuge und Anlagen während der arbeitsfreien Zeit bei. Es ist denkbar, dass sich das Mehrschichtensystem auf breiter Basis durchsetzt, ohne dass die Arbeitnehmer dafür ihre Freizeit opfern müssen.

² Siehe W.H. Hutt, *Economists and the Public* (London: Jonathan Cape, 1936), S. 176-77, 279-80.

(2) *Dinge wie Stolz, Prestige, Langeweile oder Faulheit können dazu führen, dass Untätigkeit der Rückkehr zur Beschäftigung vorgezogen wird*

Aber es gibt andere Arten von Untätigkeit, die, obwohl sie im gewöhnlichen Sprachgebrauch vielleicht nicht als Freizeit verstanden werden, an ihrer Natur teilhaben und präzise als „bevorzugte“ Untätigkeit beschrieben werden. Denken Sie an eine Person, die eine verfügbare Arbeit ablehnt, weil sie *unter ihrer Würde ist*. Die Annahme eines viel niedrigeren Gehalts kann den Stolz eines verdrängten Angestellten der Mittelschicht so verletzen, dass er für lange Zeit seine eigenen Ersparnisse oder das Einkommen seiner Familie und Freunde vergeuden und relative Armut ertragen wird, anstatt sich selbst (oder dem Kreis, der ihn kennt) den Verlust des Einkommensstatus zuzugeben, dem er ausgesetzt war. Ähnlich verhält es sich in den Fällen, in denen die Art der verfügbaren Arbeit selbst und nicht der Lohn, der für sie gezahlt wird, die Untätigkeit zur bevorzugten Alternative macht. Die armen Weißen in Südafrika zögern am meisten, „Kaffer-Arbeit“ anzunehmen, selbst wenn sie vom Staat zu subventionierten Preisen angeboten wird, die mehr als doppelt so hoch sind wie die der verachteten Einheimischen. Darüber hinaus gibt es Gruppen von Menschen, deren soziales Umfeld und Einkommensquellen so beschaffen sind, dass sie nicht gezwungen sind, einen Großteil ihrer Zeit oder einen Teil ihrer Zeit in einer bezahlten Beschäftigung zu verbringen. Arbeiten, für die sie qualifiziert sind, scheinen so lästig oder langweilig zu sein, dass sie fast alles tun werden, um sie zu vermeiden. Die Schwierigkeit solcher Arbeiten kann, wie einige Ökonomen sagen, hoch sein. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Gewohn-

heit oder die öffentliche Meinung in irgendeiner Gesellschaftsschicht „Faulheit“, „Schmarotzertum“ oder „Parasitismus“ duldet bzw. nicht verurteilt. Es ist seit langem bekannt, dass bei vielen primitiven Ethnien, die plötzlich in das industrielle System integriert werden, das Angebot an Arbeitskräften in Bezug auf die angebotenen Arbeitsstunden eher sinkt als steigt, wenn ihre Verdienstraten erhöht werden. Und das gleiche Phänomen wird gelegentlich unter dem industriellen System erlebt. Wie Professor Pigou es formuliert hat: „die effektive Nachfrage der Arbeiter nach Gütern ist unelastisch“³ in gegebenen Situationen. Höhere Einnahmen bedeuten, dass mehr Freizeit gekauft wird.

(3) *Die Bevorzugung der Untätigkeit kann von der Zugehörigkeit zu einem Bezirk abhängen, in dem eine Person Verwandte oder Freunde und eine gewohnte Lebensweise hat*

Einer der Umstände, unter denen diese Überlegungen von Bedeutung sind, ist die geografische Häufigkeit der Arbeitslosigkeit. Die so genannte Unbeweglichkeit der Arbeit, die Trägheit, die eine „Verlagerung der Arbeit“ verhindert, ist zum großen Teil auf die Vorliebe des Einzelnen für ein Gebiet zurückzuführen, in dem er seit langem wohnt, vielleicht das Gebiet seiner Geburt. Wenn er beispielsweise ein „Notstandsgebiet“ verlässt, muss er sich von seinen Freunden verabschieden und manchmal auch seine gewohnte Lebensweise aufgeben. Sicherlich kann seine „mangelnde Initiative“ mit der Begründung beklagt werden, dass sie seinen „wahren Interessen“ zuwiderläuft; aber da

³ A.C. Pigou, *Theory of Unemployment* (London: Macmillan, 1933), S. 6.

es keine sozialen Anreize zur Abwanderung gibt (z.B. ausreichend attraktive Lohnsätze in anderen Teilen der Welt) oder kein sozialer Zwang zur Abwanderung besteht⁴, muss seine Arbeitslosigkeit als Erfüllung seiner Präferenzen angesehen werden.

(4) Angesichts des sozialen Willens impliziert bevorzugte Untätigkeit keine falsche Verwendung von Ressourcen, könnte aber aus moralischen Gründen beklagenswert sein

In modernen Gesellschaften betrachten wir ein hohes Freizeitbedürfnis im soeben erörterten Sinne (wenn es bei Menschen auftritt, die zu einem relativ niedrigen materiellen Lebensstandard verurteilt sind) in der Regel als Beweis für Demoralisierung. Im Extremfall werden Menschen aus den ärmeren Schichten, die solche Vorlieben äußern, als „Arbeitsscheue“ usw. bezeichnet und als soziales Problem angesehen. Nun ist die Ursache der Arbeitslosigkeit in diesem Fall eine Präferenz. Sie impliziert keine falsche Verwendung von Ressourcen, angesichts des sozialen Willens. Wenn es sich um einen Zustand handelt, den wir aus moralischen Gründen beklagen, dann liegt die Methode der Reform entweder in der direkten Änderung der Präferenzen (durch Predigen oder Lehren) oder in der Änderung der Umgebung, die anscheinend die verachteten Präferenzen hervorruft.

⁴ Sozialer Zwang zur Durchsetzung von Migration wird wirksam, wenn es keine Arbeitslosenversicherung oder eine andere lokale Einkommensquelle gibt.

(5) *Die bevorzugte Untätigkeit der „Arbeitsscheuen“ hängt von dem Einkommen ab, das ohne Arbeit zur Verfügung steht*

Die Bevorzugung des „Arbeitsscheuen“ für Untätigkeit unterliegt mit ziemlicher Sicherheit dem Gesetz, dass je kleiner die Ersparnisse des Einzelnen sind oder je kleiner die verfügbare Hilfe seiner Verwandten, seiner Freunde, einer Versicherung oder des Staates ist, desto unwahrscheinlicher wird es sein, dass er sie einfordert. Die *Bedeutung* dieses empirischen Gesetzes (das unter anderen Traditionen als denen, die heute existieren, durchaus umgekehrt werden könnte) ist eher unbestimmt: Die Tatsache seiner Existenz ist unbestreitbar.⁵ Es gab schon immer Männer, die offen gesagt haben: „Ich fühle mich nicht verpflichtet zu arbeiten, solange ich mit anderen Mitteln leben

⁵ Es gibt Fälle, die schwer zu interpretieren sind. Wenn eine Ehefrau den lohnabhängigen Arbeitsmarkt verlässt, weil ihr Mann mehr verdient, kann dies daran liegen, dass sie mehr Zeit für die angemessene Erbringung von Haushaltsdienstleistungen aufwendet. In diesem Fall wäre es realistischer, ihren Zustand nicht als „bevorzugte Untätigkeit“ im Sinne von Freizeit zu betrachten, sondern als erwerbstätig, da sie eine neue Vorliebe ausgeübt hat, die keine Untätigkeit im eigentlichen Sinne beinhaltet. Mehr häusliche Dienstleistungen werden auf Kosten des Geldeinkommens der Ehefrau erworben. Wenn sie die Arbeit im Haushalt sucht, weil sie ihr Spaß macht, können wir ihre Arbeit als Freizeitbeschäftigung betrachten, wie zum Beispiel die schwere Arbeit, die ein Hobbygärtner verrichtet. Aber *wenn* wir es „Untätigkeit“ oder „Arbeitslosigkeit“ nennen, müssen wir es als einen „bevorzugten“ Zustand anerkennen. Ähnlich verhält es sich mit der Verweigerung von Lohnarbeit durch den „arbeitslosen“ Arbeiter, der über eine Zuteilung verfügt, die ihm ein gewisses Einkommen in Form von Sachleistungen bringt. Wenn wir es für realistisch halten, seinen Zustand als „Untätigkeit“ zu bezeichnen, dann müssen wir ihn als „bevorzugte Untätigkeit“ betrachten. Es ist nicht notwendig, dass eine Bedingung beklagt werden muss.

kann.“⁶ Und es gab Autoritäten, die eine solche Haltung als so häufig bei großen Gruppen von Menschen angesehen haben, dass sie eine Hauptursache für Untätigkeit bei Arbeit darstellt.⁷ So berichtete das Departmental Committee on Vagrancy im Jahr 1906, dass „ohne die wahllose Vergabe von Almosen, die vorherrscht, das Landstreichertum aufhören würde, ein profitables Gewerbe zu sein“.⁸ Was nicht geleugnet werden kann, ist, dass, wie es heute der Fall ist, die Verfügbarkeit eines Einkommens ohne Arbeit als Anreiz für „bevorzugte Untätigkeit“ wirkt. Und wenn wir glauben, dass dies zu beklagen ist, können wir entsprechende Reformen ausarbeiten. Bildung, die Schaffung einer ehrgeizig erwachenden Tradition, die Stimulierung der öffentlichen Verachtung für das Individuum, das aus dem Pool schöpft, ohne dazu beizutragen, die Reduzierung der bedingungslosen Hilfe⁹ – all dies können Abhilfemaßnahmen

⁶ Siehe P. Alden und E. Hayward, *The Unemployable and the Unemployed* (London: Headley Brother, 1907), S. 46.

⁷ In England gab es zu allen Zeiten Strafen für Landstreicherei, in der Antike, im Mittelalter und in der Moderne. Das deutet darauf hin, dass es eine Vorliebe dafür gegeben haben muss. Es deutet auch darauf hin, dass die physische Existenz in Bezug auf Essen und Kleidung von denen, die die Kindheit überlebt haben, relativ leicht aufrechterhalten werden konnte. Denn obwohl es bis zur industriellen Revolution immer wieder zu Hungersnöten kam, wurde der Verlust einer großen Zahl von Menschen auf diese Weise immer als Katastrophe angesehen.

⁸ Zitiert in Alden and Hayward, *Unemployable and the Unemployed*, S. 26.

⁹ „Bevorzugte Untätigkeit“, wie sie beklagt werden könnte, ist wahrscheinlich dort am wenigsten verbreitet, wo die Mittel, von denen der Einzelne lebt, von ihm selbst, seiner Familie oder seinen Freunden bereitgestellt werden. Seine Familie und Freunde werden verhindern, was sie als Missbrauch ihrer Unterstützung betrachten würden. Dies war bisher das „Arbeitslosenproblem“ im allgemeinen Sinne

sein. Aber als Philosophen müssen wir die traditionellen und umweltbedingten Faktoren¹⁰, die demoralisierende Präferenzen wie Faulheit hervorrufen, und *die Gegebenheit* dieser Präferenzen gedanklich auseinanderhalten.

(6) Bevorzugte Untätigkeit kann durch die Bevorzugung von Arbeitsplätzen entstehen, die nur zeitweise Freizeit bieten

Nachdem wir uns mit der Natur der bevorzugten Untätigkeit befasst haben, können wir eine komplexere Form betrachten, nämlich die sporadische, wiederkehrende. Dies ist ein Faktor, der aus Arbeitersicht zur „Netto-Vorteilhaftigkeit“ der „Gelegenheitsarbeit“ beiträgt. Die unterbrochene Freizeit kann ein Ende sein, für das ein Opfer gebracht wird. Vor fast einem Jahrhundert wurde der Zusammenhang zwischen der Unannehmlichkeit regelmäßiger Arbeit und dem Vorhandensein von Landstreicherei und Gelegenheitsarbeit von Senior festgestellt, der sagte: „Wir glauben nämlich, dass nichts so sehr verabscheut wird wie eine feste, regelmäßige Arbeit; und dass die Möglichkeiten der Untätigkeit, die eine unregelmäßige Be-

unter den Eingeborenen in Südafrika, zum Teil, wie es scheint, weil für ihre Arbeitslosen, die politisch und sozial ausgestoßen sind, ein System organisierter Hilfe entwickelt wurde. Sie werden von ihren Freunden, die sie kennen, im Stich gelassen. Es muss aber auch daran erinnert werden, dass das Fehlen einer rassischen oder formellen Arbeitsorganisation und das Fehlen von Lohnfestsetzung in den Arbeitsbereichen, in denen sie konkurrieren dürfen, dazu führt, dass es auch bei ihnen keine erzwungene Untätigkeit oder zurückgehaltene Kapazität gibt.

¹⁰ Z.B. die Unwirksamkeit der gegenwärtigen moralischen Erziehung oder das, was wir als Verteilungsgerechtigkeit und andere Ungerechtigkeiten ansehen.

schäftigung bietet, so viel mehr als ein Ausgleich für ihre Ängste sind, dass (solche Löhne) ... unter den allgemeinen Durchschnitt sinken.“¹¹ Diese Behauptung ist heute in Großbritannien offensichtlich viel weniger zutreffend als zu früheren Zeiten; aber 1911 äußerten sich die Herren Rowntree und Lasker zu derselben Tatsache. Sie betrachteten es nicht als Manifestation einer inhärenten Präferenz, sondern als Ergebnis einer Unregelmäßigkeit. Sie berichteten von einigen Jugendlichen, die zunächst als Gelegenheitsarbeiter beschäftigt wurden: „Oft spielen sie so lange auf der Straße herum, dass sie, wenn sie tatsächlich zu arbeiten beginnen, die Disziplin ablehnen und bei der geringsten Provokation die Arbeit aufgeben. Viele von ihnen lernen sehr bald, ein einfaches Leben als Gelegenheitsarbeiter mit beträchtlichen Pausen, in denen sie an Straßenecken herumlungern, einer regelmäßigen Arbeit vorzuziehen.“¹²

(7) Wenn Fälle von bevorzugter Untätigkeit als „demoralisierend“ angesehen werden, könnte die Beendigung der Gelegenheitsarbeit ein Mittel sein

Wenn es stimmt, dass die „bevorzugte“ Untätigkeit dieser Art das Produkt einer Demoralisierung ist, die diese Untätigkeit selbst hervorruft; wenn der psychologische Effekt eines unregelmäßigen Einkommens darin besteht, eine entwürdigende

¹¹ *Political Economy*, 4. Auflage, 1858, S. 208. Adam Smith betonte nur den Aspekt der Angst, der seiner Meinung nach dazu neigte, in Gelegenheitsberufen einen durchschnittlichen Verdienst über und nicht unter dem Durchschnitt zu erzielen. Vgl. dazu Kap. IV Abs. 5 (Fußnote 1).

¹² S.B. Rowntree und B. Lasker, *Unemployment* (London: Macmillan, 1911), S. 6.

Abneigung gegen kontinuierliche Arbeit zu erzeugen;¹³ wenn, mit anderen Worten, die Vorliebe für Gelegenheitsarbeit ein schlechter Geschmack ist, der sich zudem selbst aufrechterhält, kann ein Argument für die Beendigung der Gelegenheitsarbeit angeführt werden. Aber für Jugendliche scheint ein wirksames Heilmittel die Schulpflicht in den Intervallen der Untätigkeit zu sein. Und die zwangsweise Beendigung der Gelegenheitsarbeit für Erwachsene birgt viele Gefahren. In der Tat muss die Rechtfertigung für eine solche Einschränkung der Präferenzen auf Gründen beruhen, die, soweit das Wissen des Autors reicht, in der gesamten für die Frage relevanten Literatur zu diesem Thema nie angefochten wurden, nämlich den Gründen, die die *erzieherische Zurückhaltung* von Erwachsenen rechtfertigen.¹⁴ Und die Argumente für eine solche Zurückhaltung müssen im Lichte von Überlegungen in Bezug auf „Pseudo-Untätigkeit“ und „Arbeitsreserven“ (die wir bereits in Kap. IV Abs. 3 und 9 besprochen haben) und „teilnehmende Untätigkeit“ (die wir in Kap. VIII, Abs. 8 bis 10 besprechen werden). Alle drei Begriffe „Pseudo-Untätigkeit“, „bevorzugte Untätigkeit“ und „teilnehm-

¹³ Es wird häufig behauptet, dass „die Unregelmäßigkeit des Einkommens eine viel wichtigere Quelle des Pauperismus ist als niedrige Löhne“ (H. Feldman, *The Regularization of Employment* [New York: American Management Association, 1925], S. 24). Aber das endgültige Urteil der Soziologen wird wahrscheinlich sein, dass die Quelle der Demoralisierung der Mangel an Hoffnung und das Fehlen von Absatzmöglichkeiten für das Erreichen jeglicher Form von Unterscheidung und sozialem Respekt ist. Die physische Seite der Armut wurde stark überbetont, weil der Propagandist es leichter fand, Unterstützung zu gewinnen, indem er diese Seite betonte, als indem er den vordergründig weniger plausiblen Fall gegen Umweltfaktoren argumentierte, die nicht in so konkreten Beweisen enthalten sind.

¹⁴ Siehe Hutt, *Economists and the Public*, Kap. XVII, über „Educative Restraints of Freedom of Choice“.

ende Untätigkeit“ müssen eine realistische Untersuchung des Problems der Gelegenheitsarbeit erschweren. Die Durchsetzung einer solchen Beendigung der Gelegenheitsarbeit könnte durch die Beseitigung der Alternativen erreicht werden, die einer kontinuierlichen Arbeit entgegenstehen. In dem Maße, in dem diese Form der „bevorzugten Untätigkeit“ auf die in Absatz 5 genannten Bedingungen zurückzuführen ist (nämlich auf das Wissen, das im Bedarfsfall mit ziemlicher Sicherheit Hilfe zur Verhinderung tatsächlichen körperlichen Leids zur Verfügung steht), wird die Anwendung strengerer Maßnahmen den Zwang zu einer erzwungenen Maßnahme der „erwünschten“ Beendigung der Gelegenheitsarbeit ausüben.

(8) *Der „rücksichtslose“ und „faule“ Gelegenheitsarbeiter, der die Untätigkeit vorzieht, kann sich einfach darauf verlassen, dass er nicht verhungern darf*

Ob man den Geschmack, der unter diesen Umständen „bevorzugte“ Untätigkeit fordert, zu Recht als einen bedauerlichen Geschmack oder als Ausdruck einer völlig bedauerlichen Irrationalität bezeichnen kann, ist keineswegs klar. Die Tatsache, dass diese Armen scheinbar „für den Augenblick leben“, keine Voraussicht haben, verschwenderisch mit ihrem Verdienst umgehen, der „in Schüben kommt“, und bereit sind, sich auf Hilfe zu verlassen, wenn sie kein Geld haben, mag einfach zeigen, dass ihnen selbst in ihrer Armut die physische Seite der Existenz weniger bedeutet als andere Dinge. Sie wollen die Aufregung, die sich durch die erbärmlichen „Extravaganzen“ erkaufen lässt, in die sie hineingeführt werden, wenn sie die Mittel dazu haben. Der Sozialphilosoph, der das liberale Ideal akzeptiert, hat einige

Gründe, in Präferenzen dieser Art eine Sehnsucht nach „höheren und besseren Dingen“ zu sehen. Trotz der Verurteilung der Sparsamkeit durch die konventionellen Moralisten kann der „Fatalismus“, die „Abwesenheit von Sorgen“, die scheinbare Rücksichtslosigkeit und die Faulheit der Armen als ihre sehr realistische Einschätzung der Tatsache angesehen werden, dass sie nicht verhungern dürfen. Wenn das so ist, wer kann es ihnen verübeln? Sind die individuellen mentalen Anpassungen, die zu solchen Traditionen führen, so töricht? Sind schließlich die ärmsten Klassen unter unseren gegenwärtigen sozialen Regelungen nicht zu dauerhaft niedrigen Einkommen verurteilt?

KAPITEL VI

IRRATIONALE BEVORZUGTE UNTÄTIGKEIT¹

(1) *Verbraucher neigen dazu, in Bezug auf den Preis wachsa-*
mer zu sein als auf die Qualität einer Ware

In diesem Stadium müssen wir ein sehr wichtiges Element in jenen Vorlieben berücksichtigen, deren Erfüllung in der Untätigkeit zu finden ist. Alle menschlichen Geschmäcker scheinen zum Teil durch den Kontakt mit irrationalen Einflüssen geformt zu sein. Vor allem Wicksteed hat uns darauf aufmerksam gemacht. Wenn der Preis einer Sache sinkt, neigen wir dazu, mehr davon zu kaufen, einfach weil es „so billig“ ist, unabhängig davon, ob diese neue Verteilung der Ausgaben zu ihrem reduzierten Wert am effektivsten zur Ökonomie unserer „privaten Welt“ beiträgt (was in einer rein ökonomischen Studie irrelevant sein muss). Wenn wir gespart haben, um für die Zukunft vorzusorgen, kann unser Sparen zur Gewohnheit werden, und wir können geizige Züge entwickeln, von denen der Philosoph mit Recht sagen könnte, dass sie unseren „wahren Interessen“ zuwiderlaufen. Darüber hinaus scheinen wir in der Regel viel

¹ Der Begriff „irrationale bevorzugte Untätigkeit“ ist erklärungsbedürftig. Ein *Geschmack* als solcher kann kaum „irrational“ sein; aber dieser Begriff kann auf eine *Wahl* oder *Vorliebe* angewandt werden, weil sie auf einer falschen Erwartung beruhen kann, weil die Konsequenzen falsch durchdacht wurden.

wachsamer in Bezug auf den *Preis* einer Sache zu sein, die wir kaufen, als in Bezug auf ihre *Qualität*. Unangekündigte Qualitätsminderung ist eine häufige Reaktion (unter unvollkommenen wettbewerbsfähigen Institutionen) auf einen Anstieg ihrer Kosten oder einen Rückgang ihrer zusätzlichen Einnahmen.² Sie mögen zu Recht erkennen, dass die Substitution der Nachfrage der Verbraucher zu ihren Ungunsten sehr viel unwahrscheinlicher ist, wenn es keine offensichtliche und sichtbare Preiserhöhung gibt. Ob eine solche Politik moralisch vertretbar ist, geht den Ökonomen nichts an. Der Sozialphilosoph könnte sie durchaus verteidigen, wenn er das Souveränitätsideal der Konsumenten ablehnt. Er könnte diejenigen Moralisten als Störenfriede betrachten, die sich gegen ein Kavaliersdelikt sträuben. Und wenn die physische Produktivität das Ideal des Philosophen ist (nicht, dass *wir* irgendein Messprinzip für die physische Produktivität vorschlagen könnten), könnte er Gründe haben, Richtlinien zu beklagen, die Verbraucher dazu veranlassen, den Inhalt der Dinge, die sie kaufen, kritisch zu betrachten. Denn eine sofortige Duldung seitens der Verbraucher bringt ein höheres Maß an „Ordnung“ im Produktionssystem in dem Sinne mit sich, dass ineffiziente *Unternehmer* keine Verluste erleiden. Sollte die Qualitätsverschlechterung plötzlich bemerkt werden, könnte sich natürlich eine schwierige Situation ergeben. Wenn aber die Souveränität der Verbraucher offen gelehnet wird, verschwinden alle Schwierigkeiten, und die „Ratio-

² Dieselbe Strategie kann natürlich auch unter anderen Umständen und mit anderen Motiven verfolgt werden. So können die Hersteller von elektrischen Lampen unter Zollschutz sowie „Rationalisierung“ die Lebensdauer ihrer Lampen absichtlich herabsetzen, um den „Verbrauch zu stimulieren“ und auf diese Weise den „Wohlstand“ der Industrie zu steigern.

nalisierung“ oder „Planung“ des Konsums kann befürwortet werden.

