

Joan V. Robinson // Lesekreis WS 2015/16

> möglichst deutschsprachige Version

	Teaching Economics	1
	from: <i>Collected Economic Papers Vol. III</i> , MIT Press 1980, pp. 1-6 first published in: <i>Economic Weekly (Bombay)</i> , 1960	
1	What are the Questions?	5
	from: <i>What are the Questions? and other Essays. Further Contributions to Modern Economics</i> , M.E. Sharpe, 1980, pp. 1-32 first published in: <i>Journal of Economic Literature</i> , 1977	
	Thinking about Thinking	22
	from: <i>What are the Questions? and other Essays. Further Contributions to Modern Economics</i> , M.E. Sharpe, 1980, pp. 54-63	
2	> Marx, Marshall und Keynes	27
	aus: <i>Über Keynes hinaus</i> , Europa Verlag, 1962 übers. von Erwin Weissel, Orig.: Marx, Marshall and Keynes, 1955	
	An Open Letter from a Keynesian to a Marxist	37
	from: <i>What are the Questions? and other Essays. Further Contributions to Modern Economics</i> , M.E. Sharpe, 1980, pp. 165-169	
	The New Mercantilism	40
	<i>An Inaugural Lecture</i> , delivered at the University of Cambridge on 15 October 1965, pp. 201-212 from: <i>Contributions to Modern Economics</i> , Basil Blackwell, 1978	
3	The Meaning of Capital	47
	from: <i>Contributions to Modern Economics</i> , Basil Blackwell, 1978, pp. 114-125 Draft of an Article, that appeared in <i>Revue d'Economie Politique</i> , 1977	
	The Production Function and the Theory of Capital	54
	from: <i>Contributions to Modern Economics</i> , Basil Blackwell, 1978, pp. 76-90 originally published in <i>Review of Economic Studies</i> , 1953	
4	> Jenseits der Vollbeschäftigung	62
	aus: <i>Kleine Schriften zur Ökonomie</i> , Suhrkamp, 1968 übers. von Hans-Werner Saß, Orig.: <i>Beyond Full Employment</i> , 1962	
	Obstacles to Full Employment	69
	from: <i>Contributions to Modern Economics</i> , Basil Blackwell, 1978, pp. 20-28 based on a Lecture given to the Nationaløkonomisk Forening at Copenhagen, 1946	
	Beggar-my-Neighbour Remedies for Unemployment	74
	from: <i>Contributions to Modern Economics</i> , Basil Blackwell, 1978, pp. 190-200 originally published as part of <i>Essay in the Theory of Employment</i> , 1937	
5	> Die fatale politische Ökonomie	80
	übers. von Erwin Weissel, Europaverlag Wien, 1968 Orig.: <i>Economics – An Awkward Corner</i> , George Allen & Unwin Ltd., London 1966	

PART I

TEACHING ECONOMICS

A PASSAGE TO INDIA

FOR many years I have been employed as a teacher of theoretical economics; I would like to believe that I earn my living honestly, but I often have doubts. I am concerned particularly for India and other developing countries whose economic doctrines come to them mainly from England and in English. Is what we are giving them helpful to their development?

In Cambridge, one or two of our best men, in most years, come from the sub-continent. This is not at all surprising. If talent is fairly evenly distributed in various populations, there must be ten potentially first-class men there for every one bred in Britain and where economic problems are of great importance and the natural sciences not very well endowed, a larger proportion of talent is attracted to the subject than with us. A small proportion come to English Universities, but a small proportion of a large total comes to quite an appreciable number.

These good men who come to us to be taught (and the not-so-good ones also) go home often to teach in their turn, and their pupils, too, become teachers and influence thought through other channels. Moreover, the books and the subjects chosen for examinations bear the stamp of English teaching. We have a great responsibility on our shoulders. Are we doing more harm or good?

In a gloomy mood, I think of the harm. Most students, of course, approach their studies merely with the aim of passing an examination and acquiring a degree. (This is not a matter of natural talent, but of character and circumstance. Some who are naturally brilliant may set themselves this limited aim. Some less clever may be more serious.) The exam-passers learn the trick of saying what is expected; of *not* asking themselves what is

meant by what they are saying (for that is disturbing and dangerous and may lead to losing marks), of repeating the particular formula which sounds as though it was relevant to each particular question. In India, especially, where the ancient belief in the power of words as such is still strong, this comes quite naturally. The exam-passer who does well becomes in due course an examiner, and by then he has quite lost any doubts he may once have had to stifle. He has come to believe that this kind of thing really is education. And so the system feeds on itself.