(2) *In ähnlicher Weise neigen Arbeiter im Allgemeinen dazu, sich mehr um die Lohnsätze als um die Kaufkraft der Löhne zu kümmern und in Depressionen können sie kollektiv die Arbeitslosigkeit der Beschäftigung zu niedrigeren Lohnsätzen vorziehen*

Dieser scheinbar irrelevante Exkurs in den Bereich der Ethik ist notwendig, weil ähnliche Irrationalitäten in Bezug auf Reaktionen auf Änderungen der Lohnsätze ein Faktor von einiger Bedeutung sein können, der das Ausmaß der „bevorzugten“ Untätigkeit bestimmt; und insoweit stellen sich die gleichen politischen Fragen. Arbeiter sind im Allgemeinen empört über Lohnkürzungen und ihre Empörung kann zu einem der bestimmenden Faktoren bei bestimmten Entscheidungen werden. In der Praxis scheint ihr Einwand als *Lohnempfänger* gegen Lohnsenkungen viel schwerwiegender zu sein als ihr Ärger über steigende Preise als *Verbraucher*. Die Frage, inwieweit ihre Einstellung das Ergebnis von Lehre oder Propaganda ist, sollte von den politischen Entscheidungsträgern geprüft werden. Es kann jedoch vorkommen (und es wird von einigen behauptet, dass dies in der Praxis von großer Bedeutung ist), dass viele Arbeiter es vorziehen, eine bestimmte verfügbare Beschäftigung abzulehnen, wenn ein Lohnsatz gesenkt wird, während sie diese Beschäftigung annehmen, wenn keine Senkung erfolgt, obwohl eine gleiche oder größere Verringerung der durch den Lohnsatz gewährten Rechte erfolgt. Diejenigen, die bereits erwerbstätig sind, sind z.B. relativ zufrieden, solange sie den gleichen

Geldlohn erhalten; das, was man gewöhnlich als „Reallohn“ bezeichnet, ist für sie weniger wichtig. Vielleicht liegt die Bedeutung der Beibehaltung des *Nominallohnsatzes* vor allem darin, dass dadurch die Würde des Arbeitnehmers gesichert ist.³ Er muss nicht zugeben, dass seine Erwerbsfähigkeit gemindert ist. Darüber hinaus sind alle anderen Arbeitnehmer in ähnlicher Weise belastet, wenn der Preis von „Lohngütern“ steigt. Sein Beruf wurde nicht sozusagen *herausgegriffen*, und einer Lohnkürzung unterzogen, die seinen Status und seine Selbstachtung beeinträchtigt. Einige Ökonomen bevorzugen die Formulierung, dass die „Nachteile der Arbeit“ größer sind, wenn der *Nominallohnsatz* niedriger ist.⁴

(3) *Herr Keynes scheint zu argumentieren, dass hohe Untätigkeit auf irrationale Präferenzen zurückzuführen ist, die, wie er andeutet, orthodoxe Ökonomen übersehen haben*

³ Die Verpflichtungen eines Arbeiters, die in Geld anfallen, können es für ihn außerdem *wichtig* machen, dass sein Verdienst nicht sinkt. Diese Überlegung wird jedoch nicht zu „bevorzugter Untätigkeit“ führen, es sei denn, die daraus resultierende Rachsucht, Sorge oder Frustration lässt Arbeit weniger erstrebenswert erscheinen.

⁴ Ein Arbeiter könnte sich aus einem anderen Grund dagegen wehren, dass seine Branche für eine Lohnkürzung *ausgewählt* wird. Es könnte durchaus sein, dass es *allen* Arbeitern besser ginge, wenn alle Löhne, die über dem Wettbewerbsniveau liegen, gesenkt würden; dennoch würde man sich gegen Senkungen wehren, weil keine einzelne Gruppe von Arbeitern davon überzeugt werden könnte, dass der Prozess universell wäre und wenn er nicht weit verbreitet wäre, wäre die Gruppe, die zustimmt, auf der Verliererseite. Dies ist jedoch ein individuell rationaler, aber kollektiv irrationaler Einwand gegen Lohnkürzungen und ein separater Punkt. Es handelt sich um eine privat vorteilhafte Zurückhaltung von Kapazitäten. Diese Art der Situation wird in Kap. X, Abs. 7 bis 12 behandelt.

Wenn wir die Argumente von Herrn Keynes richtig verstanden haben, lautet einer seiner Vorschläge, dass ein wichtiger Teil dessen, was wir als „bevorzugte Untätigkeit“ bezeichnet haben, dieser Ursache zuzuschreiben ist. Er nennt es „unfreiwillige Arbeitslosigkeit“, sieht die Bedingung aber dennoch in der Arbeitsbereitschaft. Man könnte fast den Schluss ziehen, dass er versucht, den *wahren* Willen der Lohnempfänger von ihrem *ausgedrückten* Willen zu unterscheiden! Orthodoxe Ökonomen, sagt er, sind davon ausgegangen, dass alle, „die jetzt arbeitslos sind, obwohl sie bereit sind, zum aktuellen Lohn zu arbeiten, das Angebot ihrer Arbeit im Falle eines auch nur geringen Anstiegs der Lebenshaltungskosten zurückziehen werden.“⁵ Es ist schwer zu glauben, dass viele Ökonomen so dumm sein könnten. Möglicherweise haben sie die Bedeutung dieser Art von Irrationalität falsch eingeschätzt. Das Problem wird durch die Tatsache erheblich erschwert, dass die Irrationalität nicht nur auf die Bestimmung der „bevorzugten Untätigkeit“, sondern auch auf das zurückzuführen ist, was wir „zurückgehaltene Kapazität“ nennen. Einschränkungen sind nicht immer rational. Und zuweilen bezieht sich die „unfreiwillige Arbeitslosigkeit“ von Herrn Keynes offensichtlich auf die Ergebnisse irrationaler Urteile, *soweit sie sich in der aktuellen restriktiven Politik niederschlagen*. Aber seine Vorstellung davon unterscheidet sich nie klar von den Determinanten der „bevorzugten Untätigkeit“ – wie wir sie definiert haben – den er zu anderen

⁵ J.M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt Klammer, 1935), S. 13.

Zeiten in Betracht zu ziehen scheint.⁶ Betrachten wir in diesem Stadium die Auswirkung auf die „bevorzugte Untätigkeit“. In diesem Fall wurde die orthodoxe Beschäftigungstheorie der Vergangenheit in keiner Weise entkräftet. Häufige Versuche, sie anzuwenden, wurden möglicherweise falsch verstanden.

(4) Obwohl das Konzept der „irrationalen Präferenzen“ außerhalb des Bereichs der „reinen Theorie“ liegt, bedeutet dies nicht, dass die Wirtschaftswissenschaftler blind für ihre Existenz waren

In der „reinen Theorie“ kann der irrationale Ursprung von Präferenzen als Teil der Daten genommen werden, anhand derer ein bestimmtes Ergebnis erklärt werden kann. Sobald wir die Frage der „Irrationalität“ als zu beklagendes Phänomen zur Diskussion stellen, haben wir streng genommen das Feld der *ökonomischen* Kontroverse verlassen. Trotz des Adjektivs „unfreiwillig“ von Herrn Keynes ist die Untätigkeit, die wir betrachten, die Erfüllung von einer und nicht die Frustration über eine Präferenz.⁷ Wenn wir als Ökonomen nach ihrer Ursache gefragt werden, ist unsere Antwort einfach: Nun, sie ziehen Untätigkeit

⁶ Dies ist eine der Folgen der von Herrn Keynes eingeführten unangemessenen Einfachheit, auf die wir in Kap. 1, Abs. 8 eingegangen sind.

⁷ In Herrn Keynes' Buch gibt es jedoch eine ganz andere Auffassung von „unfreiwilliger Arbeitslosigkeit“, die mit der hier diskutierten verwoben ist. Er scheint der Meinung zu sein, dass eine Senkung der Geldlohnsätze, die über dem Wettbewerbsniveau liegt, selbst wenn sie allgemein erfolgt, nicht zu dem Beschäftigungszuwachs führen wird, den ein Anstieg der Lohn- und Warenpreise bewirken würde. Wir versuchen hier nicht, die Gründe zu erörtern, auf denen diese Theorie beruht.

einer Arbeit zu diesem Lohn vor und beanspruchen dies. Diese Haltung kann jedoch so leicht missverstanden und falsch dargestellt werden, dass wir uns beeilen müssen, hinzuzufügen, dass die Wirtschaftswissenschaft, die eine so neutrale Antwort auf eine heftig diskutierte Frage gibt, keineswegs eine nutzlose Analyse für den Staatsmann ist, der sich fragt, wie in der praktischen Politik die „bevorzugte Untätigkeit“ (die aus moralischen Gründen beklagt wird) verringert werden kann.

(5) *Die orthodoxen Ökonomen haben die Bedeutung irrationaler Präferenzen in Bezug auf Knappheit durch das Konzept der „Nettovorteilhaftigkeit“ realistisch erkannt*

Im praktischen Studium waren die Ökonomen schon immer Realisten. Haben sie nicht immer bestimmte wichtige Quellen der Irrationalität erkannt und als Daten akzeptiert (auf die ihre wissenschaftliche Methode angewendet wurde)? Haben sie nicht oft die Wahrheit betont, dass diffuse und unsichtbare Auflagen auf den Einzelnen geduldet und auffällige Belastungen beanstandet werden? Haben sie bei ihren praktischen Beurteilungen nicht berücksichtigt, dass Preiserhöhungen bei Konsumgütern oft *kaum wahrgenommen* werden? War dies nicht in der Tat ein zentrales Thema von Bastiats *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas* (Was man sieht und was man nicht sieht), das er als *L'Économie Politique en une Leçon* (Politische Ökonomie in einer Lektion) betrachtete? Und ist dies nicht eines der wichtigsten Themen, die der ernsthafte Reformator immer berücksichtigen muss? Die Wahrheit ist natürlich, dass die orthodoxen Ökonomen (wenn sie es wagen, auf die Implikationen ihrer Wissenschaft hinzuweisen) sich keine Illusionen über die Existenz von

Starrköpfigkeit, bloßem Zorn, befürchteten Verlust von Ansehen und Würde oder Ressentiments gegen die „kapitalistische Ausbeutung“ gemacht haben, die allesamt dazu führen können, dass Lohnkürzungen mit größerer Empörung betrachtet werden als gleichwertige oder stärkere Erhöhungen der Preise von „Lohngütern“. Sie haben sicherlich nie auf der Annahme aufgebaut, die Herr Keynes ihnen zuschreibt, dass das Arbeitsangebot „eine Funktion der Reallöhne“ als einzige Variable ist.⁸ Im Gegenteil, die klassische und orthodoxe Lohntheorie wurde von der Vorstellung der „Nettovorteilhaftigkeit“ beherrscht; und selbst wenn die Einschätzung der Ökonomen über die Bedeutung der besonderen Elemente der Nachteilhaftigkeit, die Herr Keynes hervorhebt, fehlerhaft war (und wir glauben nicht, dass dies so ist), so gibt dies nicht den Hauch einer Rechtfertigung für seine pauschale Behauptung, dass infolgedessen „ihre Argumentation völlig zusammenbricht“.⁹

(6) *Es ist eher der Staatsmann als der Ökonom, der über die Vermeidung der Ergebnisse der Irrationalität in den Präferenzen besorgt ist*

Die Probleme, die sich bei Versuchen ergeben, die „irrationalen“ Elemente in einzelnen Schätzungen der Nettovorteile zu berücksichtigen, sind nicht von der Art, die die ökonomische Analyse lösen kann. Der Staatsmann muss Fragen folgender Art stellen: Können die Ergebnisse der Irrationalität von Verbrauchern oder Einkommensempfängern vermieden werden, während die Irrationalität selbst fortbestehen darf? Gibt es einen *im*

⁸ Keynes, *General Theory*, S. 8.

⁹ Ebenda.

Wesentlichen erzieherischen Aspekt der empfohlenen Richtlinien, der ansonsten nicht vertretbar ist? Können Arbeitnehmer im Allgemeinen „zu ihrem eigenen Besten“ auf eine Weise getäuscht werden, die später keine weiteren Täuschungen erforderlich macht? Welcher Art von Autorität kann man wirklich vertrauen, dass sie Arbeiter „zu ihrem eigenen Besten“ betrügt? Nehmen wir also an, dass sofort eine inflationäre Politik in Betracht gezogen wird. Die Frage der „Täuschung“ mag offensichtlich relevant sein, und es stellen sich auch diese weiteren Fragen: Ist eine Erhöhung der Lohngüterpreise gerechtfertigt, weil sie die Würde bestimmter Arbeitnehmer schützt, deren Präferenz für die Arbeit dadurch erhalten bleibt? Können wir die entsprechenden Auswirkungen auf die Ansprüche von Gläubigern ignorieren, die in Bezug auf ihre vertraglichen Einkommensrechte möglicherweise nicht irrational sind? Auf diese Fragen kann die Wirtschaftstheorie keine Antwort geben. Sie kann Licht auf die Natur der Inflation werfen, aber das ist nicht unsere gegenwärtige Sorge.

(7) Irrationalitätsquellen, die nicht mit Lohnpräferenzen zusammenhängen, sind wahrscheinlich viel schwerwiegender

Wenn wir uns über eine Art von Irrationalität im Geschmack des Arbeiters oder in seiner Reaktion auf den Wirtschaftskomplex Sorgen machen, sollten wir sie im Lichte der Gesamtheit seiner Vorlieben und Reaktionen betrachten, die ebenfalls nach unseren Grundsätzen der Rationalität bewertet werden müssen, wie auch immer diese aussehen mögen.¹⁰ Wenn es ein gewisses

¹⁰ D.h. nach unserer Einschätzung des langfristigen realen Interesses des Einzelnen.

Maß an bedauerlicher Arbeitslosigkeit gibt, die auf eine Ursache zurückzuführen ist, muss man diesen Faktor dann nicht im Zusammenhang mit ähnlichen Ursachen sehen, die sich zum Nachteil des Arbeiters auswirken, auch wenn sie sich nicht in „Untätigkeit“ ausdrücken? Angenommen, wir meinen (als Sozialreformer), dass sein Interesse an nominalen statt „realen“ Lohnsätzen darauf zurückzuführen ist, dass er seinem Einkommensstatus eine unangemessene Bedeutung beimisst; angenommen, wir betrachten dies als Ausdruck einer unwürdigen Wichtigtuerei; und angenommen, wir sehen darin eine Mitursache für entwürdigende Untätigkeit: können wir dann nicht ebenso strenge oder sogar noch strengere Maßstäbe an seine Vorlieben in Bezug auf viele andere Dinge anlegen? Denken Sie an die Ausgaben des Arbeiters für Kino, Radio, Urlaub, Sport, Glücksspiel und Alkohol. Können wir nicht seine Weisheit kritisieren, Konsequenzen auch in Bezug auf diese falsch einzuschätzen? Und finden wir in ihnen nicht Ausdrücke von Irrationalität, von denen die meisten Reformer zugeben würden, dass sie von unvergleichlich größerer sozialer Dringlichkeit sind? So wurde geschätzt, dass ein durchschnittlicher britischer Arbeiter mit einem Einkommen von 2 Pfund pro Woche, der nicht völlig abstinert lebt, im Durchschnitt 6 Schilling und 6 Pence für Alkohol und 5 Schilling und 6 Pence für Nettoverluste durch Glücksspiel ausgibt; und dass ein ähnlicher Arbeiter mit 3 Pfund pro Woche 10 Schilling für Alkohol und 8 Schilling für Nettoverluste durch Glücksspiel ausgibt. Wenn wir uns also auf das Gebiet wagen, auf dem wir das schlechte Urteilsvermögen des Lohnempfängers kritisieren, der nach Freizeit strebt und sein Einkommen für sich und seine Familie ausgibt, sollten wir uns dann nicht fragen (im Lichte unserer Maßstäbe), ob seine Sorge um seinen

Einkommensstatus oder sein Starrsinn oder sein Hass auf seine Arbeitgeber usw. eine ähnliche Bedeutung haben wie sein schlechtes Urteilsvermögen oder seine Dummheit in Bezug auf viele andere Dinge? Ist es nicht klar, dass die Einstellung des Einzelnen zu seinem Einkommensstatus (oder was auch immer die Ursache für seine Gleichgültigkeit gegenüber den „realen“ Lohnsätzen sein mag) im Verhältnis zum eigenen „realen Wohlstand“ und dem seiner Familie ein relativ vernachlässigbarer Faktor sein muss? Sicherlich besitzen die in diesem Kapitel besprochenen spezifischen „Unzulänglichkeiten“ der Arbeit nicht die große Bedeutung, die ihnen zugeschrieben wurde. Sicherlich ist es zweifelhaft, ob die „bevorzugte Untätigkeit“ (wie wir sie betrachten) so stark von dem Wert beeinflusst wird, den die Arbeitnehmer irrationalerweise auf die Aufrechterhaltung der Nominallohnsätze legen. Ihr Widerstand gegen die Flexibilität der Lohnsätze scheint in der Tat einen ganz anderen Ursprung zu haben, auf den wir in Absatz 3 kurz eingegangen sind und den wir in Kapitel X, Absätze 14 bis 16, erörtern werden.

KAPITEL VII

TEILNEHMENDE UNGENUTZTHEIT

(1) *Ressourcen sind in teilnehmender Ungenutztheit, wenn ihr ungenutztes Dasein das Recht zur Teilnahme an Monopoleinnahmen verleiht*

Wir kommen an die Betrachtung eines Zustandes heran, der unter Umständen sehr leicht mit „Pseudo-Ungenutztheit“ verwechselt werden kann. Wir werden ihn „teilnehmende Ungenutztheit“ nennen.¹ Diese Situation entsteht, wenn aufgrund eines über dem Wettbewerbsniveau liegenden Preises Ressourcen an einen Betrieb gebunden bleiben oder dazu veranlasst werden, sich an einen Betrieb zu binden, in dem sie nicht tatsächlich genutzt werden. Der Anreiz, der ihre Verschrottung verhindert, ist die Tatsache, dass ihre Eigentümer *das private oder gesetzlich übertragene Recht auf Teilnahme an den Monopoleinnahmen* oder die Möglichkeit dazu erwerben. Das Recht ist in der Regel davon abhängig, dass einige produktive Dienstleistungen tatsächlich im monopolisierten Bereich von der teilnehmenden Person oder Firma *angeboten* werden. Und einige der verfügbaren Dienste können tatsächlich nutzbar gemacht werden. Aber die Ressourcen, die diese Dienstleistungen erbringen,

¹ Es war schwierig, einen vollständig passenden Begriff für diesen Zustand zu finden, wobei die Adjektive „induziert“ und „verteilend“ beide gewisse Vorteile haben. Aber nach einiger Überlegung, erschien der Begriff „teilnehmend“ am realistischsten.

werden entweder nur teilweise oder nur zeitweise eingesetzt. Um diese Frage zu erörtern, müssen wir uns der weitgehend selbsterklärenden Begriffe „erzwungene Ungenutztheit“ und „vorenthaltene Kapazitäten“ bedienen, deren volle Bedeutung wir später zu verdeutlichen versuchen werden.

(2) Teilnehmende Ungenutztheit kann sich im Rahmen einer restriktiven Quotenregelung ergeben

„Teilnehmende Ungenutztheit“ an Geräten ist als solche in der Praxis nicht immer leicht zu unterscheiden. Betrachten wir den Fall von Maschinen, die aufgrund restriktiver *Quoten*, die von einem Kartell als Reaktion auf einen Preisverfall verhängt wurden, nicht betrieben werden. Solche Geräte könnten aus verschiedenen Gründen nicht verschrottet werden. Wenn seine fortgesetzte ungenutzte Existenz auf die Befürchtung zurückzuführen ist, dass Quotenrechte verloren gehen, wenn die Kapazität vernichtet wird, kann es zu teilnehmender Ungenutztheit kommen. Beteiligungsrechte können selbstverständlich auch auf andere Weise erlangt werden. Beispielsweise *können* Vorkehrungen getroffen werden, um die Verschrottung der Anlage zu ermöglichen. Eine Entschädigung (in Form eines Kapitalbetrags oder seines Äquivalents) kann an diejenigen gezahlt werden, die spezialisierte Produktionskapazitäten *vernichten*. Wenn jedoch nicht auf Entschädigungsregelungen dieser Art zurückgegriffen wird, ist es wahrscheinlich, dass es zu teilnehmender Ungenutztheit kommt.

(3) *Ressourcen können sich aufgrund von Beteiligungsrechten tatsächlich in Untätigkeit an einen monopolisierten Handel anhängen*

Die extreme Form entsteht, wenn Ressourcen bewusst spezialisiert werden — obwohl anerkannt wird, dass sie ungenutzt bleiben werden — weil dadurch, angesichts der bestehenden Methoden der bestimmenden Quoten, das Recht, zu einem großen Output beizutragen, oder das Recht, mit dem gegenwärtigen Output fortzufahren, gesichert wird. Die „Quote“ ist natürlich immer wirtschaftlich unbestimmt.² Aber die damit verbundenen Interessen müssen *irgendeine* Formel für die Verteilung haben, wie willkürlich auch immer, oder das gesamte Schema zur Ausbeutung der Gemeinschaft wird zusammenbrechen. In der Praxis kann beobachtet werden, dass sie auf die Idee der „Angemessenheit“ zurückgreifen. Nach diesem Prinzip scheint die „gerechte“ Produktion für jede Person oder jedes Unternehmen eine zu sein, die in einem gewissen Verhältnis zur bisherigen Produktion und den vorhandenen Kapazitäten steht.³ Jedes potenziell konkurrierende Unternehmen, das seine Interessen innerhalb einer Beschränkungsregelung zusammenführt, wird sich jedoch weiterhin bemühen, seine eigenen Rechte darin *auszuweiten*. Daher wird ein Unternehmen in dieser Position oft darauf bestehen, seine Kapazitäten beizubehalten, oder seine

² Das bedeutet, dass es im Preismechanismus keine Determinanten gibt, die die Produktion unter denjenigen aufteilen, die an den Vorteilen des Monopols beteiligt sind. Aus gesellschaftlicher Sicht muss die Verteilung willkürlich sein.

³ Zur Frage der „Angemessenheit“ und der „gerechten“ Quote siehe W.H. Hutt, „Nature of Aggressive Selling“, *Economica* (August 1935): 315-16.

Produktionsleistung ist häufig der offensichtliche entscheidende Faktor, aber auch die Menge der vorhandenen Ausrüstung wird als Recht (und gelegentlich vielleicht sogar als Macht) angesehen, eine bestimmte Produktionsleistung zu erbringen.

(4) *Sofern keine vollständigen Fusionen möglich sind, dürften ungenutzte Kapazitäten für die „Quotenjagd“ erhalten bleiben*

Ungenutzte Kapazität dieser Art scheint in der modernen Welt von erheblicher praktischer Bedeutung zu sein. Daraus ergeben sich mehrere für die heutige Gesellschaft typische ökonomische Phänomene. Der Kampf um eine „gerechte“ Verteilungsregelung unter den Eigentümern potenziell konkurrierender Ressourcen steht im Widerspruch zu Regelungen zur Eindämmung der Produktivkraft. Im Falle einer Fusion, bei der alle Wettbewerber oder ehemaligen Marktteilnehmer vollständig übernommen werden, scheint es relativ einfach zu sein, die Produktion unter Kontrolle zu halten und Kapazitäten abzubauen. Bei Kartellen, Preisabsprachen und lockereren Formen der Zusammenarbeit sind die Interessen, die sich einer kollektiven Kontrolle unterwerfen, jedoch oft widerwillig und rebellisch und drohen mit Unzufriedenheit über ihre Quoten. Aus diesem Grund ist es wahrscheinlich, dass „vorenthaltene Kapazität“ *erhalten* bleibt. Es wird erwartet, dass der Erhalt der tatsächlichen Kapazität Beteiligungsrechte verleiht oder erwirbt. Und aus dem gleichen Grund wird die Kapazität häufig tatsächlich erweitert, ein Vorgang, der gemeinhin als „Kontingentsjagd“ oder „Quotenjagd“ bezeichnet wird.

(5) Da die Teilnahme an der Ungenutztheit einer harmonischen Produktionsbeschränkung entgegenwirkt, können andere Verteilungsvereinbarungen angestrebt werden

Bei Ausrüstung wird jedoch in der Regel anerkannt, dass auch andere Verteilungsvereinbarungen möglich sind. In der Tat kann es ein starkes Motiv für solche Vereinbarungen geben. Es besteht fast immer das Gefühl, dass solche „Überkapazitäten“ beseitigt werden sollten. Es wird anerkannt, dass die psychologische Wirkung großer Mengen ungenutzter Ausrüstung gegen die „loyale“ Aufrechterhaltung der Preise spricht. Wenn sich dieser Standpunkt durchsetzt, kommt ein weiterer Aspekt der Ungenutztheit zum Vorschein, nämlich ihre „aggressiven“ Möglichkeiten. Wie wir sehen werden, stärkt der „aggressive“ Aspekt zwar das Monopol, indem es es vor externen Eindringlingen schützt, doch ist die interne Situation häufig prekär, wenn das Verteilungssystem nicht von allen, die ihm unterliegen, als offensichtlich gerecht akzeptiert wird. Wenn es nicht als gerecht empfunden wird, dann scheint jedes Mitglied mit ungenutzten Ressourcen den Rest ständig zu bedrohen. Das bloße Vorhandensein einer „teilnehmenden Ungenutztheit“ unter diesen Umständen kann daher die Aufrechterhaltung guter interner Beziehungen innerhalb einer produktionsleistungsbeschränkenden Gruppe verhindern, ebenso wie Vereinbarungen, die den einzelnen Nationen Sicherheit bringen sollen, manchmal Krieg auslösen können. Solange „Überkapazitäten“ bestehen, haben die Kartellorganisatoren eine heikle Aufgabe. Daraus folgt, dass, wenn praktikabel, eine Art Abrüstungsplan in Kraft gesetzt wird. Die eigentliche Verschrottung oder phy-

sische Zerstörung der Anlage wird im Hinblick auf die Beseitigung des Anreizes zur „Kontingentjagd“ veranlasst. Oder, weniger drastisch, interne Finanzregelungen führen zu einer Vereinbarung, keine Abschreibung oder Erneuerung der ungünstig gelegenen Anlage vorzusehen, so dass die „Überkapazität“ nach und nach ausgelöscht wird. Diese *internen* Streitigkeiten zwischen potenziell konkurrierenden Interessen laufen jedoch immer Gefahr, geflickt zu werden und der Ausplünderung der Verbraucher ein größeres Maß an Dauerhaftigkeit zu verleihen. So wie der Frieden für alle Nationen kollektiv betrachtet von Vorteil ist, so ist auch die Aufrechterhaltung des Monopols für die Mitglieder des Beschränkungssystems kollektiv betrachtet von Vorteil. Wenn die Mitglieder nur Vertrauen in die Integrität des anderen haben können, bringt das Vorhandensein von „teilnehmender Ungenutztheit“ keinen Nachteil über den Verlust der Rendite auf den Schrottwert der „vorenthaltenen Kapazität“ hinaus; und wie wir später sehen werden, wird die entsprechende „aggressive“ Funktion gegenüber Marktteilnehmern von außen ihren Fortbestand zu einem Vorteil machen. Es wird sich nicht auf den unmittelbar optimalen Preis für die Produktion der Monopolgruppe auswirken; aber es wird ein höheres langfristiges Optimum ermöglichen.

(6) *Neu auf den Markt drängende Ressourcen können angezogen werden, um an der Chance auf Nutzung in einem monopolisierten Bereich teilzuhaben. Die daraus resultierende teilnehmende Ungenutztheit kann am Beispiel des Benzin-einzelhandels veranschaulicht werden*

Die vielleicht wichtigsten Fälle von „teilnehmender Ungenutztheit“ sind diejenigen, in denen es keine Kämpfe um Verteilungsrechte gibt, sondern lediglich das Vertrauen auf eine gewisse *Chance*, an der Beute teilzuhaben. Dieser Zustand kann vorliegen, wenn es keine wirksamen Beschränkungen für den Zugang zu einem privilegierten Produktionsbereich gibt. Die Eigentümer der ungenutzten Ressourcen wissen, dass durch ihre Existenz und Disposition eine gewisse *Chance* besteht, an den Vorteilen einer bestimmten Beschränkung teilzuhaben. In diesem Fall stellt sich also keine Frage von Quoten. Ein gutes Beispiel für diese Art von „teilnehmender Ungenutztheit“ bei Anlagen findet sich in der Versorgung mit Tankstellen, *wenn die Einzelhändler die Anlagen besitzen oder mieten*. Der Einfachheit halber nehmen wir an, dass zwischen den Unternehmen, die Benzin herstellen und liefern, Wettbewerb herrscht (d.h. Wettbewerb *außer* zwischen den Einzelhändlern selbst), sodass die nahezu einheitliche Beschaffenheit von Benzin anerkannt ist und es daher keine getrennten Tanks und Zapfsäulen für die verschiedenen Marken konkurrierender Unternehmen gibt. In den Beziehungen zwischen den Einzelhändlern selbst kann immer noch ein stillschweigendes oder formelles Monopol herrschen, das sich in einer stillschweigenden oder formellen Preisbindung ausdrückt. Wenn solche Beziehungen die Gebühr für den Verkauf von Benzin in einem Bezirk beeinflusst haben und es keine vollständig wirksamen Vereinbarungen gab, die Marktteilnehmer daran hinderten, in den Markt einzudringen, wird wahrscheinlich mehr Ausrüstung zur Verfügung gestellt, als im Wettbewerb eingerichtet worden wäre. Denn es gibt Vorteile, die durch die Beteiligung an den Monopoleinnahmen geerntet werden können, und die bloße Bereitstellung von

Ausrüstung gibt die Chance, an ihnen teilzuhaben. Daher wird der Prozess fortgesetzt, wobei die von jedem Teilnehmer erhaltenen Anteile sukzessive verwässert werden. Die theoretische Grenze wird durch die Situation gesetzt, die besteht, wenn die Nutzungschance (der durchschnittliche Nutzungsgrad) in einem Ausmaß gesunken ist, der dem Wert einer Investition im monopolisierten Bereich mit einer Investition außerhalb entspricht. Eine solche theoretische Grenze würde tendenziell nur dann erreicht werden, wenn die Marktteilnehmer wirklich erfolgreich eingreifen könnten; und wenn dies der Fall wäre, würde jedes *stillschweigende* Monopol zusammenbrechen. Das heißt, wenn der Benzinpreis nicht durch Gewohnheit oder Zwang festgelegt würde, würde er auf ein Niveau fallen, das mit jeder ungenutzten Anlage unvereinbar wäre, außer mit einer Anlage in „Pseudo-Ungenutztheit“ (der Fall, der in Kap. III Abs. 11) besprochen wurde. Zeitgenössische soziale Vereinbarungen erlauben jedoch nur sehr selten einen so wirtschaftlichen Prozess, und ein Maß an teilnehmender Ungenutztheit, unter dem die Ausbeutungserträge ziemlich weit verbreitet sind, ist das häufigste Phänomen im Benzinhandel. Der Zustand manifestiert sich in mehr Ungenutztheit oder spärlicherer Nutzung eines Teils oder der gesamten Anlage, als es die Unteilbarkeit der effizienten Geräteeinheit erfordert.⁴ Es gibt zusätzliche Kapazitäten, deren Bereitstellung sich ohne die Preisvereinbarung oder stillschweigende Absprache niemals lohnen würde. Denn solange die Preisbindung besteht, machen alle konkurrierenden Anlagen die Nutzung einer genau gleichen Kapazität unrentabel (*ceteris paribus* und natürlich unter der Annahme, dass die

⁴ Effizient bedeutet in Bezug auf jede lokale Konzentration der Nachfrage.

rentabelste Produktionsmenge bekannt ist). Unter diesen Umständen *fügen* die Marktteilnehmer einen Betrag in die Leistung der Dienste *ein*: Sie *fügen* nichts zur Produktionsleistung *hinzu*.⁵ Eine identische Situation entsteht immer dann, wenn es zu einer Verdopplung oder Vervielfachung von Anlagen kommt, die von Propagandisten und in der Literatur als „Verschwendung durch Wettbewerb“ bezeichnet wird.⁶

(7) *Teilnehmende Ungenutztheit kann leicht mit Pseudo-Ungenutztheit oder aggressiver Ungenutztheit verwechselt werden*

Wir müssen anerkennen, dass bei Geräten der Erhalt von „Überkapazitäten“ unter Monopolen oft auf andere Motive als die Erreichung von „teilnehmenden“ Rechten zurückzuführen sein *kann*. Es ist schwierig, tatsächliche Situationen zu interpretieren. Insbesondere „Pseudo-Ungenutztheit“ kann mit „teilnehmender Ungenutztheit“ verwechselt werden. Daher möchten die Eigentümer der Anlagen diese möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt wieder einsetzen, weil sie davon ausgehen, dass eine Belebung der Nachfrage dann eine Ausweitung der Produktion rentabel machen wird. Sie können dies glauben, selbst wenn sie ein vollständiges Monopol auf ihr spezifisches Produkt haben. Und sie sind noch eher geneigt, Produktionskapazitäten nicht aufzugeben (d.h. durch Verschrottung zu ent-

⁵ Siehe Hutt, „Nature of Aggressive Selling“, S. 315.

⁶ Wir müssen den Leser daran erinnern, dass, wenn die geografische (räumliche) Verteilung der Nachfrage sowie die Unteilbarkeit der effizienten Geräteeinheit eine unterbrochene Auslastung verursacht, keine Verschwendung vorhanden ist. In dem Fall herrscht „Pseudo-Ungenutztheit“.

spezialisieren), wenn es ihre Politik ist, das Eindringen potenzieller Konkurrenten zu verhindern, sobald bessere Zeiten anbrechen; denn aufgrund dieser Politik dürfen sie ihr Monopol nicht übermäßig ausnutzen, damit sie nicht durch eine Ausweitung der Nachfrage in Schwierigkeiten geraten, und sie werden dann froh sein, über die Reserveanlagen zu verfügen. Aber „aggressive Ungenutztheit“ wird wohl noch leichter mit „teilnehmender Ungenutztheit“ verwechselt. Wir werden auf diese Frage zurückkommen.

KAPITEL VIII

TEILNEHMENDE UNTÄTIGKEIT BEI ARBEIT

- (1) *Teilnehmende Untätigkeit bei Arbeit wird am deutlichsten bei „Kurzarbeit“ mit „arbeitsteilenden“ Motiven, wobei die Monopoleinnahmen gleichmäßig aufgeteilt werden*

„Teilnehmende Untätigkeit“ bei Arbeit findet sich in seiner klarsten Form in der „Kurzzeit“-Arbeitspolitik mit „arbeitsteilenden“ Motiven. Durch das Zurückhalten von Arbeit erhalten die Arbeiter eine Summe, die über den wettbewerbsfähigen (natürlichen Knappheits-)wert der gesamten erbrachten Arbeit hinausgeht. Aber anstatt dass einige der Arbeiter zu anderen Arbeitsplätzen wechseln, wenn die Menge der gelieferten Arbeit auf diese Weise reduziert wird, nehmen sie an den zusätzlichen Einnahmen teil, indem sie sich an dem reduzierten Arbeitsangebot beteiligen. Das Teilen der Arbeit verleiht das Recht, die Beute zu teilen. Wenn sie die Arbeit wechseln, verlieren sie solche Rechte; daher bleiben sie in teilweiser Untätigkeit. Sobald sie einmal im Handel Fuß gefasst haben, können sie ihren Anteil einfordern, indem sie die vermeintliche moralische Sanktion des „Rechts auf Arbeit“ ausnutzen. Dies bedeutet einen glei-

chen Anteil der Einnahmen pro Person, da eine solche Gleichstellung als offensichtlich gerecht angesehen wird.¹

(2) Die Beendigung der Anstellung ist ein Mittel, um Monopoleinnahmen unter einer schwindenden Anzahl von Personen aufzuteilen

Da jedoch diejenigen, die einem Handelsgewerbe mit „zurückgehaltener Kapazität“ angehören, absterben, sterben ihre Rechte tendenziell mit ihnen, und wenn die Dinge statisch bleiben, werden die Monopoleinnahmen allmählich auf eine kleinere Anzahl von Personen verteilt. Aber andere Dinge bleiben in der Praxis nicht statisch. Es können externe Ursachen beobachtet werden, die zum Zusammenbruch dieser Form des Protektionismus führen. Darüber hinaus kann man, selbst wenn die Beschränkungen am stärksten sind, das Gefühl haben, dass die Söhne der Beschäftigten zum Beispiel auch das „Recht auf Arbeit“ haben. Und die öffentliche Meinung, die berücksichtigt werden muss, wird von der Karrieresuche beeinflusst. Eine ausreichende Ausbildung oder Einstellung wird daher manchmal erlaubt sein, um den Erlös auf eine Reihe von Personen zu verteilen, die nicht abnehmen. Doch die Existenz von „Kurzarbeit“ scheint in der Regel die Anstellungsverweigerung zu rechtfertigen. Und es gibt keinen notwendigen Grund, warum diejenigen, die die Einstellung kontrollieren, diese nicht einschränken sollten, bis nach Todesfällen und Auswanderung alle, die mit dem

¹ Die Rechte werden nicht als völlig gleich angesehen, wenn die Frage der Grade ins Spiel kommen. Wenn die anteilige Anzahl der Arbeiter in jedem Besoldungsgrad (z.B. zwischen Maurern und ihren Gesellen) starr durchgesetzt werden können, kann es zu einer Aufteilung der Beute zwischen diesen Gruppen als solche kommen.

Handel verbunden sind, für den gesamten konventionellen Arbeitstag beschäftigt sind, während sie die Beute unter sich teilen. Das Monopol geht weiter, aber „teilnehmende Untätigkeit“ ist dann verschwunden.

(3) *Einem Arbeitnehmer, der eine andere Beschäftigung annimmt, werden keine Mitbestimmungsrechte eingeräumt*

Nun verschwindet seltsamerweise fast immer der Gesichtspunkt, der eine gleichmäßige Aufteilung der Monopoleinnahmen als offensichtlich gerecht ansieht, wenn ein Individuum nicht in der eigentlichen Beschäftigung verbleibt. Wir sagen „seltsamerweise“, weil kein vorstellbares Eigenkapital gestört wäre, wenn ein Individuum solche Rechte mit sich führen könnte. Es sind Verteilungsregelungen *denkbar*, bei denen das geringere Arbeitsangebot von einer geringeren Anzahl von Arbeitern erbracht werden könnte, die jeweils den ganzen Tag arbeiten, während der Rest des Handels seinen Anteil am Ausbeutungserlös in Form einer Entschädigung erhält. Die Belastung für die Gemeinschaft wäre geringer, wenn dieser Kurs befolgt würde, denn die ausscheidenden Arbeitnehmer könnten in anderen Bereichen konkurrieren (d.h. die Gesellschaft könnte ihre Dienste in Anspruch nehmen). Aber wir haben in der Praxis keinen Fall dafür gefunden. Entweder wurde der Überschuss monopolistischer Einkünfte gegenüber wettbewerbsfähigen Einkünften unter Arbeitsbeschränkung nicht anerkannt;² oder,

² Dies ist am häufigsten die Erklärung. Die Arbeitnehmer selbst erkennen natürlich nicht, dass sie in irgendeiner Weise an den Vorteilen des Protektionismus teilhaben. Im Normalfall wissen sie vielleicht einfach, dass sie das Gebiet gefunden haben, das ihnen das bestmögliche Einkommen verspricht.

wenn der Überschuss deutlich oder einigermaßen erkannt wurde, wurde der Eindruck erweckt, dass die öffentliche Meinung eklatantere Wege zur Aufteilung nicht billigen würde.

(4) *Ein ausgeschlossener Arbeitnehmer kann arbeitslos bleiben und an einen monopolisierten Handel gebunden sein, weil seine Verfügbarkeit seine Chance auf die privilegierte Beschäftigung erhöht, die er möglicherweise bietet*

Ein ziemlich ähnlicher und tatsächlich häufiger Fall ist der, der entsteht, wenn ein Arbeitnehmer aus einem Gewerbe durch eine erzwungene Lohnerhöhung (die seine weitere Beschäftigung unrentabel macht) oder durch Lohnstarre in Zeiten der Depression *verdrängt* wird. Arbeitsteilung wird nicht als gute Maßnahme angesehen, und die Vorteile bleiben denen vorbehalten, die tatsächlich beschäftigt sind. Nehmen wir außerdem an, dass es keine *teilweise* Teilhabe durch Arbeitslosengeld gibt. Der verdrängte Arbeitnehmer darf dann andere verfügbare Arbeit verweigern, nicht (wie im Falle der „Pseudo-Untätigkeit“), weil die *konkurrenzfähige* Verdienstquote in seinem ursprünglichen Gewerbe seine *Chance* auf Beschäftigung dort wertvoller macht, sondern weil dadurch seine *Chance* auf Teilhabe an den Monopolgewinnen erhöht wird. Wenn er einmal im Handel war, ist seine Chance dafür höher, als wenn er ein *reiner* Marktteilnehmer ist. Denn obwohl sein Recht, sich zu gleichen Teilen an der Beute zu beteiligen, stillschweigend verweigert wurde, mag es dennoch moralisch gerecht erscheinen, dass eine erhöhte Nachfrage nach dem Produkt dazu führen sollte, dass er absorbiert wird, bevor eine *weitere* Ausbeutung der Ver-

braucher praktiziert werden sollte. Seine Verfügbarkeit ist sozusagen privilegiert.

(5) Selbst wenn eine befristete Beschäftigung die Verfügbarkeit eines ausgeschlossenen Arbeitnehmers nicht zerstören würde, könnte dies sein Recht auf eine privilegierte Beschäftigung schwächen

Das Maß an Untätigkeit kann in einer solchen Situation erhöht werden, da der entlassene Arbeitnehmer es wahrscheinlich als gute Taktik betrachten wird, andere Beschäftigungsmöglichkeiten zu verweigern, auch wenn sie seine tatsächliche Verfügbarkeit im Falle einer Wiederbelebung der Nachfrage nicht verringern. Denn wenn er keine Vorzugsrechte durch die Mitgliedschaft in einer Fachgewerkschaft hat, könnte der Besitz eines anderen Arbeitsplatzes die Kraft seines „Rechts auf Arbeit“ in seinem früheren Beruf schwächen. Dieser Faktor steht wahrscheinlich in engem Zusammenhang mit einer weiteren psychologischen Überlegung. Der entlassene Arbeitnehmer weiß wahrscheinlich, dass er durch die vorübergehende Annahme einer schlecht bezahlten Arbeit „seinen Status verliert“ und dass dies seiner Rückkehr zu seinem Hauptberuf entgegenwirkt. So berichtet uns J.S. Poyntz³, wie „ein Vorarbeiter sagt, dass ein arbeitsloser Mechaniker im Winter nicht in eine Gasfabrik gehen würde: Er glaubt, dass er lieber verhungern würde. Das würde ihm sonst bei seinem nächsten Job zum Nachteil gereichen. Sie würden sagen: ‚Er ist nur ein Gasbrenner; er ist kein Mechaniker.‘“ Teilweise ist eine solche Arbeitsverweigerung

³ In *Seasonal Trades*, herausgegeben von S. Webb und A. Freeman (London: Constable, 1912), S. 48.

als unter die Kategorie der „bevorzugten Untätigkeit“ fallend anzusehen, indem der befürchtete Prestigeverlust eine Angst vor dem Verlust des *Selbstwertgefühls* ist. Der Verlust des *Rechts* auf Arbeit (oder des Rechts auf Vorrang bei der Einstellung) als Mechaniker kann jedoch in solchen Fällen oft der Hauptfaktor sein.

(6) In einem monopolisierten Bereich können Neueinsteiger angezogen werden, um an den Beschäftigungsmöglichkeiten teilzuhaben. Die daraus resultierende teilnehmende Untätigkeit kann am Beispiel von Börsenmaklern veranschaulicht werden

Die „teilnehmende Untätigkeit“, bei der es keinen Kampf um Verteilungsrechte gibt, sondern lediglich das Vertrauen auf eine gewisse Chance, an der Beute teilzuhaben, entsteht nicht nur dadurch, dass diejenigen, die aus einem Gewerbe ausgeschlossen wurden, diesem weiterhin verbunden bleiben, sondern auch dadurch, dass tatsächlich Neulinge angezogen werden. Wenn dies der Fall ist, haben wir eine der Situationen, in denen der Begriff „überfüllt“ in Bezug auf einen Beruf eine gewisse Bedeutung hat. Dieser Zustand kann eintreten, wenn die Vergütung der Beschäftigten in einem Beruf monopolistisch auf einem hohen Niveau festgelegt wird, während der freie Zugang zum Beruf nicht vollständig verhindert werden kann oder die Priorität bei der Einstellung nicht wirksam durchgesetzt werden kann. Das deutlichste Beispiel sind Börsenmakler, deren Gebühren feststehen, während der Zugang nur teilweise beschränkt ist. Viele Börsenmakler haben über einen längeren Zeitraum wenig zu tun, aber aufgrund des fehlenden Wett-

bewerbs gibt es immer noch eine ausreichende Gewinnchance, damit es sich lohnt, einzusteigen und zu bleiben.

(7) Teilnehmende Untätigkeit in der Ärzteschaft

In anderen Berufen ist die teilnehmende Untätigkeit oder das Nichtstun nicht so einfach nachweisbar. Ein komplexes und möglicherweise wichtiges Beispiel ist die Medizin. Es gibt einige Gründe für die Befürchtung, dass das Problem zu einem späteren Zeitpunkt in diesem Beruf ernst werden wird. Aber die Situation ist in diesem Fall verschleiert. Gebühren für medizinische Dienstleistungen sind nicht festgelegt, so wie die Gebühren für Börsenmakler festgelegt sind. Es gibt in der Tat nichts, was einen Arzt daran hindert, zwischen seinen Patienten unterscheidende Gebühren zu verlangen. Aber diese Macht an sich beweist die Existenz eines persönlichen oder kollektiven Berufsmonopols; und obwohl nicht formell festgelegt, werden die Gebühren durch „Angemessenheit“, stillschweigendes Monopol, Gewohnheiten (die sich von Bezirk zu Bezirk unterscheiden), Absprachen und Vorstellungen von beruflicher Etikette kontrolliert. Es gibt keinen „Standardtarif“, aber die Gewerkschaft ist mächtig. Auf der anderen Seite kann die Beschränkung des Zugangs durch hohe Ausbildungsgebühren, langwierige Studiengänge und einen Prozess der Eliminierung durch Prüfung nicht vollständig wirksam sein. Denn abgesehen von der Möglichkeit, dass sich die öffentliche Meinung gegen eine zu auffällige Zugangsbeschränkung auflehnen würde, gibt es Eigeninteressen von Bildungseinrichtungen, die eine Steuer für das Privileg erheben können, um den Zugang zum Beruf zu konkurrieren. Die Lehrinteressen dürften es nicht zulassen, dass

der wertvolle Verkehr durch die Praxisinteressen zunichte gemacht wird. Es gibt auch eine Rivalität zwischen den Lehrkräften, die das stillschweigende Monopol, das zur Steuer führt, schwächt. Die Gebühren für Unterricht und Ausbildung sind nicht so hoch, wie sie sonst festgelegt werden könnten und der Prozentsatz der bestandenen Prüfungen darf höher sein. Das Ergebnis ist, dass im Beruf selbst früher oder später ein System des Teilens (sowohl der Arbeit als auch des Entgelts) entstehen muss; viele Praktiker verdienen ihren Lebensunterhalt mehr durch den Grad ihres Honorars als durch die Intensität ihrer Arbeit. Die Auswirkungen der Überlastung würden sich in diesem Fall in einer gewissen Gemächlichkeit, Nachlässigkeit oder Überflüssigkeit seitens vieler Praktiker äußern, nicht jedoch in tatsächlicher „Untätigkeit“ im üblichen Sinne des Wortes. Wir können die Bedingung „teilnehmende Untätigkeit“ nennen.⁴ Solange die Zugangsbedingungen nicht zu schwierig oder zu teuer sind, dürfte diese Verwässerung sowohl der erbrachten Dienstleistungen als auch der Monopoleinnahmen anhalten. Letztendlich müssen sich nach aufeinanderfolgenden Verwässerungen die individuellen Einkommenserwartungen innerhalb des Berufsstandes mit denen anderer Berufe in einem Gleichgewicht befinden (vielleicht einem gefährlich instabilen Gleichgewicht). Dieses Gleichgewicht hängt vom Vorhandensein von

⁴ Die Tatsache, dass die Freizeit nicht sehr gleichmäßig verteilt ist (wie es der Fall wäre, wenn der Zufall der einzige Faktor wäre), ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass unterschiedliche Reputation, soziale Stellung, Persönlichkeit (und möglicherweise unterschiedliche Fähigkeiten) sowie der mit einer Praxis erworbene gute Ruf usw. die Menge der von Einzelpersonen zu den üblichen oder festen Gebühren erbrachten Dienstleistungen beeinflussen.

Unterbeschäftigung – diffuser und verdeckter⁵ „zurückgehaltener Kapazität“ – in dem geschützten Beruf ab.

(8) *Teilnehmende Untätigkeit kann in schlecht bezahlten Gelegenheitsgeschäften bestehen*

Eine ähnliche Situation kann in einigen Gelegenheitsberufen und sehr schlecht bezahlten Berufen vorliegen. Die Untersuchung dieses Gebiets gestaltet sich jedoch schwierig, da wir bei der Interpretation der Praxis mit einer sehr komplexen Situation konfrontiert sind. Erstens sind solche Beschäftigungen bereits in einem anderen Sinne „überfüllt“, als es unser Begriff „teilnehmende Untätigkeit“ impliziert. Wie wir bereits zuvor betont haben, stellen schlecht bezahlte Berufe die einzigen Möglichkeiten dar, die all jenen bleiben, die durch restriktive Maßnahmen auf dem Arbeitsmarkt von besseren Berufen ausgeschlossen wurden. Daher dürften die Verdienstmöglichkeiten bei den verbleibenden Gelegenheiten sehr gering sein, *selbst wenn diese mit zusätzlichen Beschränkungen verbunden sind*. Zweitens, und dies ist ein schwerwiegenderes Problem mit dem wir uns befassen müssen, gibt es möglicherweise keine offensichtliche Monopolisierung, aber dennoch eine *tatsächliche* Monopolisierung unter den Arbeitnehmern in den am wenigsten privilegierten Beschäftigungsarten. In Ermangelung einer Lohn-

⁵ Daher können Beratungsgespräche länger dauern, als es für einen Arzt wirtschaftlich wäre, wenn er versuchen würde, seine Kapazitäten voll auszuschöpfen. Dies ist eines der Ergebnisse der Situation, die immer dann entsteht, wenn die Preise festgesetzt sind, aber nicht die Menge und Qualität der verkauften Ware. Der Wettbewerb drückt sich dann eher in anderen, weniger dringlichen Dingen als den Preisen aus (aus Sicht der Verbraucher).

festsetzung (z.B. durch Gewerkschaften) scheint es, als gäbe es keinerlei Parallelen zu den bereits diskutierten Fällen von „teilnehmender Untätigkeit“. Eine ähnliche Situation kann sich jedoch tatsächlich aus den im folgenden Absatz erläuterten Gründen ergeben.

(9) *Die Verachtung, die Arbeitgebern von Niedriglohnarbeitern entgegengebracht wird, hat dieselben Folgen wie die Festsetzung von Löhnen*

In Bezug auf die Vergütung der am niedrigsten bezahlten Teile der Arbeiterklasse neigt eine durch und durch verwirrte öffentliche Meinung dazu, diejenigen, die Arbeitnehmern, deren Dienstleistungen von geringem Marktwert sind, eine Beschäftigung anbieten, mit Missfallen zu betrachten. Anstatt Praktiken und Institutionen zu verurteilen, die ihren Wert niedrig *halten*, ist es üblich, die *Unternehmer* zu missbilligen, durch deren Initiative sie mit den befriedigendsten verbleibenden Möglichkeiten verbunden sind. Betrachten wir zum Beispiel die allgemeine Ablehnung von „Ausbeuterbetrieben“. Typische Reformer waren so dumm, dass sie erwartet haben, dass sowohl *unbedeutende* als auch wichtige Kapitalisten eine Situation korrigieren, die das Ergebnis weit verbreiteter Beschränkungen ist. Das gesamte Verteilungssystem über den Wertmechanismus wurde durch Zwangseinflüsse auf dem Arbeitsmarkt beeinflusst; und dennoch wurde vom „Ausbeuterbetrieb“ (dem „schlechten Arbeitgeber“) erwartet, dass er dies korrigiert, indem er für die Restbestände des Arbeitskräfteangebots mehr als den Marktpreis zahlt. Wenn also ein „nationales Minimum“ befürwortet wurde (mit der Begründung, dass große Armut be-

dauerlich ist), ging es dabei nicht um *Verteilungsmaßnahmen*, die es der Gemeinschaft ermöglichen würden, (durch Steuern) Renten oder Zulagen für die Armen zu finanzieren, wodurch die sozialen Bedingungen oder Ungerechtigkeiten, die sie empören, beseitigt würden.⁶ Im Gegenteil, die Agitationen haben unbewusst eine Verringerung der Produktion (d.h. eine künstliche Verknappung) in nicht monopolisierten Bereichen gefordert; denn dies ist natürlich die tatsächliche Auswirkung, wenn man freie Produktionsvorgänge mit auferlegten Kosten belastet. Die Armen sollen durch die Besteuerung derjenigen unterstützt werden, die Ressourcen für die Beschäftigung der Ärmsten der Armen bereitstellen, und den Verbrauchern wird ein völlig vermeidbarer Nachteil auferlegt. Und da im Allgemeinen die Ärmsten auch als Verbraucher am meisten leiden müssen und diejenigen, die nicht arm sind, in der Regel einen Teil der Erlöse aus künstlich herbeigeführten Knappheiten erhalten (insbesondere „die guten Arbeitgeber“)⁷, führt dies letztendlich dazu, dass den Unterlegenen viel mehr geraubt wird, als ihnen offensichtlich zugeteilt wird. Es ist diese weit verbreitete Verwirrung, die zu der tragisch fehlgeleiteten Anti-Ausbeuter-Propa-

⁶ Auf andere Weise wird auf eine solche direkte Umverteilung zurückgegriffen, insbesondere durch die „sozialen Dienstleistungen“. Ein gutes Beispiel ist der Fall von geförderten Wohnungsbauprojekten. Aber hier kommen die Vorteile in der Praxis denen zugute, die in Bauverbänden organisiert sind, den Lieferanten von Baumaterialien, Architekten und privilegierten Handwerkern. Dies scheint sich tatsächlich nachteilig auf die Armen auszuwirken, da die Subventionen den Effekt haben, die verschiedenen Monopole im Bauwesen zu stärken. Im Bildungswesen war der professionelle Parasitismus nicht so wirksam, und ein Teil der Vorteile kam auch den Armen zugute.

⁷ Zur Bedeutung der „guten Arbeitgeber“, die durch Lohnfestsetzung geschützt sind, siehe W.H. Hutt, *Theory of Collective Bargaining* (London: Staples, 1930), S. 100–04

ganda geführt hat, und es ist dieselbe Verwirrung, die indirekt für die „teilnehmende Untätigkeit“ in den Niedriglohnklassen verantwortlich ist. Das hat dazu geführt, dass die Arbeitgeber der Armen in Verruf geraten sind. Wenn „die Arbeitgeber“ große Unternehmen mit einem gewissen Maß an „natürlichem Monopol“ waren (oder wenn sie in einer stillschweigenden Monopolstellung gegenüber ihren Konkurrenten standen, wie beispielsweise die Londoner Hafenunternehmen in der Vorkriegszeit) und wenn ihre Unternehmensleitungen auch sensibel auf die öffentliche Meinung reagiert haben oder wenn der Humanismus ihrer Direktoren nicht von sozialem Verständnis geleitet war, haben sie möglicherweise freiwillig Löhne angeboten, die über dem Marktwert der Arbeit lagen, und so ihre Wirtschaft mit zusätzlichen Kosten belastet, ihre Nachfrage nach Arbeitskräften eingeschränkt und sich an den Verbrauchern entschädigt. Obwohl die Ursache dafür in einem fehlgeleiteten Altruismus seitens der Arbeitgeberunternehmen oder in ihrer auffälligen, wenn auch widerwilligen Reaktion auf die öffentliche Kritik an den niedrigen Löhnen liegt, ist die Wirkung unter diesen Umständen genau dieselbe, als ob die Lohnfestsetzung durch gewerkschaftliche oder autoritäre Maßnahmen erfolgt wäre. Ob der Ursprung dieser Politik hauptsächlich altruistisch ist oder auf der Angst vor Verachtung beruht, spielt keine Rolle. Diese Tatsache muss anerkannt werden, wenn die Komplexität des Arbeitsmarktes für ungelernete Arbeitskräfte realistisch untersucht werden soll.⁸

⁸ Es kann eine zusätzliche Ursache für „teilnehmende Untätigkeit“ im Zusammenhang mit Gelegenheitsarbeit in einem Bereich geben, in dem freier Zugang besteht. Wenn es für „die Arbeitgeber“ schwierig ist, die individuelle Leistungsfähigkeit zu beurteilen, kann es sehr leicht zu einer stillschweigenden Monopolbildung unter den

(10) *Teilnehmende Untätigkeit ist ein wichtiger Mitverursacher für den lockeren Charakter einiger schlecht bezahlter Beschäftigten. Unter diesen Umständen ist eine Entlockung jenes Charakters ungerechtfertigt*

Wir müssen uns daher mit einem merkwürdigen Ergebnis auseinandersetzen. Ein Beruf, in dem die Verdienste selbst bei einer kontinuierlichen Beschäftigung während der üblichen Arbeitszeit als gering angesehen würden, kann dennoch so weit über dem Marktpreis vergütet werden, dass, wenn alle, die daran beteiligt sind, ungefähr die gleichen Chancen haben, jeden Tag oder jede Woche eingestellt zu werden, eine ausreichende Anzahl an dieser Beschäftigung geteilt wird, um die Durchschnittsverdienste der marginalen Beschäftigten auf das Niveau zu senken, das sie anderswo verdienen könnten. Dies ist sicherlich ein wichtiger Faktor, der zur Entstehung von „Gelegenheitsarbeit“ beiträgt. Wenn dieser „teilnehmende“ Faktor ohnehin die alleinige Ursache ist, dann kann die wiederkehrende Untätigkeit von Individuen nicht als der produktive Zustand angesehen werden, der als „Reserve“ bezeichnet werden kann. Die Lösung in einer solchen Situation kann nicht in einer erzwungenen oder abgesprochenen Entlockerung bestehen, es sei denn,

beschäftigten Arbeitnehmern kommen. Es wird als „teilnehmende Untätigkeit“ in Form von „Bummelstreiks“ ausgedrückt – nicht unbedingt organisiert, sondern ein spontanes, kaum abgesprochenes Zurückhalten von Effizienz mit dem unmittelbaren Ziel, die Chance auf Beschäftigung zu erhöhen – den Job so lange wie möglich zu behalten. Aber solange es keine Barriere für den Beruf gibt oder solange es keine ärmeren Schichten gibt, die in den Markt eindringen könnten, wird jede Ausweitung des Monopols zu einer ausgleichenden Verwässerung führen, bis die *Ertragserwartungen* innerhalb des Monopols denen außerhalb entsprechen.

die Entscheidungsträger sind bereit, eine weniger gerechte Verteilung der Chancen, die der Arbeitsmarkt bietet, durchzusetzen. Der Reformier könnte diese Lösung als das kleinere von zwei Übeln betrachten. Um jedoch vertretbar zu sein, sollte eine erzwungene oder abgesprochene Entlockerung erst nach der vollen Anerkennung dieser Überlegungen befürwortet werden.

(11) Arbeitsaufteilungsvereinbarungen ähneln den Quotensystemen von Kartellen, und Arbeitslosenleistungen, die aus Gewerkschaftsfonds gezahlt werden, ähneln Kartellprämien zum Ausgleich für den Rückgang der Produktion

Es gibt eine sehr enge Analogie zwischen der Kartellpraxis und der aktuellen Gewerkschaftspolitik im Sinne von „Kurzarbeit“. Soweit letzteres eine bewusste Arbeitsteilung darstellt, bewirkt es eine Art Unterbeschäftigung ähnlich den Auswirkungen reduzierter Quotenzuteilungen, wenn die Ausrüstung zwar einen Schrottwert aufweist, aber nicht verschrottet wird. Wir haben gesehen, dass alternative Regelungen, die eine Beteiligung an den Vorteilen des Protektionismus ermöglichen, denkbar sind. Solche Regelungen scheinen im Rahmen eines Arbeitslosenfonds einer Gewerkschaft oder im Rahmen einer Arbeitslosenversicherung zu bestehen, bei der die Mittel vollständig aus den Beiträgen der Arbeitnehmer selbst stammen. Der Zweck der Arbeitslosenunterstützung besteht zweifellos zum Teil darin, die Zustimmung derjenigen zu erhalten, deren Arbeit durch eine hohe Lohnpolitik verdrängt wird. Sie sind potenzielle Störfaktoren, die das Monopol gefährden könnten; und Arbeitslosengeld erhöht sicherlich ihre Bereitschaft zur Nachgiebigkeit oder erleichtert ihre Loyalität gegenüber den Gewerk-

schaften, von deren Beschränkungen sie selbst später zu profitieren hoffen. Die Ähnlichkeit zu den Prämien, die einige Kartelle für die Stilllegung bestimmter Anlagen zahlen, ist offensichtlich.

(12) *Im Gegensatz zu Arbeitslosengeld sind Kartellprämien nicht davon abhängig, dass die Ressourcen in alternativen Bereichen weiterhin ungenutzt bleiben*

Aber die Existenz von Arbeitslosengeld führt in der Praxis nicht zur Auflösung der „teilnehmenden Untätigkeit“ unter entlassenen Arbeitnehmern. Dies stellt einen möglicherweise wichtigen Unterschied zwischen der Ausstattung von Anlagen mit „zurückgehaltener Kapazität“ und der Ausstattung von Arbeitskräften dar. Dem Fabrikbesitzer, der eine reduzierte Quote (gegen einen Bonus) akzeptiert, steht es frei, wenn er möchte, seine „überflüssige“ Anlage auf einige nicht konkurrierende Arbeiten anzuwenden; dem entlassenen Arbeitnehmer ist es *nicht erlaubt* seine Befugnisse in anderen Bereichen einzusetzen. Private und staatliche Leistungen der Arbeitslosenversicherung hängen in der Praxis faktisch davon ab, dass der Einzelne eine bezahlte Arbeit ablehnt, auch außerhalb des Gewerbes, aus dem ihn seine Kollegen ausgewiesen haben oder aus dem er sich „loyal“ zurückgezogen hat. Darüber hinaus werden ähnliche Bedingungen auch in Bezug auf staatliche und private philanthropische „Armenhilfe“ gefordert. „Teilnehmende“ Rechte sind unter diesen Umständen von nahezu absoluter Untätigkeit abhängig. Möglicherweise weil die für die Maßnahmen Verantwortlichen davon abgehalten werden, solche Beiträge als Prämien für die Schaffung von Knappheit zu betrachten – deren

offene Anerkennung könnte beunruhigende Zweifel an der Moralität der Maßnahmen hervorrufen; oder möglicherweise weil im Gegensatz zur Arbeitsteilung die Verteilung der Vorteile oder die Verteilung der Lasten ungerecht erscheinen würde; oder vielleicht wegen anderer Ursachen der Verwirrung, die dazu führen, dass die Beiträge als wohltätige Zahlungen betrachtet werden, die von warmherzigen Kollegen großzügig geleistet werden: Die durch Arbeitsbeschränkungen verdrängten Arbeitnehmer erhalten keine bedingungslose Entschädigung, um ihr Einkommen auf ein Niveau anzuheben, das dem entspricht, was sie auf dem freien Markt verdienen könnten, sondern eine Prämie dafür, dass sie sich vollständig aus dem Arbeitsmarkt zurückziehen. Die daraus resultierende Untätigkeit muss als „Teilnahme“ angesehen werden, obwohl die erworbenen Verteilungsrechte nur einen sehr geringen Anteil gewähren.

(13) *Staatlich subventionierte Arbeitslosenhilfe unterstützt in der Praxis die allgemeine Restriktion auf dem Arbeitsmarkt und ist von absoluter Untätigkeit abhängig*

Die Situation ist in der Praxis kompliziert, da es nicht nur ihre Gewerkschaft oder eine Organisation ist, die „die Branche“ vertritt, die die Zustimmung des entlassenen Arbeitnehmers erkauft. Auch der Staat leistet seinen Beitrag. So bewundernswert wir auch die politischen Ideale finden mögen, die dazu führen, dass der Staat Beiträge zu Arbeitslosenkassen leistet, und so zweckmäßig wir diese Politik auch finden mögen, müssen wir doch zugeben, dass sie dazu führt, dass private Beschränkungen

auf dem Arbeitsmarkt offiziell unterstützt werden.⁹ Die Gesellschaft akzeptiert unbewusst – und angesichts der Vergangenheit klugerweise – die Vorzüge des *Status quo* und bemüht sich, die Einkommensverhältnisse der besser gestellten Arbeitnehmergruppen zu erhalten. Die Beschwichtigung derjenigen, die ihren Arbeitsplatz verloren haben, wird als wirksameres Mittel zur Aufrechterhaltung traditioneller Ungleichheiten angesehen als Lohnfestsetzungen allein.

(14) *Kartellabsprachen sind freiwillig in einem Sinne, in dem Arbeitsbeschränkungen es nicht sind*

Da die Arbeitslosenversicherung in gewisser Weise die Zusammenarbeit der Arbeitnehmer in einem System erkaufte, das ihnen das Recht auf besser bezahlte Arbeitsformen vorenthält, müssen wir ihre Verdrängung als Ursache für „zurückgehaltene Kapazitäten“ betrachten. Es ist weniger einfach, dies als „erzwungene Untätigkeit“ zu betrachten. Gleichzeitig müssen wir uns daran erinnern, dass die Gewerkschaft oder Lohnregulierung, die ihren Ausschluss bewirkt, nicht freiwillig ist, in dem Sinne, in dem Kartellvereinbarungen freiwillig sind. Letztere sind in der Regel rationale Vereinbarungen. Kartellmitglieder bestehen auf angemessenen Prämien als Gegenleistung für ihr Versprechen, keine Preisunterbietungen vorzunehmen. Aber

⁹ Nachkriegsentwicklungen in England wurden von Sir Sydney Chapman im Jahr 1908 realistisch prognostiziert. Er wies darauf hin, dass die Subventionierung der Gewerkschaftsversicherung letztendlich dazu führen würde, dass der Staat die Politik und Standards der Gewerkschaften aufrechterhalten müsste (L. Brassey und S. J. Chapman, *Work and Wages* [London: Longmans, Green, 1904], Teil II, S. 325–36).

für einen unparteiischen und objektiven Beobachter scheint es auf den ersten Blick so, als würden entlassene Arbeitnehmer (von ihrer Gewerkschaft oder vom Staat) nur ein Almosen erhalten. Sie scheinen zuzustimmen, weil sie das nicht verstehen. Der Eindruck, dass es nichts anderes als ihre Unwissenheit ist, die sie davon abhält, auf einer *gleichen* Aufteilung der Beute als Gegenleistung für ihre Zustimmung zum Verzicht auf „Schwarzarbeit“ zu bestehen, setzt sich beim Verfasser dieses Buches hartnäckig durch. Sie scheinen sich damit abzufinden: Die einheitliche Stimme ihrer Lehrer, so scheint es, lehrt sie, dass die Beschränkung des Wettbewerbs ihren großen Schutz darstellt; aber die Frage nach der Verteilung der Vorteile einer solchen Beschränkung wird nie gestellt. Sicherlich beruht die Zustimmung der Arbeitslosen auf einer Illusion, die nur deshalb fortbesteht, weil niemand ein Interesse daran hat, sie zu zerstreuen. Während der Proteste gegen die „Bedürftigkeitsprüfung“ in Großbritannien blieb dieses grundlegende Problem im Verborgenen.

(15) *Aus Gründen der Gerechtigkeit sollte die Entschädigung, die durch das Arbeitslosengeld einer Gewerkschaft gewährt wird, vollständig sein*

Dass die wahre Natur der Arbeitslosenversicherung die einer Prämie ist, die der Belohnung ähnelt, die einem Mitglied eines Preisabsprachenkartells gezahlt wird, das durch die Einstellung seiner Produktion kooperiert, sich jedoch in einem entscheidenden Punkt davon unterscheidet, hat in der Literatur kaum Beachtung gefunden. Die Blindheit gegenüber diesem kompensatorischen Aspekt der „Arbeitslosigkeit“ hat die derzeitige

moralische Haltung ihr gegenüber sicherlich in einer ganz ungerechtfertigten Weise gefärbt. Wir können diesen Punkt aus einem Buch von Professor Knoop veranschaulichen. Er scheint sich gegen eine Nebentätigkeit von Personen auszusprechen, die Arbeitslosenunterstützung beziehen.

Natürlich ist Professor Knoop berechtigt, jeden Gesetzesverstoß zu beklagen. Dennoch hat man das Gefühl, dass seine Haltung von seiner Zustimmung zu der Ansicht geprägt ist, dass „Sozialhilfe“ nicht als Entschädigung, sondern als wohlthätige Zahlung an diejenigen angesehen werden sollte, für die es keinerlei andere Arbeit gibt. Betrachten Sie die folgende Passage. Er sagt, dass „... der Versicherungsfonds für Zwecke ausgeblutet wird, die eigentlich nicht möglich sein sollten. Beispielsweise kann ein Lebensmittelhändler in einem Vorort, dessen Geschäft fast ausschließlich auf Freitage und Samstage konzentriert ist, seinem Assistenten 42 Schilling pro Woche zahlen. Wenn ein solcher Assistent von Montag bis einschließlich Donnerstag suspendiert würde, könnte er 4 Tage lang Leistungen beziehen, die im Falle eines verheirateten Mannes mit einem Kind 18 Schilling und 8 Pence betragen würden. Der Lebensmittelhändler könnte am Freitag und Samstag 25 Schilling für seine Arbeit bezahlen, damit der Assistent tatsächlich besser dran wäre als bei Vollzeitarbeit.“¹⁰ Aber warum dagegen protestieren? *Ideal* wäre sicherlich, dass der Lebensmittelhändler diesen Mann für Freitag und Samstag nur für 25 Schilling beschäftigt und ihm die Freiheit lässt, der Gemeinschaft von Montag bis Donnerstag in einem anderen regulären Job zu dienen, oder in der fast unbegrenzten Gelegenheitsbeschäftigung, für

¹⁰ D. Knoop, *Riddle of Unemployment* (London: Macmillan, 1931), S. 166.

die der Einzelne auf einem freien Arbeitsmarkt bieten kann. Könnte man *dann* sagen, dass der Lebensmittelhändler die Gemeinde „ausgeblutet“ hat? Können wir in irgendeiner Weise *seine* Handlung bedauern, wenn dem Verkäufer, dem *er* regelmäßig zwei Arbeitstage pro Woche gibt, 18 Schilling und 8 Pence aus der Versicherung bezahlt wird, unter der Bedingung, dass er keine *andere* verfügbare Arbeit übernimmt? Und was den Verkäufer selbst betrifft, hat er, wenn wir diese moralischen Fragen einbringen, nicht das moralische Recht, „tatsächlich bessergestellt“ zu sein, als er es wäre, wenn er allein von seinem Verdienst abhängig wäre? Denn ist er nicht aus den (individuell) profitabelsten Feldern vertrieben oder überredet worden, seine Arbeit zurückzuhalten? Wir geben zu, dass viele Menschen empört bestreiten werden, dass „das ideale System“ einer solchen Person die Freiheit lassen würde, sich um jede reguläre oder gelegentliche Arbeit zu bewerben, die in den ersten vier Tagen der Woche gerade verfügbar ist. Das, werden sie sagen, würde ihn dazu bringen, zu konkurrieren und so die Verdienstraten zu senken, wo sie bereits niedrig waren. Aber wenn sie so argumentieren, sollten sie nicht auch behaupten, dass die Entschädigung vollständig sein sollte? Wenn die Führer der Gewerkschaften wirklich glauben, dass die allgemein praktizierte „zurückgehaltene Kapazität“ (die in der Realität natürlich in Form von Lohnfestlegungen durch Gewerkschaften oder den Staat erfolgt) die Einkommen der Arbeiterklasse insgesamt steigern kann, dann ist es sicherlich ihre Aufgabe, eine gerechte Verteilung der Vorteile mit denen zu vereinbaren, die sie aus dem Arbeitsleben verdrängen oder dazu bewegen, ihre Arbeitskraft zurückzuhalten. Es ist keine Lösung, „das kapitalistische

System“ dafür verantwortlich zu machen. Diese Art von Ungerechtigkeit ist in der Gegenwart offensichtlich korrigierbar.

(16) *Eine vollständige Entschädigung würde verlangt, wenn die Mitglieder einer Gewerkschaft sie als Gesellschafter eines Unternehmens betrachten*

Es wäre eine andere Geschichte, wenn die Mitglieder einer Gewerkschaft diese Organisation so betrachten würden wie Aktionäre ein Unternehmen. Entlassene Arbeitnehmer würden dann auf Arbeitsteilung oder *vollständige* Entschädigung bestehen. Eine solche erzwungene Verwässerung von Monopolgewinnen könnte natürlich die Motive verstärken, die Gewerkschaften zu geschlossenen Körperschaften machen. Es ist möglich, dass Sparsamkeit, Bevorzugung und Bestechung stärkere Faktoren für den Zugang zu besser bezahlten Berufen sind und dass alte junge Menschen und Männer Frauen mit noch größerer Vehemenz unterdrücken. Aber die Durchsetzung ihrer Rechte durch vertriebene Gewerkschafter würde wahrscheinlich auch den benachteiligten Klassen die Natur des Parasitismus vor Augen führen, der sie zu relativer Armut verdammt.

(17) *Organisierte Arbeit war in der Regel feindselig gegenüber der Verwässerung von Monopoleinnahmen durch Arbeitsteilung*

Man hat den Eindruck, dass es eine vage Erkenntnis dieser Gefahr für die allgemeine Akzeptanz der Gewerkschaften war, die gelegentlich zu Widerstand gegen die „Kurzarbeit“-Politik seitens der Industrie und der politischen Arbeiterbewegung

geführt hat. Die vorgebrachten Argumente haben natürlich die Ungerechtigkeit gegenüber den Arbeitnehmern selbst betont; die Ungerechtigkeit, die Last denen aufzubürden, die sie am wenigsten tragen können; die Gefahr, dass die Einkommen generell unter das für die Aufrechterhaltung der körperlichen Leistungsfähigkeit erforderliche Minimum gedrückt werden; und andere Überlegungen, von denen der Sozialwissenschaftler nicht umhin kann zu vermuten, dass sie dazu dienen, das eigentliche Problem zu verschleiern. Es ist sehr interessant, die „vollständige Kehrtwende“¹¹ von Herrn Sidney Webb in der Frage der Kurzarbeit zu beobachten. Im Jahr 1891 war es eindeutig die „vorenthaltene Kapazität“, auf die er seine Aufmerksamkeit lenkte. Er betonte dann (im *Acht-Stunden-Arbeitstag*) die „vorteilhaften Ergebnisse“ in Bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen, die durch kürzere Arbeitszeiten erzielt werden. Aber 1912 konnte er (auf der Nationalen Konferenz zur Verhinderung von Armut) argumentieren, dass „eine Verkürzung der Arbeitszeit nichts zur Verhinderung von Arbeitslosigkeit beitragen könne“. Liegen wir falsch mit der Vermutung, dass Herr Webb nun den Aspekt der „Verwässerung“ der Kurzzeitbeschäftigung im Sinn hatte, mit all seinen bedrohlichen und unheilvollen Implikationen?

(18) *Das Versäumnis der Armen, ihre Armut zu teilen, ist der am meisten vernachlässigte Aspekt des Problems der Arbeitslosigkeit*

¹¹ So beschrieben von F.C. Mills in *Contemporary Theories of Unemployment* (New York: Columbia University Press, 1917), S. 98-99, Fußnote, aus der die folgenden Passagen von Sidney Webb zitiert sind.

Wenn jene Sozialreformer, die keine politische oder finanzielle Axt zu schleifen haben, nur zu der Erkenntnis gebracht werden könnten, dass ihre Bestrebungen besser geführt würden, wenn das Licht der wirtschaftlichen Analyse auf den Arbeitsmarkt fallen würde, den sie zu erforschen versuchen, würden sie ein neues Problem sehen. Wir glauben, dass sie erkennen würden, dass die Tatsache, dass die Armen ihre Armut nicht teilen, der besorgniserregendste und am meisten vernachlässigte Aspekt der Arbeitslosigkeit als Arbeitsproblem ist. Die Häufigkeit von Arbeitslosigkeit, selbst wenn es sich um die Art handelt, die wir als „bevorzugte Untätigkeit“ bezeichnen, ist ein Ausdruck der ungerechten Verteilung¹² der direkten Lasten der Beschränkung. Dies ist es, was die Erträge verschlechtert. Da jede Klasse versucht, sich auf Kosten einer darunter liegenden Klasse zu bereichern (in der völlig falschen Annahme, dass dies die Kapitalistenklasse wäre, welche tatsächlich selbst ausgebeutet wird) und da die Gesellschaft eine gewisse Entschädigung oder Erleichterung bietet, manifestieren sich Verteilungsungerechtigkeiten weitgehend in „bevorzugter Untätigkeit“.

¹² „Ungerecht“ im Sinne von *ungleich*.

KAPITEL IX

ERZWUNGENE UNGENUTZTHEIT

- (1) *Ressourcen, die von monopolisierter Verwendung ausgeschlossen oder zurückgehalten werden, müssen, wenn sie ungenutzt bleiben, auch in anderem Sinne ungenutzt bleiben*

Es gibt noch einen weiteren Aspekt aller Ressourcen, die sich in einem Zustand der „teilnehmenden Ungenutztheit“ befinden, und einiger, die in anderer Hinsicht ungenutzt sind. Wir können daher zwei allgemeine Aspekte der „teilnehmenden Ungenutztheit“ unterscheiden: Entweder handelt es sich um „erzwungene Ungenutztheit“ oder um „zurückgehaltene Kapazität“. Diese selbsterklärenden Begriffe wurden bereits verwendet, müssen nun aber weitergehend betrachtet werden. Sie weisen ebenso auf Ursachen der Ungenutztheit hin wie der Begriff „teilnehmend“ dies tut. Wenn die Erzwingung aufgehoben wird oder der Grund für die Zurückhaltung wegfällt, verschwindet die Ungenutztheit; und umgekehrt führt der Verlust der „teilnehmenden“ Rechte oder deren Erzwingung auf andere Weise dazu, dass die Ressourcen durch Verschrottung oder anderweitig in neuen Bereichen genutzt werden. „Teilnehmende Ungenutztheit“ ist jedoch nicht die einzige Form der Ungenutztheit, die sich aus Zwang oder Kapazitätszurückhaltung ergibt. Im Falle von Arbeit können die ausgeschlossenen oder zurückgehaltenen Ressourcen in einem Zustand der „bevorzugten Ungenutztheit“

belassen werden; und im Falle aller ausgeschlossenen oder zurückgehaltenen Ressourcen können sie in einem Zustand der „Wertlosigkeit“ *in Bezug auf alternative Nutzungsmöglichkeiten* (Fehlen eines Nettoschrottvalues, wenn es sich um Ausrüstung handelt) oder in einem Zustand der „Pseudo-Ungenutztheit“ *in Bezug auf alternative Nutzungsmöglichkeiten* belassen werden. Es ist daher klar, dass der Ausschluss oder die Zurückhaltung von Ressourcen niemals eine *vollständige* Erklärung für ihre Ungenutztheit ist. Sie müssen entweder für alle anderen Verwendungszwecke „wertlos“ sein oder in anderer Hinsicht ungenutzt bleiben.

(2) *Erzwungene Ungenutztheit wird durch den Ausschluss von Ressourcen während der Monopolisierung der Produktion verursacht; der Begriff hat jedoch eine begrenzte Bedeutung*

Erzwungene Ungenutztheit liegt vor, wenn spezialisierte Ressourcen (a) durch gesetzliche Vorschriften (Festsetzung von Preisen oder direkter Festsetzung der Produktion), durch physische Gewalt, durch Drohungen, durch „moralische Überredung“, durch Streiks, Boykotte oder durch die Anwendung oder Androhung diskriminierender Gebühren (wie bei „aggressiven Verkaufspraktiken“) verdrängt wurden und dennoch (b) aufgrund bestimmter „teilnehmender“ Rechte, die ihnen durch die Ungenutztheit gewährt werden, oder aus einem der anderen von uns genannten Gründe keine andere Nutzung angenommen haben. Daher hat der Begriff „erzwungene Ungenutztheit“ nur eine begrenzte Bedeutung. Sie bezieht sich nicht auf Ressourcen, die durch Beschränkungen von einer Nutzung abgezogen wurden, es sei denn, sie sind aus einem dieser zusätzlichen

Gründe ungenutzt. Somit fallen Arbeiter, denen durch die Erhöhung der Löhne oder die Beibehaltung der Löhne in Zeiten der Depression ihre gewohnten Arbeitsplätze (für die sie spezielle Fähigkeiten erworben haben) genommen wurden, nicht unter diese Kategorie, es sei denn, sie lehnen alternative Beschäftigungen ab. Und Anlagen, die aufgrund von Auflagen, die ihrem Betrieb durch restriktive Industriegesetze auferlegt werden¹, stillgelegt werden müssen, können nur dann als Beispiele für „erzwungene Untätigkeit“ angesehen werden, wenn sie weiterhin bestehen bleiben. Wir können ihre Abfallstoffe (die für die nächstbeste Verwendung bestimmt sind) nicht sinnvollerweise als „ungenutzt“ betrachten.

(3) *Erzwungene Ungenutztheit muss von zwei anderen Formen der „Verschwendung“ unterschieden werden: (a) spezialisierte „umgeleitete Ressourcen“, die zufällig minderwertige Verwendungszwecke finden, und (b) hypothetische Ressourcen, die sich ohne Ausschlussmöglichkeiten auf dem monopolisierten Gebiet spezialisiert hätten*

Obwohl man diejenigen, die durch Vorschriften über die Lehrlingsausbildung oder durch irrelevante Bildungsanforderungen daran gehindert wurden, sich Fertigkeiten in einem Handwerk anzueignen, in gewissem Sinne als „ausgeschlossen“ betrachten könnte, können wir sie nicht als in „erzwungener Ungenutztheit“ befindlich ansehen. Ebenso wenig können wir diejenigen in diese Kategorie einordnen, die aufgrund gewerk-

¹ Industriegesetze, die bestimmte kollektive Güter schützen, fallen offensichtlich nicht unter die Kategorie „restriktiv“, z.B. Gesetze zur Verhinderung der Verschmutzung von Flüssen oder der Atmosphäre.

schaftlicher Abgrenzungen, geschlechtsspezifischer oder rassistischer Diskriminierung von einem Beruf ausgeschlossen sind, für den sie die erforderlichen Kompetenzen erwerben könnten, es sei denn, sie waren zu irgendeinem Zeitpunkt in diesem Beruf beschäftigt. In ähnlicher Weise können wir physische Ressourcen, die ohne restriktive Regulierung oder privaten Zwang für eine bestimmte Verwendung spezialisiert worden wären, nicht als eine Art hypothetische „erzwungene Ungenutztheit“ betrachten. Wenn wir an „Ungenutztheit“ in einem der Sinne denken, in denen dieser Zustand beklagt werden kann, handelt es sich dabei lediglich um ein Konzept, das es uns ermöglicht, die auffälligsten (sicherlich nicht die schwerwiegendsten) Formen der Verschwendung von anderen zu unterscheiden. Es hilft uns, uns die Art einer bestimmten Gruppe von Symptomen der Verschwendung vorzustellen. Investitionsgüter, die im Rahmen von „Planungsmaßnahmen“ und ähnlichen Strategien zur Sicherung des „Wohlstands“ in Tochtergesellschaften oder für provisorische Zwecke eingesetzt werden, stellen sozusagen „umgeleitete Ressourcen“ dar. Ressourcen, die aufgrund der Macht der Ausgrenzung auf minderwertige Produktionsbereiche spezialisiert werden, können jedoch nicht als „umgeleitet“ bezeichnet werden. Sie stellen Verschwendung in noch einem anderen Sinne dar. Alle Monopole – mit anderen Worten, alle *künstlich herbeigeführten Knappheiten* – sind mit erzwungener *Verschwendung* verbunden; aber die verschiedenen Formen der Ungenutztheit können nur *Anzeichen* dafür sein. Das Fehlen von Ungenutztheit bedeutet nicht das Fehlen von Verschwendung. Bei der Suche nach Gründen, die für *das Auftauchen von Verschwendung durch Ungenutztheit* verantwortlich sind, ist es angebracht, die Ursachen mit den unmittel-

baren Maßnahmen der öffentlichen Politik oder der privaten Maßnahmen in Verbindung zu bringen, die dazu geführt haben. Daher ist es sinnvoll, zwischen (a) „erzwungener Ungenutztheit“ und (b) (i) „umgeleiteten Ressourcen“ (die spezialisiert sind) zu unterscheiden, Anwendungsbereiche zu finden und (ii) hypothetischen Ressourcen (einschließlich solcher, deren ursprüngliche Spezialisierung angemessen gewesen wäre, aber durch Verschrottung zerstört wurde), die ohne Zwangsmaßnahmen oder freiwillige Ausschlussmaßnahmen möglicherweise in dem monopolisierten Bereich spezialisiert worden wären. Zu welchem Zeitpunkt der Prozess der Entspezialisierung dazu führt, dass Ressourcen von Klasse (i) zu Klasse (ii) übergehen, ist unwichtig. Aber der Hauptunterschied – zwischen (a) und (b) – ist wichtig, weil „faktische Verwendungslosigkeit“ und „technologische Verwendungslosigkeit“ gemeinhin als teilweise auf Abgrenzungen und starre Lohnsätze zurückzuführen angesehen werden, die die Mobilität zwischen nicht sehr unterschiedlichen Berufen einschränken. Aber obwohl diese Dinge eine *Umleitung* von Ressourcen verursachen und eine ansonsten profitable Spezialisierung verhindern, müssen sie an sich nicht zwangsläufig zu „erzwungener Ungenutztheit“ führen. Und die gravierendsten produktiven Entwicklungen, die durch die Ausübung von Monopolmacht verhindert werden, finden weder als „umgeleitete Ressourcen“, deren Spezialisierung bestehen bleibt, noch als Ressourcen in „erzwungener Ungenutztheit“ Ausdruck.

- (4) „*Umgeleitete Arbeitsressourcen*“ können als „*versteckte Funktionslosigkeit*“ beschrieben werden; aber der Zustand ist im Vergleich zu anderen Formen der Verschwendung, die sich nicht in Ungenutztheit äußern, unwichtig

Nun hat Frau Robinson² vorgeschlagen, dass es wünschenswert sei, bestimmte Ressourcen, die in die Kategorie „umgeleitete Ressourcen“ fallen, als „ungenutzt“ zu bezeichnen. Sie schlägt vor, dass wir die Arbeiter, die ihre Hauptbeschäftigung verloren haben und, obwohl sie in Jobs mit *etwas* Einkommen arbeiten, aus realistischer Sicht praktisch arbeitslos sind, als „versteckte Arbeitslose“ bezeichnen sollten. Wenn wir ihren Standpunkt richtig verstanden haben, dann bedeutet dies, dass ihre geringen Einkommen lediglich das Wesentliche ihrer Situation verdecken oder verschleiern. Für denkbare praktische Probleme ist ihr Begriff vielleicht brauchbar und anschaulich. In einer solchen Situation kommt es zu einer Verschwendung von Kapazitäten und zu einer Verteilungsgungerechtigkeit, und statistische und empirische Studien zur „Arbeitslosigkeit“ können diesen Aspekt der Situation der „beschäftigten“ Bevölkerung leicht außer Acht lassen. Aber das Übel in diesem Fall ist nicht die *Untätigkeit*, und daher kommen Zweifel an der Angemessenheit des Begriffs „versteckte Arbeitslosigkeit“ auf. Dennoch kann der Begriff eine gewisse Nützlichkeit haben, wenn wir ihn auf „umgeleitete *Arbeitsressourcen*“ beschränken, die in minderwertigere Berufe gedrängt wurden. Die minderwertigere Beschäftigung muss mit der Nichtnutzung von Spezialisierungen (d.h. natürlichen oder erworbenen Fähigkeiten, die für eine

² J. Robinson, „Disguised Unemployment“, in *Essays in the Theory of Employment* (London: Macmillan, 1937), S. 82.

bestimmte Aufgabe relevant sind) einhergehen, die im Rahmen des freien Austauschs in der *ursprünglichen Beschäftigung* noch einen Wert hätten. Die Konzeption verbindet die ausgeschlossenen Arbeiter mit einer Beschäftigung, in die sie sofort *zurückrutschen* könnten, wenn der Zwang abgebaut würde (oder wie wir im folgenden Kapitel sehen werden), wenn das Motiv, ihre Arbeit zurückzuhalten, verschwindet. Es kann jedoch nicht sinnvoll auf ungenutzte Produktionskapazitäten angewendet werden, die nicht „umgeleitet“ wurden. Es gibt keine „versteckte Ungenutztheit“ in der Nichtnutzung der potenziellen Kapazitäten der Arbeitskräfte in Berufen, zu denen sie nie „Zugang erhalten“ durften; und *genau dieser letzte Effekt stellt unter restriktiven Lohn- und Einstellungsrichtlinien die eigentliche Verschwendung dar*. Somit könnten sich Frauen aus der Arbeiterklasse vor allem aufgrund der Exklusivität der männlichen Arbeitsorganisation auf Haushaltsaufgaben spezialisiert haben. Aber obwohl sie von gut bezahlten Beschäftigungen ausgeschlossen sind, geht ihre *Fachkompetenz* nicht verloren; sie wurde nicht in unserem Sinne „umgeleitet“. Wenn also viele dieser Frauen *sofort* als Aushilfskräfte zu Niedriglöhnen in ungelernten Berufen beschäftigt werden könnten, die derzeit von Männern monopolisiert werden, wären sie nicht in „versteckter Arbeitslosigkeit“; denn sie hätten sich nie an diese Berufe „gebunden“. Ihre bestehenden Befugnisse würden verschwendet, aber nicht „umgeleitet“ werden. Das Wesen der „umgeleiteten Ressourcen“, die wir im Falle der Arbeit als „verschleierte Arbeitslosigkeit“ bezeichnen können, besteht darin, dass eine Umkehrung der Politik es den spezialisierten Ressourcen ermöglichen würde, in ihre erste Verwendung zurückzukehren. Aber wir müssen wiederholen, dass solche Fälle von verschwen-

derischer Nutzung in Bezug auf die Gesamtverschwendung bei der Anwendung und dem Prozess der Spezialisierung der Produktivkraft unwichtig sind. So wie verschwenderische Ungenutztheit auf das Vorhandensein, aber keineswegs auf die Last der Einschränkung der Produktivkraft hinweist, so müssen „umgeleitete Ressourcen“ einen sehr geringen, wenn auch spürbaren Anteil aller verschwendeten Ressourcen ausmachen.

(5) Die erzwungene Ungenutztheit kann durch die Monopolisierung kooperativer Produktionsstufen verursacht werden

Wir müssen auch jene spezialisierten Ressourcen als „erzwungene Ungenutztheit“ betrachten, die „teilnehmende Ungenutztheit“ darstellen oder „wertlos“ sind, deren ursprüngliche Nachfrage aufgrund einer künstlichen Verknappung kooperierender Ressourcen nach der Investition zurückgegangen ist. Mit anderen Worten: Nicht nur Absprachen zwischen Wettbewerbern können zu Ungenutztheit führen, sondern die Monopolisierung einer kooperativen Produktionsstufe kann denselben Effekt haben. Wenn es also ein kleines Gaswerk gibt, das gerade genug verdient, um die Hauptkosten zu decken, kann ein Anstieg des Kohlepreises aufgrund einer kooperativen Kohlevermarktpolitik es zwingen, den Betrieb einzustellen. Ungenutztheit in diesem Sinne wird auch „erzwungen“. In solchen Fällen wird die Situation jedoch sehr kompliziert (d.h. wenn es sich um kooperative und nicht um konkurrierende Ressourcen handelt, die durch monopolistische Politik ausgeschlossen werden). Für die Entscheidungen des *Unternehmers* in diesem Prozess kann auch eine *neue Zurückhaltung* der Kapazität eine Rolle spielen, die er aufgrund der künstlichen Knappheit in den

kooperativen Produktionsstufen für rentabel hält. Oder die Ungenutztheit könnte in Form eines Streiks erfolgen (auch wenn dieser in der Öffentlichkeit nicht als solcher wahrgenommen wird), der auf einen Streit über die Aufteilung der Einnahmen aus gemeinsamen Beschränkungen zurückzuführen ist. Aber ein Monopol in Bezug auf einen Prozess (der mit oder ohne „erzwungene Ungenutztheit“ oder „zurückgehaltene Kapazität“ in den dafür spezialisierten Ressourcen einhergehen kann³) kann zweifellos zu Ungenutztheit bei spezialisierten Ressourcen führen, die für kooperierende Prozesse vorgesehen sind. Wie Professor Knoop betont hat: „Nur weil die Löhne in einer geschützten Branche nach oben getrieben werden, bedeutet das nicht, dass gerade diese Branche von Arbeitslosigkeit betroffen sein wird; die nachteiligen Folgen können auch andere Branchen treffen. Beispielsweise können hohe Löhne in der Eisenbahnindustrie, indem sie dazu beitragen, die Eisenbahntarife aufrechtzuerhalten, sich nachteilig auf die Kohleindustrie und die Eisen- und Stahlindustrie auswirken, in denen die Transportkosten einen wichtigen Posten unter den Ausgaben darstellen.“⁴

³ Offensichtlich beinhaltet ein Monopol keine „Ungenutztheit“, wenn Ressourcen davon abgehalten werden, sich auf die monopolisierte Produktion zu spezialisieren.

⁴ Knoop, *Riddle of Unemployment*, S. 128.

KAPITEL X

ZURÜCKGEHALTENE KAPAZITÄT

(1) *„Zurückgehaltene Kapazität“ oder „umgeleitete Ressourcen“ ergeben sich aus der freiwilligen Monopolisierung*

„Zurückgehaltene Kapazitäten“ entstehen, wenn der Staat, eine Person oder ein Unternehmen, die bzw. das ein „natürliches Monopol“¹ besitzt, oder ein Unternehmen, das das Eigentum und die Kontrolle über konkurrierende Ressourcen vereint, oder eine Gruppe von Personen oder Unternehmen, die in Absprache handeln, die unter ihrer Kontrolle stehende Produktion reduzieren, um sich durch künstlich herbeigeführte Knappheit private Vorteile zu verschaffen.² Dabei reduzieren sie offensichtlich den Nutzungsgrad der ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen in dem jeweils eingeschränkten Produktionsprozess. Das Phänomen der „zurückgehaltenen Kapazität“ liegt dann vor, wenn die überschüssigen Ressourcen aus anderen Gründen weder abgeschafft noch (als spezialisierte Ressourcen) für eine alternative Beschäftigung eingesetzt werden. Ressour-

¹ Zur Unterscheidung zwischen „natürlichem Monopol“ und „natürlicher Knappheit“ siehe W.H. Hutt, „Natural and Contrived Scarcities“, *South African Journal of Economics* (September, 1935). Siehe auch den Anhang zu diesem Kapitel über „Die Konzepte der ‚abgesprochenen‘ und ‚natürlichen‘ Monopole“.

² Im Falle des Staates und wenn die Ressourcen staatlich sind, kann die Besteuerung das Motiv sein.

cen, die andere Verwendungszwecke *haben*, werden (wie wir gerade dargelegt haben) als „umgeleitete Ressourcen“ bezeichnet. Sie stellen „Verschwendung“ dar, aber es gibt keine „Ungenutztheit“. Jedes Mal, wenn ein Kartell die Quoten reduziert oder sich bereit erklärt, einem Mitglied einen Bonus als Gegenleistung für die Nichtauslastung der gesamten oder eines Teils seiner Anlage zu zahlen, wird die Art der „teilnehmenden Ungenutztheit“ der „zurückgehaltenen Kapazität“ herbeigeführt; oder, wenn auf eine Ersatzauslastung zurückgegriffen wird, existieren „umgeleitete Ressourcen“; oder die „überschüssigen“ Ressourcen werden verschrottet. Die Verkürzung des Arbeitstages aus Gründen der „Arbeitsteilung“ ist, wie wir gesehen haben, eine Parallele in Bezug auf Arbeit.³ „Zurückgehaltene Kapazität“ (wie „erzwungene Ungenutztheit“) kann nur isoliert existieren, wenn sie in Bezug auf nicht konkurrierende Nutzung als „wertlose Ressource“ belassen wird. Es kann dann gesagt werden, dass sie sich in ihrem „reinen“ Zustand befindet. Um so betrachtet zu werden, dürfen Geräte keinen positiven Netto-Schrottwert haben. Wenn sie sich nicht in ihrem „reinen“ Zustand befinden, muss dies als „Pseudo-Ungenutztheit“ *in Bezug auf Ersatznutzung*, als „bevorzugte Untätigkeit“ (im Falle von Arbeit) oder als „teilnehmende Untätigkeit“ erklärt werden.

³ Natürlich kann ein langsamer Betrieb im Falle von Anlagen und ein Bummelstreik im Falle von Arbeitskräften bedeuten, dass es zu keiner Zunahme der Stunden auffälliger Ungenutztheit/Untätigkeit kommt. „Nicht-Nutzung“ ist möglicherweise nicht sichtbar als „Ungenutztheit“ erkennbar. Aber das Problem ist offensichtlich ähnlich. Der „Abfall“ ist vom Typ „Ungenutztheit“ und nicht vom Typ „umgeleitete Ressourcen“.

(2) Die Vorstellungen von Herrn Keynes, „Renditeerwartung“ und „Unbrauchbarkeit“, führen dazu, dass die Unterscheidungen, die wir diskutieren müssen, übersehen werden

Herr Keynes' Ansatz zur Lösung des Problems versucht, „zurückgehaltene Kapazitäten“ vollständig zu abstrahieren, da er die „Renditeerwartung“ als ausschlaggebend für „das Beschäftigungsniveau“ ansieht. Wenn mit „Beschäftigungsniveau“ der Grad der Auslastung einer bestimmten Gruppe von Ressourcen gemeint ist, der durch eine bestimmte Renditeerwartung in einer Branche hervorgerufen wird, dann wird dieses je nach dem Ausmaß, in dem soziale Institutionen die autonome oder abgesprochene Erzeugung von Knappheit zulassen, unterschiedlich ausfallen. Sicherlich sollte sich die erste Phase der Überlegungen auf solche Institutionen konzentrieren. Die Menge an natürlichen Ressourcen oder Geräten, die in einer Branche für die Nutzung zur Verfügung stehen, oder die Menge an homogener produktiver Arbeitskraft in einer Branche und die Menge an Beschäftigung von Arbeitskräften in einer solchen Branche sind größer, wenn es keine monopolistischen Vereinbarungen zwischen den Eigentümern der natürlichen Ressourcen und Geräte gibt. Daher sollte sich die Untersuchung der Ungenutztheit auf solche Einschränkungen konzentrieren, d.h. auf die Zurückhaltung von Kapazitäten. In der realen Welt ist die effektivste Absprache für die Einschränkung der Produktion die, die gemeinsam sowohl zwischen kooperierenden als auch konkurrierenden Parteien vereinbart wird. Mit anderen Worten, die Kapazität wird im Rahmen eines gemeinsamen Monopols weitgehend zurückgehalten; und nicht als einseitige Politik, die dazu führt, dass den gegnerischen Parteien weniger „Nutzung“ angeboten

wird. Offenbar hat Herr Keynes die Bedeutung dessen nicht erkannt und damit ungewollt die „effektive Nachfrage“ von der Produktionskraft abhängig gemacht, die die *Unternehmer*, die die Produktionskraft kontrollieren, als wirksam zulassen. „Effektive Nachfrage“ ist laut ihm der Gesamtumsatz, „den die *Unternehmer* erwarten, einschließlich der Einkommen, die sie an die anderen Produktionsfaktoren weitergeben, aus der Menge der aktuellen Nutzung, für die sie sich entscheiden.“⁴ Seine „effektive Nachfrage“ ist, kurz gesagt, im Einklang mit, aber ebenso nutzlos wie, seiner Vorstellung von „Nicht-Nutzwert“ als „jede Art von Grund, der einen Menschen oder eine Gruppe von Menschen dazu veranlassen könnte, ihre Arbeitskraft zurückzuhalten, anstatt einen Lohn zu akzeptieren, dessen Nutzwert für sie unter einem bestimmten Mindestwert liegt“.⁵ Und andere Autoren sind ihm in diesem sterilen Ansatz gefolgt. Daher nimmt Herr R. F. Harrod als „Determinante“ „jede Überlegung, die für die Entscheidung, eine bestimmte Arbeit auszuführen, relevant ist“⁶ Leider verschleiert eine solche Definition von „Arbeitsanreiz“ nicht nur alle Unterschiede, die in diesem Aufsatz hervorgehoben werden sollen, sondern lenkt insbesondere auch von der Tatsache ab, dass private Gewinninteressen aus anderen Gründen als dem „Nutzen“ der Freizeit oder der Vermeidung von „Nachteilen“ – abgesehen vom Verlust von Monopoleinnahmen – dazu führen können, dass Arbeitskraft zurückgehalten wird.

⁴ J.M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt Brace, 1935), S. 55.

⁵ Ebd., S. 6.

⁶ R.F. Harrod, *The Trade Cycle* (London: Oxford University Press, 1936), S. 9-10.

(3) *Wenn die optimalen Produktionsleistungen des Monopolisten vor der Depression überall erreicht werden, kann das weitere Zurückhalten der Kapazität in der Depression nicht einfach erklärt werden*

Das Motiv, Kapazität zurückzuhalten, hat eine komplexere Bedeutung, als es zunächst erscheinen mag. Wenn die Geldnachfrage nach einem Produkt sinkt, kann sich für die Eigentümer eines Unternehmens eine ernsthafte Verteilungssituation ergeben. Das heißt, ihr Anteil an den Einnahmen kann sinken. Nun, wenn ein *Unternehmer* durchweg den maximalen Vorteil aus Preis- und Produktionsvereinbarungen gezogen hat und den optimalen Preis der Monopolisten für das Produkt berechnet hat, kann er einem Rückgang der Einnahmen seines Unternehmens möglicherweise nicht widerstehen, indem er einfach die Produktion reduziert. Eine weitere Einschränkung hilft ihm möglicherweise überhaupt nicht. Denn Preisdruck muss sich zum Teil dadurch äußern, dass *Unternehmer* in anderen Konsumgüterbranchen die Preise zugunsten der Verbraucher unterbieten. Daher dürfte die Nachfragekurve für sein Produkt nicht nur sinken, sondern auch keine geringere Elastizität über den relevanten Bereich aufweisen. Mit anderen Worten, seine optimale Produktionsleistung sinkt möglicherweise überhaupt nicht, wenn die Produktion in vermeintlich nicht konkurrierenden Bereichen als konkurrierend beobachtet wird. So *könnte* es sich für Theater und Kinos lohnen, in Zeiten der Wirtschaftskrise die Eintrittspreise auf ein Niveau zu senken, das zu etwa der gleichen Besucherzahl führt. Angesichts der offensichtlich gültigen Annahme, dass Nachfragepläne nicht unabhängig voneinander sind, gibt es keinen Grund für die Annahme, dass die

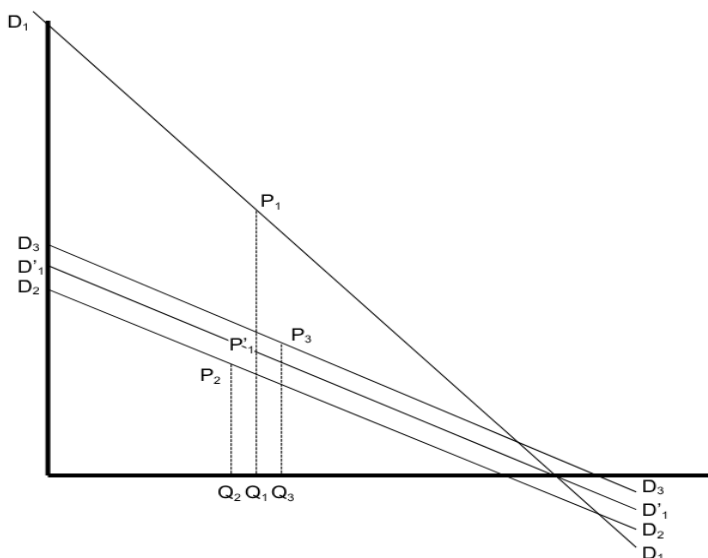
optimalen Leistungen der Monopolisten in Zeiten des sogenannten „reinen Preisdrucks“ insgesamt sinken werden.

(4) *Ein „reiner“ Preisdruck macht die zurückgehaltene Kapazität nicht profitabler*

Die Erörterung dieses Punktes zwingt uns fast in einen Bereich, den wir hier vermeiden möchten, nämlich das Problem der „allgemeinen Nachfrage“. Aber wir ziehen keine kontroversen Schlussfolgerungen. Nehmen wir an, dass die „Depression“ eine *reine* Preisdepression ist, ohne anfängliche Zurückhaltung von „Kapazität“. ⁷ Wir können uns vorstellen, dass der Preisverfall aufgrund einer erhöhten Nachfrage nach einem unelastischen Angebot an Geld und Geldsubstituten entsteht. Dies wird dazu führen, dass die Geldeinkommen, d.h. die monetäre Bewertung der Leistungen aller Ressourcen, sinken werden. *Ceteris paribus* wird sich dies lediglich in einer Änderung des Umfangs auf die Nachfragekurven auswirken. Z.B. kann im einfachsten Fall einer „kostenfreien“ Ware der Nachfragerückgang, wie auf dem Diagramm unten, in der Verschiebung von D_1 nach D'_1 dargestellt werden. Trotz des Rückgangs bleibt die optimale Monopolproduktion bei OQ_1 , wobei sich der optimale Preis von Q_1P_1 zu $Q_1P'_1$ ändert. Wenn man argumentiert, dass die relative Nachfrage nach verschiedenen Arten von Dienstleistungen zwangsläufig beeinflusst werden muss, dann werden, sofern es keine Kapazitätzurückhaltung gibt (und genau dieses Phänomen müssen wir erklären), einige Nachfragekurven beispielsweise auf die Position D_2 fallen (d.h. sozusagen ein

⁷ Das heißt, wir gehen davon aus, dass die Quantitätstheorie in ihrer einfachsten Form wirksam ist.

Rückgang im Verhältnis zur neuen Skala) mit den entsprechenden optimalen Produktionsmengen OQ_2 . Aber andere werden auf die Position D_3 steigen, mit entsprechender Produktion OQ_2 . Der Gesamteffekt scheint neutral zu sein. Das Vorliegen vertraglicher Verpflichtungen, vermeidbarer Kosten und Besonderheiten hat keinen Einfluss auf diese Schlussfolgerung; die Produktion OQ_2 wird aufgrund der Besonderheiten größer ausfallen als ohne diese, die Produktion OQ_3 hingegen kleiner.⁸



⁸ Wir können hier nicht auf die vermeintlichen Auswirkungen des Anstiegs des Zinssatzes auf die Konsumneigung oder den Kauf von langlebigen Gütern eingehen; denn obwohl argumentiert werden kann, dass eine neue Präferenz für weniger physischen Konsum (z.B. von anderen Dingen als Freizeit) oder eine neue Präferenz für mehr Sicherheit (Liquidität) *wertlose Ressourcen* hervorbringen kann, gibt es keinen Grund anzunehmen, dass sie zu einer weiteren *Zurückhaltung von Kapazitäten* in Bezug auf die neuen Präferenzen führen können.

(5) Wettbewerb ist bei reinem Preisverfall nicht weniger einfach

Man könnte meinen, dass die Tendenz zu monopolistischen Produktionsbeschränkungen während Preissenkungen durch die geringere Rentabilität verstärkt wird, da es für Wettbewerber lohnenswert ist, neue Spezialausrüstung zu entwickeln. Die Einnahmen können für diejenigen, die bereits über die erforderlichen Geräte verfügen, deutlich über den *vermeidbaren* Kosten liegen, während sie für Neueinsteiger, die erst die Kosten für neue Geräte aufbringen müssen, bevor sie konkurrieren können, darunter liegen und für die diese Kosten daher „vermeidbar“ sind. Diese Ansicht geht jedoch davon aus, dass die Preise für die Dienstleistungen, die zur Herstellung der Geräte erforderlich sind, nicht so stark fallen, dass das Eindringen in den Markt ebenso profitabel wird. Nur die Verweigerung solcher Dienstleistungen würde es im Allgemeinen relativ unrentabel machen, auf den Markt zu drängen. Der Marktwert bestehender Geräte kann in Zeiten des Preisdrucks den gleichen relativen Wert wie bei neuen Geräten beibehalten.

(6) Die in der Praxis zu beobachtende Zurückhaltung ist in erster Linie auf die Beziehungen zwischen monopolistischen kooperierenden Produzenten zurückzuführen

Warum ist es dann so, dass eine Zunahme der Ungenutztheit eine so häufige Reaktion auf eine Handelsdepression ist? Es scheint zwei Arten von Gründen zu geben. Das erste ergibt sich aus den Beziehungen zwischen kooperierenden Produzenten, die sich teilweise an Monopoleinnahmen beteiligen können.

Wenn die gesamte Kette der Produzenten in allen Phasen des Produktionsprozesses in Absprache⁹ und rational auf die Nachfragekurve für das Endprodukt reagieren würde, würden die in den Absätzen 3 bis 6 diskutierten Überlegungen weiterhin gelten. Diese Produktion (oder dieser Preis), die durch die Grenzerlöse und Grenzkosten für die gesamte Gruppe bestimmt wird, wäre zum Vorteil der gesamten Gruppe. (Die Aufteilung der maximierten Netto-Gesamteinnahmen ist eine Nebensache.) Und in Zeiten des Preisverfalls würde die optimale Produktionsmenge, ceteris paribus, unverändert bleiben. Aber solche perfekt abgestimmten Absprachen gibt es nicht. Eine Maschinerie für ideale Absprachen kann nicht eingerichtet werden. Daher kann die Aufrechterhaltung des Preises der unfertigen Ware auf einer Stufe durch einen kooperierenden Produzenten zu seinem Vorteil sein. Der Preis, den er festlegt, hat natürlich keinen Einfluss auf den Preis für das Endprodukt, der die größte Marge zwischen den Gesamteinnahmen und -ausgaben ergeben könnte. Dies wirkt sich jedoch auf die vermeidbaren Kosten jedes nachfolgenden Herstellers aus. Dies liegt einfach daran, dass sein Anspruch auf den Wert dessen, was schließlich verkauft wird, in Bezug auf den Preis pro Einheit ausgedrückt wird.

(7) Der Anreiz für kooperierende Monopolisten, ihre kollektive optimale Produktionsmenge zu vereinbaren, wird durch das Bestreben, die individuellen Einnahmen zu sichern, zunichte gemacht

⁹ Wir verwenden die Begriffe „abgesprochen“, „Absprache“ usw. ohne jede Andeutung einer böswilligen Absicht, sondern im Sinne von „kooperativ“, „Kooperation“. Die letztgenannten Begriffe wären leider noch irreführender gewesen.

Wenn die dadurch entstandenen kollektiven privaten Verluste nicht anerkannt werden und keine Absprachen zur Milderung der Situation getroffen werden, *kann* es dazu kommen, dass eine weitere Zurückhaltung von Kapazitäten in jeder Phase bis zum Endprodukt rentabel ist. Eine solche Situation ist in jeder Phase umso wahrscheinlicher, je weniger wirksam der Wettbewerb ist. Die private Benachteiligung der kumulativen Beschränkung aus Sicht der gesamten Produzentenkette schafft einen Anreiz zur Ausübung der „Angemessenheit“.¹⁰ Das heißt, es besteht ein Anreiz zur Absprache, um die Folgen einer allgemeinen Überregulierung abzuschwächen, und wenn dieser Anreiz mit Aufklärung einhergeht, ist es wahrscheinlich, dass Vereinbarungen und Verhandlungen zustande kommen, die zu Preissenkungen für Verbraucher und Produzenten in aufeinanderfolgenden Stufen führen. Dies bedeutet nun für jeden Produzenten eine Produktion, die größer ist als die, die durch Grenzeinnahmen und Grenzausgaben vor solchen Vereinbarungen angegeben wird. Der in jeder Phase durch Verhandlungen festgelegte Preis kann dazu führen, dass der Plan für die Nachfrage oder das Angebot für das unfertige Produkt steigt. Inwieweit dies möglich ist, lässt sich selbst nicht in Zeitplänen ausdrücken. Die Produktion jedes kooperierenden Herstellers und der Preis, den er erzielt, sind ebenso unbestimmt wie sein Anteil an den Monopoleinnahmen. Es scheint daher, dass es das Fehlen von Institutionen ist, die die erforderlichen Verhandlungen für optimale Ergebnisse erleichtern, was in Zeiten der Depression zu einer weiteren Zurückhaltung von Kapazitäten führen kann. Ein Preisverfall kann einen neuen Wettlauf unter kooperierenden Monopolisten auslösen, um einen möglichst großen Anteil an den gesamten Mo-

¹⁰ Siehe unten, Kap. XI, Abs. 1.

nopoleinnahmen zu erhalten. Dies kann durch Versuche erreicht werden, die in der Regel ganz unschuldig motiviert sind, um die bisherigen Einkünfte zu erhalten. Wenn die Produktionsmenge des Endprodukts zuvor das Optimum für die gesamte Kette war, wird die neue Produktionsmenge deutlich darunter liegen. Aus gesellschaftlicher Sicht gibt es jedoch Grund zu der Annahme, dass die weitere Zurückhaltung nicht so gravierend ist, wie dies den Anschein hat. Denn es erscheint wahrscheinlich, dass die optimale Produktion der Monopolisten in normalen Zeiten oft überschritten wird.

(8) Die Zurückhaltung ist zweitens darauf zurückzuführen, dass die Produktion zuvor das Optimum der Monopolisten überschritten hatte, wahrscheinlich weil „angemessene“ und nicht maximale Gewinne angestrebt wurden

Dies bringt uns zur nächsten denkbaren Erklärung für das Zurückhalten von Kapazität bei Depressionen. Es ist möglich, dass es trotz der monopolistischen Organisation der modernen Gesellschaft falsch wäre anzunehmen, dass die Maximierung privater Gewinne allgemein oder häufig das Ziel von *Unternehmern* ist oder, wenn es in vager Weise das Ziel ihrer Politik ist, dass sie bei der Erreichung ihres Ziels ziemlich erfolglos sind. Was offenbar geschieht, ist, dass das Ziel von Produzenten, die eine Monopolstellung genießen, meist darin besteht, „angemessene“ und nicht maximale Gewinne zu erzielen. Der typische Output unter monopolistischen Bedingungen liegt über dem kurzfristigen Optimum der Monopolisten und recht häufig über dem langfristigen Optimum. Ob dies nun auf die Angst vor den Folgen öffentlicher Empörung zurückzuführen ist, auf die Be-

fürchtung, Wettbewerbern ungerechtfertigte Vorteile zu verschaffen, auf ein aufrichtiges Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Verbrauchern oder auf die Überzeugung, dass ein Preis, der nur geringfügig über dem bisher geltenden liegt, offensichtlich „fair“ ist – Tatsache scheint zu sein, dass nur wenige Unternehmen wirklich über den optimalen Preis für Monopolisten nachgedacht haben, geschweige denn versucht haben, ihn zu ermitteln. Selbst in der Kostenrechnung hat sich dieses Konzept nie durchgesetzt, und solange die wirtschaftliche Analyse keinen Einfluss auf die Denkweise von Geschäftsleuten und Buchhaltern hat, wird sie kaum Auswirkungen auf die bewusste Politik haben. Darüber hinaus gilt dasselbe auch für das sogenannte „stillschweigende Monopol“ oder „Oligopol“. Unter diesen Umständen verfolgen die scheinbar konkurrierenden Unternehmen eine Politik, die man grob mit den Worten „leben und leben lassen“ beschreiben könnte. Sie handeln „vernünftig“, indem sie auf Preissenkungen verzichten, da sie wissen, dass sie alle darunter leiden würden, wenn sie mit Preissenkungen beginnen würden. Eine solche Situation ist wahrscheinlich nichts anderes als das Ergebnis einer eher passiven, unkritischen Akzeptanz eines üblichen und daher vermeintlich „angemessenen“ Preises. Der optimale Preis des Produkts der Monopolisten für die Gruppe als Ganzes unter stillschweigender Absprache ist abstrakt so bestimmt wie unter dem formalen Monopol. Aber in der realen Welt, die wir kennen, kann man die betroffenen *Unternehmer* kaum als suchend bezeichnen. Sie wollen lediglich „faire“ Preise, „rentable“ Preise, Preise, die es ihnen ermöglichen, ihre Gewinne entsprechend ihren „angemessenen“ Erwartungen zu steigern. Daher müssen die tatsächlichen Preise unter diesen Umständen oft weit unter das

kurzfristige Optimum und wahrscheinlich auch unter das langfristige Optimum fallen; und wenn eine Depression eintritt, stellen die *Unternehmer* fest, dass sie ihre Verluste minimieren können, indem sie Kapazitäten zurückhalten.

(9) *Eine Gruppe kann Kapazitäten in ihrem kurzfristigen Interesse und gegen ihr langfristiges Interesse zurückhalten*

Aber selbst wenn die Zurückhaltung von Kapazitäten, die die Ertragskraft einer Produzentengruppe kurzfristig am wirksamsten schützt, den langfristigen Interessen der Gruppe zuwiderläuft, wird diese Politik wahrscheinlich dennoch praktiziert werden. Denn in Zeiten der Depression wird der *Unternehmer* oft von der *kurzfristigen* Situation dominiert. In Bezug auf die von den Unternehmensvorständen festgelegte Politik, die mit wütenden Aktionärsversammlungen rechnen, ist dies sehr wahrscheinlich. Aus diesen Gründen ist daher ein fast universelles Phänomen der Handelskrise der weit verbreitete Versuch, „den Markt nicht zu ruinieren“ (wie es so schön heißt) oder „faire“ und „rentable“ Preise aufrechtzuerhalten.¹¹ Diese Maß-

¹¹ In der Regel ist der Begriff „den Markt nicht ruinieren“ kaum rational; er bedeutet in der Regel nichts Konkretes als das, was mit dem Ausdruck „verdrängender Wettbewerb“ ausgedrückt wird. Aber er könnte eine eindeutige Bedeutung haben. Dies ergibt sich aus der Annahme, dass ein vorübergehender Preisrückgang zu einer erhöhten Nachfrageelastizität für ein Produkt bei Preisen oberhalb des Rückgangs führen kann. Ein solches Phänomen wäre damit erklärbar, dass sich die Käufer an den niedrigeren Preis gewöhnen, ihn als gerecht oder als den richtigen Preis ansehen, ihre sonstigen Ausgaben daran anpassen und auf weitere Weise eine Einstellung entwickeln, die dazu führt, dass sie relativ weniger für den Kauf der Ware ausgeben, wenn diese wieder ihren früheren Preis erreicht. Der Verlust in einem solchen Fall ist jedoch ein privater. Wir müssen in der

nahmen werden fast immer im Zusammenhang mit der Sicherung des Wohlstands betrachtet. Aber es ist offensichtlich, dass „Wohlstand“ in diesem Sinne „Verschwendung“ bedeutet und dass sich diese „Verschwendung“ in „Müßiggang“ äußern kann.

- (10) *Eine irrationale Zurückhaltung von Kapazitäten ist aufgrund der praktischen Unbestimmtheit des Optimalwerts der Monopolisten besonders wahrscheinlich*

Eine solche irrationale Zurückhaltung durch Monopolisten ist aus einem weiteren praktischen Grund besonders wahrscheinlich. Selbst wenn wir davon ausgehen, dass der Begriff des Optimalzustands der Monopolisten von den *Unternehmern*, die mit Umständen konfrontiert sind, unter denen eine Produktionsbeschränkung rentabel sein kann, vage oder klar verstanden wird, und selbst wenn wir davon ausgehen, dass diese *Unternehmer* ein gewisses Verständnis für die damit verbundenen Begriffe der Grenzerlöse und Grenzkosten (die den Optimalzustand definieren) haben, erscheint es unwahrscheinlich, dass der langfristige Optimalzustand anders als auf sehr grobe Weise ermittelt werden kann. In der Praxis muss das Ziel der Gewinnmaximierung durch anhaltende, experimentelle Preisänderungen

Frage, ob eine solche Situation gut ist, neutral bleiben. Wenn jedoch als Folge des vorübergehenden Rückgangs Geschmack und Vorlieben wesentlich und weitreichend verändert werden, kann dies als wünschenswertes Ereignis interpretiert werden. Wir können dies als einen Anreiz für ein Experiment zur Verteilung der individuellen Kaufkraft betrachten, das zu einer bewussten Veränderung dieser Verteilung geführt hat. Die Angst, den Markt zu ruinieren, muss von der Angst unterschieden werden, durch Preissenkungen das Monopol zu zerstören.

verfolgt werden. Und die Preisstrategie von *Unternehmern* muss in dem Bewusstsein formuliert werden, dass die kurzfristigen Reaktionen nur einen höchst ungewissen Hinweis auf die endgültigen Ergebnisse geben. Darüber hinaus muss die Richtigkeit oder Unrichtigkeit der *unmittelbaren* Politik selbst teilweise bestimmen, wie hoch der *letztendlich* profitabelste Preis sein sollte, und zwar durch ihre Auswirkungen auf den Geschmack, die Meinung der Verbraucher über die Angemessenheit sowie durch konkurrierende und substituierende Entwicklungen. Unter diesen Umständen scheint es wahrscheinlich, dass, obwohl die langfristige Gewinnmaximierung gelegentlich ein Ideal sein kann, das so rational wie praktisch vorstellbar gesucht wird, die tatsächliche Position für *Unternehmer* nur vage bestimmbar sein wird. Daher ist zu erwarten, dass in schwierigen Zeiten eine starke Versuchung entsteht, kurzfristige Maßnahmen zu ergreifen. Das heißt, es ist besonders wahrscheinlich, dass in einem Teil der Fälle die weitere Zurückhaltung von Kapazitäten als das wahrscheinlichste Mittel zur Linderung *privater* (z.B. aus Sicht eines Unternehmens) Verteilungsschwierigkeiten erscheint. Der Handelsdepression kann daher durch die Aufrechterhaltung (oder nur geringfügige Senkung) von Preisen begegnet werden, die „fair“ und „angemessen“ erscheinen. Dies ist möglicherweise ein sehr wichtiger Grund für die Preis- und Lohnstarre in bestimmten monopolisierten Branchen und damit auch für die Zurückhaltung von Kapazitäten während einer Konjunkturflaute in diesen Branchen.

- (11) *Zurückgehaltene Kapazität kann „individuell rational“, aber „kollektiv irrational“ sein*

Nun liegt es auf der Hand, dass, ob privat begründet oder nicht, die „zurückgehaltene Kapazität“ niemals allen produzierenden Gruppen, kollektiv betrachtet, zum Vorteil gereichen kann, wenn sie alle diese Maßnahme verfolgen. Das heißt, sie kann der Gesellschaft nicht nützen.¹² Andererseits können einige Gruppen, die einzeln betrachtet werden, durchaus davon profitieren, wenn sie dem folgen können und die Hersteller anderer Dinge (für die sie Verbraucher sind) dazu nicht in der Lage sind. Daher kann es individuell rational sein, während es kollektiv irrational ist. Aber die Maßnahmen einer Gruppe, die sich lediglich der Beschränkung enthält, können andere Gruppen nicht dazu *zwingen*, ihre restriktiven Maßnahmen aufzugeben. Nur durch kollektives Handeln des Staates kann verhindert werden, dass Kapazitäten aus privaten Interessen zurückgehalten werden.

¹² Gegen diese Art von Behauptung könnte eingewandt werden, dass sie auf einer Analyse beruht, die die finanziellen Folgen von Wertveränderungen außer Acht lässt. In der realen Welt könnte die Zurückhaltung von Kapazitäten als gesellschaftlich vorteilhaft angesehen werden, wenn sie dazu dient, Insolvenzen, Zwangsverkäufe und Rekapitalisierungen mit all ihren störenden Auswirkungen auf die Finanzmärkte zu vermeiden. Aber alle möglichen ansonsten unvermeidbaren Maßnahmen könnten mit ähnlichen Argumenten verteidigt werden, nämlich dass sie eine Verteilungssituation, die auf eine fehlerhafte Kapitalisierungspolitik in der Vergangenheit zurückzuführen ist, vor gewaltsamen Veränderungen und den daraus resultierenden zerstörerischen Auswirkungen bewahren. Inwieweit es gerechtfertigt ist, die langfristigen Auswirkungen des Schutzes von *Unternehmern* vor den Folgen ihrer eigenen fehlerhaften Handlungen zu ignorieren, können wir hier nicht diskutieren, da wir uns nicht mit den Zweckmäßigkeiten befassen wollen, die die praktischen Maßnahmen bestimmen müssen. Wir möchten lediglich alle Aspekte klarstellen, die bei der Formulierung von Strategien berücksichtigt werden sollten.

(12) *Zurückgehaltene Kapazität kann „individuell rational“
und für die Gruppe irrational sein*

Darüber hinaus kann, wie wir in den Absätzen 6 und 7 gesehen haben, in Bezug auf die Beziehungen zwischen den Herstellern in den verschiedenen kooperierenden Produktionsstufen eine ähnliche Situation bestehen. Die Produzenten in einer Phase können diejenigen in anderen Phasen nicht dazu *zwingen*, restriktive Maßnahmen aufzugeben, indem sie lediglich selbst auf Restriktionen verzichten. Um einem solchen Monopol zu entgehen, müssen sie Wettbewerber finden (oder dafür bekannt sein, dass sie in der Lage sind, solche zu finden), die dazu gebracht werden können, in den monopolisierten kooperativen Produktionsbereich einzudringen. Aber private oder staatliche Zwangsbefugnisse machen dies oft unmöglich. Daraus folgt, dass in Zeiten der Depression und in Staaten, die Restriktionismus fördern oder tolerieren, die Aufrechterhaltung der Preise (d.h. die Zurückhaltung von Kapazitäten) aus privater Sicht oft die vorteilhafteste Reaktion ist. Und die Produktion der Branche kann daher häufig *unter* das Optimum für die Branche als Ganzes gebracht werden. In solchen Fällen kann die Zurückhaltung als „individuell rational“, aber für die Gruppe irrational bezeichnet werden. Allein die „Angemessenheit“ wird es ermöglichen, zurückbehaltene Kapazitäten wiederzuverwenden und das Optimum für die gesamte Branche zu erreichen, es sei denn, kollektives Handeln durch den Staat löst alle Beschränkungen auf.

- (13) *Wenn die Unteilbarkeiten groß sind, ist es möglich, dass die Zurückhaltung von Kapazitäten in seltenen Fällen nicht im Widerspruch zum Ideal der Verbraucherhoheit steht*

Unter bestimmten Umständen ist die Zurückhaltung von Kapazitäten durch einen einzelnen *Unternehmer* angesichts des Ideals der Verbrauchersouveränität in gewisser Weise gerechtfertigt, nämlich in allen Fällen, in denen Preisdiskriminierung durch einen natürlichen Monopolisten in gewissem Umfang vertretbar ist. Wir glauben, dass solche Fälle in der Praxis von vernachlässigbarer Bedeutung sind¹³; aber der Vollständigkeit halber müssen wir sie hier erwähnen. Der Einfachheit halber betrachten wir die Situation ohne Preisdiskriminierung. Das Problem entsteht aufgrund des sogenannten „technischen Faktors“, der Unteilbarkeit der effizienten Versorgungseinheit bestimmter Arten von Geräten. Beispielsweise kann eine Maschine angeschafft werden, die 100 Einheiten pro Tag produzieren kann, obwohl tatsächlich nur 50 Einheiten benötigt werden, weil eine kleinere Maschine entweder gar nicht oder nur zu höheren Kosten erhältlich ist. Daher wird es bei konstanter Nachfrage einige kontinuierliche „Überkapazitäten“ geben. Wenn diese „Überkapazität“ keinen Gebrauchswert hat, stellt sie lediglich eine Pseudo-Ungenutztheit dar. Wenn sie einen Nutzungswert *hat*, scheint sie zunächst die zurückgehaltene Kapazität darzustellen. Wenn die Wettbewerber in diesem Fall tatsächlich das Recht *hätten*, Angebote für die ungenutzten Dienstleistungen abzugeben, könnten sie möglicherweise den

¹³ Siehe hierzu Hutt, „Discriminating Monopoly and the Consumer“, *Economic Journal* (März 1936).

ursprünglichen *Unternehmer* unterbieten. Die „Vollauslastung“ dieses Werks könnte, wenn man den in Kapitel 1 definierten Begriff grob auslegt, dazu führen, dass sein Kapitalwert unter den ursprünglich dafür gezahlten Preis fällt. Theoretisch ist es daher möglich, dass nur die Fähigkeit, Wettbewerber daran zu hindern, diese Kapazität in solchen Fällen zu nutzen, dazu führen würde, dass das Unternehmen überhaupt gegründet wird. Unter den bestehenden Institutionen bietet selbstverständlich das natürliche Monopol bereits mehr als ausreichenden Schutz, wenn diese Situation in irgendeiner Form vorliegt; und unter wettbewerbsorientierten Institutionen könnte einem *Unternehmer* vor der Investition vertraglich ein begrenztes Recht auf „Zurückhaltung von Kapazitäten“ eingeräumt werden, sofern dieser Begriff in einem solchen Fall wirklich gerechtfertigt ist, wenn eindeutig nachweisbare Unteilbarkeiten in der hier beschriebenen Weise vorliegen. In einem solchen Fall sollte die vertraglich zulässige Ungenutztheit als Pseudo-Ungenutztheit betrachtet werden, ebenso wie eine Patentbeschränkung, die tatsächlich im Interesse der Verbraucher liegt, angesichts des Ideals der Verbrauchersouveränität nicht als zu einer künstlichen Verknappung führend angesehen werden sollte. Es liegt wirklich eine „Vollauslastung“ eines Teils der Ausrüstung in unserem Sinne vor, wenn diejenigen, die freiwillig deren Produkt nutzen, einen Betrag zahlen müssen, dessen Höhe dem Minimum entspricht, das erforderlich ist, um dessen Bereitstellung rentabel zu machen.¹⁴

¹⁴ Wenn Preisdiskriminierung praktiziert wird, kann unter Umständen, die diese Praxis rechtfertigen, trotz der *scheinbaren Zurückhaltung* von Kapazitäten gegenüber den Käufern, von denen höhere Preise verlangt werden, und trotz der *scheinbaren* Umleitung dieser Kapazitäten als „umgeleitete Ressourcen“ (d.h. zum Nutzen der

(14) *Herr Keynes' Begriff der „unfreiwilligen Arbeitslosigkeit“ bezieht sich möglicherweise auf den Fall einer zurückgehaltenen Arbeitskapazität, die „kollektiv irrational“ ist*

Wir können nun zu Herrn Keynes' Konzept der „unfreiwilligen“ Arbeitslosigkeit zurückkehren. In Kapitel VI haben wir darauf hingewiesen, dass der angebliche Widerstand der Arbeiter gegen Lohnkürzungen und ihre angebliche Zustimmung zu einer Erhöhung der Lebenshaltungskosten möglicherweise nicht auf „irrationale Präferenzen“ zurückzuführen sind. Eine solche Situation könnte stattdessen auf eine irrationale Maßnahme zurückzuführen sein, was eine ganz andere Frage ist. Aus unserer Erörterung in den Abschnitten 11 und 12 geht klar hervor, dass restriktive oder ausschließende Maßnahmen, *gemessen an privaten Vorteilen*, nicht grundsätzlich irrational sind. Es kann jedoch eine grobe Blindheit darin liegen, dass man sich nicht für die kollektive Beseitigung von Beschränkungen und Ausschließungen einsetzt, die für alle gemeinsam eine

Käufer, von denen niedrigere Preise verlangt werden) Vollauslastung (d.h. optimale Auslastung) herrschen. Aber vertretbare Diskriminierung (oder das parallele Zurückhalten von Kapazitäten bei einheitlicher Preisgestaltung) ist eigentlich nichts anderes als ein Mittel, um denjenigen Verbrauchergruppen, für die bestimmte Waren oder Dienstleistungen relativ dringende Bedürfnisse befriedigen, die Möglichkeit zu geben, Unternehmer dazu zu bewegen, das erforderliche Kapital zu investieren. Durch Diskriminierung kann der Unternehmer solche Kapitalausgaben von den Verbrauchern, die den höheren Preis zahlen, wieder hereinholen. Nach einer gewissen Zeit muss dieses Kapital jedoch als getilgt betrachtet werden; und dann *kann* anhaltende Ungenutztheit zu einer tatsächlichen Zurückhaltung von Kapazitäten führen, und anhaltende Diskriminierung *muss* zu einer tatsächlichen Zurückhaltung von Kapazitäten und einer Umleitung von Ressourcen führen.

Belastung darstellen können; und andere praktische Umstände können zu fehlgeleiteten Maßnahmen führen. Wir stimmen Herrn Keynes zu (falls dies sein Vorschlag ist), dass schwerwiegende Missverständnisse häufig auf die Maßnahmen im Bereich der Arbeit zutreffen, wenn die Arbeiter Maßnahmen unterstützen oder ihre Führer Maßnahmen formulieren, die die Arbeit zurückhält oder ausschließt. Der kollektive Aspekt des Restriktionismus wird möglicherweise nicht wahrgenommen, und die Arbeiter könnten durch die ihnen zgedachten Schutzmaßnahmen Schaden nehmen. Bei dem Bemühen, den maximalen Verdienst für sich selbst zu erzielen, kann sich ihre Aufmerksamkeit auf Geldsätze konzentrieren. Was die Empfänger mit ihren Einkünften erwerben können, lässt sich als damit zusammenhängendes Ergebnis nur vage erahnen. Und die „Kostenbeziehung“ zwischen verschiedenen Branchen kann ebenso vage wahrgenommen werden. Wenn die Führer der Gewerkschaften wirklich verstehen würden, wie sehr private Beschränkungen die Arbeiterklasse insgesamt belasten, würden sie möglicherweise Lohnkürzungen empfehlen, um eine sinnlose, selbstverstärkende und kumulative Zurückhaltung von Kapazitäten zu verhindern. Eine weitreichende Gegenmaßnahme, die auch die Lockerung der Beschränkungen zur Sicherung der Dividenden umfasst, könnte jedoch erforderlich sein, um eine solche Politik oberflächlich betrachtet akzeptabel zu machen.

(15) *Herr Keynes' Konzept scheint auf der Annahme zu beruhen, dass die Macht, Kapazitäten zurückzuhalten, nicht eingeschränkt werden kann und dass die daraus resultierende Untätigkeit nur durch geldpolitische Maßnahmen vermieden werden kann*

Die „unfreiwillige Arbeitslosigkeit“, von der Herr Keynes spricht, kann also möglicherweise als Bezugnahme auf „kollektive Irrationalitäten“ in dem Sinne verstanden werden, den wir gerade besprochen haben. Wenn dem so ist, scheint er zu argumentieren, dass Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt ein unüberwindbares Hindernis darstellen und dass Anpassungen zur Beseitigung der „unfreiwilligen Arbeitslosigkeit“ nur durch eine *taktvolle* Senkung der „realen“ Löhne erreicht werden können, d.h. indem die Geldlöhne unverändert bleiben – eine Strategie, die am besten durch eine Inflationierung der Preise mittels Geldpolitik erreicht werden kann. Sofern dies keine Fehlinterpretation seiner Ansicht ist, kann er orthodoxe Ökonomen (die der Meinung sind, dass Restriktionismus – ob rational oder irrational – nicht als selbstverständlich angesehen werden kann) nicht zu Recht mit „euklidischen Geometern in einer nicht-euklidischen Welt vergleichen, die entdecken, dass sich in der Erfahrung scheinbar parallele Geraden oft treffen, und die Geraden dafür tadeln, dass sie nicht gerade bleiben“.¹⁵ Die orthodoxen Autoren, die versucht haben, klassische Theorie auf soziale Probleme anzuwenden, haben in Begriffen wie Institutionen, menschlichem Wissen und dem beobachteten Verhalten von Menschen gedacht. Die Erfahrung dieser Dinge hat nie dazu geführt, dass sie von den Kritikern der Orthodoxie *ausdrücklich* als unvermeidlich bezeichnet wurden. Inwieweit kann der Sozialwissenschaftler sie so betrachten? Angenommen, die Ursache für die Starre auf dem Arbeitsmarkt ist darauf zurückzuführen, dass Gewerkschaftsführer ihr Gesicht wahren und ihren Lebensunterhalt sichern müssen; oder angenommen, man glaubt,

¹⁵ Keynes, *General Theory*, S. 16.

dass dies darauf zurückzuführen ist, dass die Finanzierung einer großen politischen Partei und die Aufrechterhaltung eines unmittelbar zielgerichteten und populären Programms es erforderlich machen, dass die Massen weiterhin glauben, Lohnkürzungen seien eine Ausbeutung der „Habenichtse“ durch die „Reichen“; oder nehmen wir an, wir sind der Meinung, dass der Ursprung dieser Starre tiefer liegt und ebenso sehr die Organisation des Kapitals und Ideologien betrifft wie die der Arbeiterschaft: Sollen wir als praktische Ökonomen oder Soziologen diese Tatsachen als natürlich oder unvermeidlich akzeptieren und sie daher als grundlegende Annahmen behandeln?

(16) *Der Ökonom kann die Zurückhaltung der Kapazitäten nicht als unvermeidlich ansehen*

Möglicherweise müssen die Politiker bestimmte irrationale Monopolmaßnahmen in der heutigen Zeit als unvermeidlich ansehen. Und als reine Theoretiker kann es für uns gelegentlich zweckmäßig sein, von der Annahme auszugehen, dass eine auf offensichtlicher sozialer Blindheit beruhende Starre unvermeidbar ist. Wenn dem so ist, müssen wir diese Annahme explizit angeben. Aber als realistische Studenten der Gesellschaft müssen wir uns der Wahrheit stellen, dass solche Starren auf Institutionen beruhen, deren Veränderung in der Macht der Gesellschaft zu liegen scheint. Die Politiker könnten darauf entgegnen, dass Offenheit in dieser Frage Ausdruck einer erbärmlichen politischen Naivität sei und dass die Infragestellung der Unantastbarkeit des „Rechts auf Tarifverhandlungen“ zwangsläufig zur Ohnmacht der Sozialwissenschaftler führe. Aber das kann diejenigen von uns, die keine Maßnahmen im Austausch

für Macht verkaufen, kaum abschrecken. Wir sollten nicht, ja wir dürfen nicht die Ansicht akzeptieren, dass eine inflationäre Politik angesichts eines anerkannten sozialen Ideals gerechtfertigt ist, nur weil die Gewerkschaftsführer keinen Streik für höhere Löhne angesichts steigender Lebenshaltungskosten empfehlen, während sie gezwungen sind, sich gegen Lohnkürzungen zu wehren. Als realistische Beobachter zeitgenössischer Institutionen müssen wir doch die bittere Tatsache anerkennen, dass das System, dessen Auswirkungen durch die Inflationsstrategie vermieden werden sollen, unerschütterlich bleibt. Natürlich stützt sich Keynes' Argumentation für die von ihm empfohlenen geldpolitischen Maßnahmen auf weitaus subtilere Argumente als die, die wir hier untersucht haben; und er würde sicherlich bestreiten, dass seine Vorschläge zu Recht als „inflationär“ bezeichnet werden können. Aber es scheint, dass es genau diese Art von Argumentation ist, die am ehesten die Unterstützung der „praktischen Menschen“ für den von ihm vertretenen Standpunkt gewinnen kann.

ANHANG ZU KAPITEL X

ÜBER DIE BEGRIFFE „ABGESPROCHENE“ UND „NATÜRLICHE“ MONOPOLE

In dieser Abhandlung haben wir den Begriff „Monopolist“ verwendet, um sowohl die Betreiber natürlicher Monopole als auch die Betreiber abgesprochener Monopole zu bezeichnen. Ein Monopol ist „natürlich“, wenn es nicht von einer Zusammenlegung von Interessen durch den Kauf konkurrierender Ressourcen oder einer anderen Form vertraglicher oder stillschweigender Absprachen abhängt. In der Praxis ist ein natürlicher Monopolist jemand, der über eine einzigartige Versorgungsquelle verfügt oder das genießt, was der Verfasser dieses Artikels als „Standort- und Größenvorteil“ bezeichnet hat (d.h. „geografischer Vorteil“ oder „Produktionsgrößenvorteil“). Nun ist jeder *Unternehmer*, der mit einer langfristig fallenden Nachfragekurve konfrontiert ist, ein Monopolist, es sei denn, seine Autonomie ist auf andere Weise eingeschränkt. Und eine Methode, eine solche Autonomie im Falle eines natürlichen Monopols einzuschränken, ist die Kontrolle durch öffentliche Versorgungsunternehmen. Das Ziel der Kontrolle öffentlicher Versorgungsunternehmen besteht vermutlich darin, *unternehmerische* Befugnisse so einzuschränken, dass eine Monopolsituation in eine Wettbewerbssituation umgewandelt wird. Wir verwenden den Begriff „Wettbewerbssituation“, weil der Versuch eindeutig darauf abzielt, die Verfügung über die Ressourcen der *Unternehmer* nicht nach privaten Interessen, sondern im Einklang mit den Interessen der Gesellschaft zu ermöglichen; und die

freie Bewegung und Nutzung von Ressourcen, unabhängig von privaten Interessen, die dadurch beeinträchtigt werden, ist das, was orthodoxe Ökonomen tatsächlich unter Wettbewerb verstanden haben. Das war, impliziert, die traditionelle Bedeutung des Begriffs, bis in jüngerer Zeit abstrakte Darstellungen begannen, Adjektive wie „monopolistisch“, „unvollkommen“ oder „unrein“ auf „Wettbewerb“ anzuwenden. Unterscheidbare Namen sind möglicherweise besser für Institutionen geeignet, in denen die im Wesentlichen homogene Kraft des Wettbewerbs tendenziell zu einem Gleichgewicht führt. Man spricht nicht von „nicht perfekter“, „unvollkommener“ oder „unreiner“ Schwerkraft, weil es Ballons und Flugzeuge gibt. Der natürliche Monopolist ist in der Lage, davon zu profitieren, dass knappe Ressourcen oder knappe verfügbare Dienstleistungen verschwendet werden, und er ist auch in der Lage, Ressourcen davon abzuhalten, in den von ihm kontrollierten Bereich zu gelangen, um dort mitzuwirken. Das heißt, er kann die Investition zu seinem eigenen Vorteil begrenzen. Aber er ist aufgrund bestehender Institutionen in dieser Position. Daher scheint der Vorschlag von Herrn Kaldor¹⁶, dass der Begriff „institutionelle Monopole“ auf solche beschränkt werden sollte, die auf „Zugangsbeschränkungen“ beruhen, und dass natürliche Monopole (die sich aus Skaleneffekten ergeben) nicht mehr als „Monopole“ bezeichnet werden sollten, auf falschen Annahmen zu beruhen. Natürliche Monopole existieren gleichermaßen, weil Institutionen sie zulassen. Und sie schränken die „Zugangsfreiheit“ auf genau dieselbe Weise ein wie abgesprochene Monopole. Dies

¹⁶ N. Kaldor, „Professor Chamberlin on Monopolistic and Imperfect Competition“, *Quarterly Journal of Economics* 3 (Mai 1938): 523-29.

wird am deutlichsten in Bezug auf die Menge an *kooperativen* Ressourcen, die sie zulassen. Ihre Nachfrage nach solchen Ressourcen wird durch dieselben Prinzipien begrenzt, die auch die Nachfrage abgestimmter Monopolisten nach kooperativen Ressourcen begrenzen. Aber selbst wenn sie einen Teil des Vorrats an „kostenlosen“, aber knappen homogenen Produkten verschwenden (z.B. eine Mineralwasserquelle, deren Produktion teilweise ungenutzt versickert), tun sie dies durch „Zugangsbeschränkung“ in dem Sinne, dass sie den Zugang zu diesem Vorrat verweigern. Und wenn natürliche Monopolisten „Kapazitäten zurückhalten“, tun sie dies aus denselben Gründen wie abgesprochene Monopolisten und mit denselben Auswirkungen.

Wir halten es für notwendig, diesen Punkt anzusprechen, da in einigen akademischen Kreisen eine eher vage Tendenz zu bestehen scheint, zu suggerieren, dass aufgrund der Existenz natürlicher Monopole und der Tatsache, dass fast alle produktiven Tätigkeiten in gewissem Maße eine gewisse Einzigartigkeit aufweisen, Versuche, wettbewerbsorientierte Institutionen zu schaffen, visionär sein müssen. Eine solche Ansicht impliziert, dass die vorenthaltene Kapazität unvermeidlich ist, wenn sie von einem natürlichen Monopol abhängt. Wir akzeptieren diese Ansicht nicht, obwohl wir hier nicht über die Institutionen diskutieren können, die notwendig sind, um die Autonomie natürlicher Monopole einzuschränken, so wie wir uns hier nicht mit den tatsächlichen Mitteln zur Auflösung abgesprochener Monopole beschäftigt haben. Wir geben jedoch zu, dass das Problem der Kontrolle öffentlicher Versorgungsunternehmen bislang noch weniger zufriedenstellend diskutiert wurde als das Problem der Kartellpolitik in Bezug auf Fusionen und Zusammenschlüsse. Und es kann durchaus sein, dass die Kontrolle

über Ersteres ein viel schwierigeres Problem darstellt als die Kontrolle über Letzteres. Nichtsdestotrotz müssen die Gestalter der Sozialpolitik, die sich mit der Ungenutztheit von Ressourcen und den damit verbundenen Problemen befassen, durch solche Schwierigkeiten nicht übermäßig gestört werden. Denn abgesehen von den großen öffentlichen Versorgungsunternehmen (die ohnehin in der Regel auch durch Absprachen oder gesetzliche Regelungen geschützt sind) ist in der Praxis zu beobachten, dass natürliche Monopole *im Vergleich zu abgesprochenen Monopolen* von relativ geringer Bedeutung sind.

Ohne abgesprochenes Monopol (in auffälliger oder unerkannter Form) kann es wenig zurückgehaltene Kapazitäten geben.¹⁷ Es ist richtig, dass jeder Einzelne auf dem Arbeitsmarkt neben dem Kauf von Freizeit versuchen kann, seinen Verdienst zu maximieren, indem er seine Dienstleistungen zurückhält. Aber nur bei seltenen Fähigkeiten, wie denen virtuoser Musiker, kann dieser Möglichkeit eine Bedeutung beigemessen werden.

¹⁷ Der Leser muss daran erinnert werden, dass die Zurückhaltung von Lagerbeständen nichts mit der Zurückhaltung von Kapazitäten zu tun hat. Warenbestände werden in unserem Sinne nur dann einbehalten, wenn ihre Liquidation langsamer voranschreitet, als es das soziale Interesse erfordert (d.h. unter dem Kriterium der Verbrauchersouveränität das Verbraucherinteresse). Siehe Kap. III, Abs. 13.

KAPITEL XI

STREIKENDE UNTÄTIGKEIT UND AGGRESSIVE UNTÄTIGKEIT

- (1) *Die Verteilung der Monopolgewinne unter genossenschaftlichen Monopolisten ist unbestimmt und kann von der „Angemessenheit“ abhängen*

Bei der Erörterung der Beziehungen zwischen kooperativen Produktionsstufen im letzten Kapitel haben wir eine wichtige Überlegung ignoriert, die sich ergeben kann, wenn zwei oder mehr dieser Stufen monopolisiert werden. Ungenutztheit anderer Art kann sich aus der Anordnung der Verteilung unter den Eigentümern *kooperativer* Gruppen von Produktionsbetrieben (z.B. Unternehmen und Gruppen von Arbeitnehmern) ergeben, die an den Vorteilen des Restriktionismus teilhaben. Sie hat ihren Ursprung in Verteilungsüberlegungen, unterscheidet sich aber ansonsten völlig von dem, was das Produkt von Verhandlungen zwischen den Eigentümern *konkurrierender* Ressourcen ist. Bei rein kooperativen Aktivitäten stellt sich keine Frage nach Quoten. Aber der Anteil der Monopolgewinne, der jedem Kooperationspartner zusteht, ist ebenso unbestimmt wie die Höhe der Quoten. Die optimale Produktionsmenge des Monopolisten (die seinem kollektiven Interesse entspricht) ist wiederum unabhängig von den Anteilen am Monopoleinkommen, die jede kooperierende Partei eben erhält. Wenn die Produktion zu irgendeinem Zeitpunkt hinter dem Optimum zurückbleibt, sind

Regelungen denkbar, bei denen kein kooperierender Monopolist verliert, während alle zusammen gewinnen. Da jedoch kein Verteilungsprinzip existiert, ist es wiederum wahrscheinlich, wie wir bereits ausgeführt haben, dass die „Angemessenheit“ die Lösung diktieren wird. Und „Angemessenheit“ bedeutet in der Praxis in der Regel eine Aufteilung der Beute, die nicht stark von den Anteilen abweicht, in denen die Gesamteinnahmen in der Vergangenheit geteilt wurden. Das Ergebnis wird in den Preisen ausgedrückt, die für monopolistisch kontrollierte kooperative Dienstleistungen in jeder Phase des Produktionsprozesses berechnet werden. In gewissem Maße können Verträge jedem sich entwickelnden Vertriebssystem Dauerhaftigkeit verleihen. Aber „vertikale“ Monopole, die nicht durch eine vollständige Fusion zusammengehalten werden, scheinen langfristig auf wenig mehr als stillschweigenden Vereinbarungen zu beruhen, die durch Gewohnheit und die Akzeptanz des *Status quo* gestützt werden. Es ist daher nicht verwunderlich, dass jedes kooperierende Unternehmen oder jede Gruppe immer noch mehr aus den Vorteilen herausholen möchte, die durch die Ausbeutung der Verbraucher erzielt werden.

(2) *Die Verteilung von Monopolgewinnen kann von Verhandlungen abhängen und in diesem Fall kann es zu „streikender Untätigkeit“ kommen*

Da es aber keine anderen Prinzipien gibt als die, die auf der Aufrechterhaltung bestehender Rechte beruhen, liegt es auf der Hand, dass es manchmal zu einer Sackgasse kommen muss. Es wird ein Preis verlangt, den der nächste kooperierende Produzent in der Produktionskette sich vollständig weigert zu zahlen.

Seine Antwort ist nicht, seine *Einkäufe zu reduzieren*, sondern ganz *aufzuhören zu kaufen*. Infolgedessen bleiben zwei Arten von Ressourcen ungenutzt; und wenn keine Vorräte an Halbfertigprodukten vorhanden sind und die bisherigen kooperierenden Hersteller keine Vorräte anlegen können, kommt die gesamte Produktionskette zum Erliegen. Dies wird das Ergebnis sein, wenn Wettbewerber (d.h. „Streikbrecher“) nicht angezogen werden und keine Ersatzkräfte verfügbar sind. Wir können es als „streikende Untätigkeit“ bezeichnen, da es von einer Gewerkschaft organisiert wird und die häufigste Ursache für das tatsächliche Phänomen ist. Der Begriff „streikende Untätigkeit“, wie wir ihn verwendet haben, bezieht sich jedoch auf alle stillgelegten Ressourcen und nicht nur auf diejenigen, die sich im Besitz der Partei befinden, die die Initiative ergreift, um eine Preisänderung für gekaufte oder verkaufte Produktionsdienstleistungen zu fordern. Es ist sinnlos, zwischen „dem Aggressor“ und „dem Verteidiger“ zu unterscheiden, es sei denn, wir bezeichnen die Partei, die eine *Veränderung* fordert, als „den Aggressor“. Der Streik und die Arbeitsniederlegung sind von identischer Natur. In der Frage des Arbeitsvertrags fordern die Arbeitnehmer in beiden Fällen gemeinsam einen bereits bestehenden oder einen neuen Lohnsatz (oder ähnliche kostenrelevante Bedingungen) und weigern sich, überhaupt Arbeit zu leisten, solange diese Forderung nicht erfüllt wird. In beiden Fällen weigert sich „der Arbeitgeber“ (oder „die Arbeitgeber“ gemeinsam) überhaupt Arbeitskräfte zu diesem geforderten Lohnsatz einzustellen.

- (3) *Wenn konkurrierende Unternehmen in mehr als einem kooperativen Produktionsprozess tätig sind, kann die Verteilung durch „Abgrenzungen“ geregelt werden, die durch Streiks durchgesetzt werden können*

Wir müssen nun die Tatsache berücksichtigen, dass Vereinbarungen über „zurückgehaltene Kapazitäten“ zwischen einer Reihe *konkurrierender* Unternehmen, von denen jedes *mehrere Stufen* des Produktionsprozesses abdeckt, unterschiedliche Formen annehmen können. Vereinbarungen können ausgedrückt werden, aber nicht in Quoten, sondern in „Abgrenzungen“. Jedes Unternehmen wird zustimmen, sich für die Zukunft auf, sagen wir, einen bestimmten Prozess zu spezialisieren und die anderen aufzugeben. Insbesondere wenn diese Politik verfolgt wurde, aber auch in vielen anderen denkbaren Fällen, können die daraus hervorgehenden *Unternehmen* sowohl in einer *tatsächlichen* Kooperations- als auch in einer *potenziellen Wettbewerbsbeziehung* zueinanderstehen. Und selbst wenn ein kooperierendes Unternehmen oder eine Unternehmensgruppe *selbst* nicht durch den Einstieg in andere Produktionsstufen konkurrieren kann, ist es häufig in der Lage, Wettbewerber in einem nachfolgenden Prozess zu beliefern. Daher kann es indirekt in einer potenziell konkurrierenden Position sein. Eine ähnliche Situation finden wir häufig in den *internen* Beziehungen der organisierten Arbeit. Der Kern des Streits zwischen „handwerklichem“ und „industriellem“ Gewerkschaftswesen ergibt sich aus Umständen dieser Art. In Bezug auf die Ansprüche kooperierender Gruppen ist es jedoch selten eine Absprache, die das Monopol miteinander verbindet; es ist die Tradition und die Anerkennung eines Eigeninteresses, die die Funktionen (und indirekt

ihre Ansprüche) jeder Gruppe im Rahmen eines Abgrenzungsschemas bestimmen. Unter all diesen Umständen kann der Streik aufgrund dieser doppelten Beziehung – kooperativ und konkurrierend – gegen potenziell konkurrierende Gruppen eingesetzt werden. Wenn es auf diese Weise eingesetzt wird, hat der „Streik“ dieselbe Bedeutung wie „aggressiver Verkauf“. Er kann dazu verwendet werden, ein „gemeinsames Monopol“ durchzusetzen, d.h. kooperierende Monopolisten daran zu hindern, in Bereiche vorzudringen, die ihnen stillschweigend oder formell verboten sind, oder sie daran zu hindern, mit externen Marktteilnehmern zu verhandeln, die möglicherweise in einer anderen Phase des Produktionsprozesses tätig werden möchten. Dies manifestiert sich in den Beziehungen der organisierten Arbeit zu „den Arbeitgebern“, d.h. den Aktionären. Der Streik soll verhindern, dass „die Arbeitgeber“ sich mit Wettbewerbsarbeit beschäftigen. Und alle erzwungene Durchsetzung von „Abgrenzungen“ ist von der gleichen Art.

(4) *„Streikende Untätigkeit“ ergibt sich nicht aus „zurückgehaltener Kapazität“, es sei denn, ein kooperierender Produzent leistet Widerstand, um eine Aufteilung der Monopolgewinne zu erzwingen*

Wichtig ist, dass der „Streik“ nicht mit „zurückgehaltener Kapazität“ verwechselt werden darf. Nehmen wir an, dass es den Arbeitern in einem Produktionsbereich, in dem wettbewerbsfähige Institutionen von Anfang an frei funktionieren, gelingt, sich zu verbinden und plötzlich gemeinsam einen erhöhten Lohnsatz einzufordern. Wenn die Kapitalisten *wirklich* in einem konkurrierenden Verhältnis zueinanderstehen, wird dies,

wie bei jeder anderen Kostensteigerung, dazu führen, dass die Produktion sinkt und die Last teilweise (durch eine Preiserhöhung) auf die Verbraucher übertragen wird. Die Übertragung kann entweder direkt oder über die nächste Produktionsstufe erfolgen. Bisher wird es „zurückgehaltene Kapazitäten“ seitens der Arbeitskräfte gegeben haben. Angenommen, es gibt keinen Ersatz für die Arbeit und keine weitere arbeitssparende Organisation ist möglich, und angenommen, der resultierende Rohstoffpreis bringt die maximalen Gesamteinnahmen aus dem Verkauf des Endprodukts. Der Monopoleinkommensanteil dieser Einnahmen steht *allen* an der Produktion beteiligten Parteien zur Verteilung zur Verfügung. Wenn also die „Kapitalisten“ die Position verstehen und ihr früheres Einkommen erhalten wollen, können sie an der Beute teilhaben. Sie können dies tun, indem sie zu einer kollektiven Entscheidung über den Lohnsatz kommen, den sie zahlen werden. *Es gibt keinen Streik*, wenn keine Maßnahmen auf der Grundlage einer solchen Entscheidung ergriffen werden (oder wenn die Kapitalisten nicht aus altruistischen Gründen Widerstand leisten, weil sie nicht bereit sind, die Ausbeutung der Verbraucher hinzunehmen). Bis die Kapitalisten in Absprache handeln – oder im Falle einzelner Kapitalisten, die untereinander bestimmte Bedingungen vereinbart haben – ist die dadurch verursachte Untätigkeit lediglich eine „zurückgehaltene Kapazität“ seitens der Arbeiter. Das Wesen des Streiks ist, dass er vorübergehend und in der Absicht zwanghaft ist. Der Zwang beruht auf der Macht, den Prozess der „umständlichen“ Produktion durch den Entzug von vorübergehend oder dauerhaft, unvollständig oder vollständig, unersetzbaren Ressourcen zu verlagern. In einem „reinen“ Streik zwischen zwei Parteien glaubt jede Seite, dass die andere Seite

stärker belastet oder beeinträchtigt sein wird, und rechnet damit, dass die andere Seite durch die fortgesetzte Verschwendung ihrer Dienstleistungen gezwungen sein wird, nachzugeben. Und ebenso einfach kann man sich die Position vorstellen, wenn mehrere kooperierende Parteien involviert sind. Aber in der Praxis ist die Position nicht so einfach. Es ist kompliziert, weil potenzielle Wettbewerber in der Regel unheimlich nahe stehen und weil kooperierende Monopolisten stillschweigend damit drohen, solche Wettbewerber hinzuzuziehen, wenn die Unvernunft anhält; und weil die Zwangsmaßnahme des Streiks für andere Zwecke als den Kampf um die Verteilung des Wertes des Produkts einer Reihe von Vorgängen unter Monopolbedingungen eingesetzt wird. Diese Probleme betreffen uns jetzt aber nicht. Unser gegenwärtiges Ziel ist es, klar zwischen der Ungenutztheit von „zurückgehaltener Kapazität“ und „streikender Untätigkeit“ zu unterscheiden.

(5) *„Aggressive Untätigkeit“ ergibt sich aus der Aufrechterhaltung ungenutzter Kapazitäten im Hinblick auf einen aggressiven Verkauf gegen potenzielle Wettbewerber*

Es gibt noch einen weiteren Grund, warum Hersteller in einem Gewerbe die Erhaltung von Geräten in Untätigkeit wünschen können. Sie mögen es eher kollektiv als individuell begreifen, als Mittel der Aggression gegen Eindringlinge (im Falle der „aggressiven Untätigkeit“). Unter diesen Umständen sind die ungenutzten Geräte keineswegs ein Nachteil, sondern müssen als Schutz für die Monopolisten insgesamt betrachtet werden, der für sie weit mehr wert ist als sein Schrottwert; denn er verleiht ihnen die Macht, aggressiv zu verkaufen, um *neue*

Wettbewerber zu verdrängen. Daher stellen sie eine ständige Bedrohung für potenzielle Wettbewerber dar. Beschränkungssysteme sind weniger durch *interne Streitigkeiten* gefährdet als durch die Gefahr der Konkurrenz von außen. Es sind wahrscheinlich eher *Wettbewerber* als diejenigen, die bereits an den Gewinnen beteiligt sind, die am häufigsten den Zerfall von abgesprochenen Monopolen verursachen. In der Tat scheint es wahrscheinlich, dass der größte Teil dieser Interessendivergenz innerhalb des Kartells, die sich hauptsächlich in der Jagd nach Quoten äußert, vollständig verschwinden würde, wenn die Dauerhaftigkeit des Kartells durch die Unterdrückung jeglicher externer Konkurrenz gesichert werden könnte. Es gibt daher jedes Motiv, die ungenutzte Kapazität für den spezifischen Zweck der Abschreckung von Eindringlingen aufrechtzuerhalten. Das Motiv ist in den Köpfen der Kartellverantwortlichen in der Regel nur vage vorhanden. Aber sie sind sich der Macht bewusst, die sie verleiht, auch wenn sie sich ihres Ursprungs kaum bewusst sind. Wir können solche ungenutzten Kapazitäten als „aggressive Ungenutztheit“ bezeichnen.¹ Es ist sowohl intern als auch extern relevant, da beispielsweise jedes Mitglied eines Kartells ein potenzieller Wettbewerber ist. Er wird tatsächlich zum Wettbewerber, sobald er die Vereinbarung oder den Tarifvertrag durch Preissenkungen oder Überschreitung seiner Quote bricht. Die ungenutzten Geräte dürfen nur in seltenen Fällen aggressiv eingesetzt werden (durch Diskriminierung oder auf andere Weise); ihre aggressive Funktion wird jedoch durch die bloße Androhung ihrer Präsenz erfüllt. Wenn sie in einen Akt der Aggression *verwickelt sind*, sind sie seltsamerweise auch

¹ Siehe W.H. Hutt, „Nature of Aggressive Selling“, *Economia* (August 1935).

nicht mehr ungenutzt. Die Unterscheidung zwischen „teilnehmender“ und „aggressiver“ Untätigkeit ist nicht immer klar, wenn interne Beziehungen berücksichtigt werden, obwohl die Unterscheidung im Prinzip eindeutig ist. Mit aggressiver Absicht bereitgestellte Kapazitäten können zur Gewährung von Teilnahmerechten führen. Wenn die Aufrechterhaltung der Kapazität dann für den Fortbestand dieser Rechte notwendig ist, handelt es sich um „teilnehmende Ungenutztheit“. Wenn diese Notwendigkeit auf der Forderung nach einer kontinuierlichen Bedrohung für interne Preissenkungen beruht, ist sie *auch* aggressiv. Aber Rechte, die durch innere Aggression erworben werden, *müssen* keine dauerhafte Verteidigung erfordern. Die so erzielten Einkommensrechte werden unabhängig von ihrer Herkunft als „vernünftig“ angesehen.²

² Wir können uns keine Entsprechung zu „aggressiver Ungenutztheit“ im Falle der Arbeit vorstellen, obwohl privilegierte Arbeitnehmergruppen von den Bedingungen bei kooperativen Arbeitsmitteln profitieren können.

KAPITEL XII

FAZIT

- (1) *Dieser Aufsatz hat sich auf Fragen der „Ungenutztheit“ konzentriert und Fragen der „Nachfrage“ außer Acht gelassen*

Wir haben uns nun mit allen „Ursachen“ der Ungenutztheit auseinandergesetzt. Der Gegenstand dieses Aufsatzes unterscheidet sich jedoch grundlegend von dem der jüngsten Diskussionen über „Arbeitslosigkeit“. Dies liegt daran, dass wir „Ungenutztheit“ streng von dem getrennt haben, was normalerweise als „Nachfrage“ angesehen wird. Unser Ansatz hat dazu geführt, dass die Hauptthemen der zeitgenössischen Theoriebildung, nämlich bestimmte Kräfte hinter der Bewegung der Nachfragekurven für die Dienstleistungen verschiedener Ressourcengruppen, bewusst ignoriert wurden. Wir haben nichts zu den Themen gesagt, die üblicherweise im Zusammenhang mit Variationen der „Nachfrage im Allgemeinen“ diskutiert werden. Wir sind jedoch berechtigt zu behaupten, dass wir uns mit den „Ursachen“ der Ungenutztheit befasst haben. Unabhängig davon, wie die Nachfragekurve nach den Leistungen bestimmter Ressourcen aussieht, wenn diese Ressourcen ungenutzt sind, muss eine oder mehrere der Ursachen vorliegen, die für die verschiedenen Arten der von uns unterschiedenen Ungenutztheit zutreffend sind. Die Bewegung der individuellen Nachfragekurven ist sicherlich relevant, da das *Ausmaß* der verschiedenen

Arten von Ungenutztheit bei den betreffenden Ressourcen in der Praxis *häufig* umgekehrt proportional zu solchen Bewegungen variiert. Aber in Bezug auf jede Art von Ungenutztheit, isoliert betrachtet, wird die Beseitigung der einen spezifischen Ursache zur vollständigen Einstellung der Nichtnutzung der betreffenden Art führen, unabhängig vom Zustand der Nachfragekurve. Dies bedeutet nicht, dass der Versuch, jede Art von Ungenutztheit jeweils isoliert zu betrachten, zu einer realistischen oder nützlichen Sicht auf die Nutzungsfrage führen könnte; denn unterschiedliche Bedingungen der Ungenutztheit in einer Produktionslinie können offensichtlich auf diejenigen in anderen reagieren. Die von uns eingeführten Definitionen ermöglichen es uns, nur unmittelbare Ursachen zu erfassen. Aber solche Ursachen sind wichtig, und es gibt eine unvertretbare Tendenz, sie in aktuellen Diskussionen zu ignorieren. Man könnte sagen, dass Kräfte, die sich in den entsprechenden Nachfragekurven bestimmter Produktionsabläufe ausdrücken, manchmal die *Wirksamkeit* der verschiedenen Ursachen kontrollieren; aber in jedem Fall, abgesehen von dem der „wertlosen Ressourcen“, hört die Ungenutztheit mit der Beseitigung einer *Ursache* auf, *die unabhängig von diesen Kräften ist*.

(2) *Die vorliegende Analyse hat Unterscheidungen eingeführt, die für eine zufriedenstellende Untersuchung der Auswirkungen von Nachfrageschwankungen unerlässlich sind*

Der von uns gewählte besondere Umfang könnte den Eindruck erwecken, dass die wichtigsten Aspekte der Untätigkeit tatsächlich übersehen wurden. Aber die hier versuchte Analyse scheint absolut notwendig zu sein, wenn zufriedenstellende