What about the few who are serious, who really want to learn something? What do we do for them? The serious student is often attracted to economics by humanitarian feeling and patriotism—he wants to learn how to choose economic policies that will increase human welfare. Orthodox teaching deflects these feelings into the dreary desert of so-called Welfare Economics, a system of ideas based on a mechanistic psychology of a completely individualistic pursuit of pleasure and avoidance of pain, which no one believes to be a correct account of human nature, dished up in algebraical formulae which do not even pretend to be applicable to actual data. As he goes deeper into the matter, he reads some brilliant and subtle authors who debunk the whole subject and show conclusively that its methodology was inadmissible. For most, this is too bitter a pill to swallow and they desperately cling to some scraps of what they have learned because no other way has been offered of formulating the vague benevolent feelings with which they began.

The serious student was hoping, also, to learn something that would help him to make up his mind on the great question that lies open before all the developing countries. How far can private-enterprise capitalism be made to serve national ends? Why is it that the Socialist countries appear to develop faster than the democracies? Is the cost that they exact from their people necessary, or could the job be done with less pain? Must he make an all-or-none choice or is there a middle way?

He soon begins to notice that, without any overt discussion of the question, he is being indoctrinated with notions soaked in a prejudice for *laissez-faire*. This is partly the result of a mere time-lag. Nineteenth-century economic teaching was built up round the conception of the merits of the free market, and in particular,

of free trade (which at that time favoured British national interests, though it was damaging to India); the modern text-books are still much influenced by the masters of that period. It is partly the result of the choice of curriculum. A large proportion of his time is taken up by the theory of relative prices. The question of the distribution of *given* resources amongst alternative ends, subject to the condition that there is an equitable (and not very unequal) distribution of purchasing power among the families concerned, lends itself to exhibiting a free market in a favourable light; the student is required to work out exercises devised to show how, in these conditions, interference with the free play of the forces of supply and demand causes harm to the individuals who make up the market. All this is very complicated, and when modified by modern embellishments such as the theory of oligopoly and imperfect competition, may well occupy a year of lectures and reading. If the serious student has the hardihood to ask: But are resources given, and is income distributed equitably? he is made to feel foolish. Do you not understand that these are necessary simplifying assumptions for the analysis of prices? You cannot expect to do everything at once.

It is true that we cannot, in the time available, teach everything that we would like. But why do we pick out for treatment just that selection of topics that is least likely to raise any questions of fundamental importance?

Trudging through these arid lands, the serious student still hopes to learn something about development, planning, inflation and all that concerns the burning questions of India today. Here the mere pressure of events has forced some new questions into the curriculum and a new theoretical apparatus of capital/output ratios and growth rates has been hastily bolted up to meet the need. Systematic teaching, however, for the most part still rests at the stage of the old equilibrium theory. Take, for example, the question of choosing the capital/output ratio in framing the plans for industrialization. The text-book theory says no more than that, if we compare two economies, each already in equilibrium, with the same total value of capital already in existence in each, the one with the lower level of real wages will have (on certain stated assumptions about competition, etc.) a higher level of employment. That is where the argument is left. If the student falls into

the trap of concluding that cutting wages would cause employment to increase, very likely no one will go out of their way to explain why this is a *non-sequitur*.

The prestige of the teachers and the books bears down on the serious student with a heavy weight. He learns to distrust his native common sense and to curb his generous impulses. He submits himself to a course of miseducation and comes out, not 'by the same door wherein he went' but by another door, in the wrong street.

So in my gloomy mood. But even at the gloomiest, I do not think of giving up. The subject does exist. For better or worse it has become the basis of a flourishing profession. There is no stopping it now. We must keep on pegging away and try to make the best of it.

II

How would I like to see teaching reformed? First, do not let us bother about the exam-passers. Whatever we teach they will reduce to slogans, and new slogans cannot be more mis-educating than the old ones. If the new ones are less easy to detach from reality, they might even be a shade less mis-educating.

For the serious students, I would take the bull by the horns and start from the beginning to discuss various types of economic system. Every society (except Robinson Crusoe) has to have some rules of the game for organizing production and the distribution of the product. *Laissez-faire* capitalism is only one of the possible sets of rules, and one in fact which is unplayable in a pure form. It always has to be mixed with some measures of collective control. The Indian scene provides examples of pre-capitalist, capitalist and socialist games being played side by side. Students acquainted with the old fast-vanishing world can help in trying to puzzle out the economic analysis of its functioning and to test out the meaning of concepts such as wages and capital in non-capitalist contexts.

Adam Smith, Ricardo, Marx, Marshall and Keynes would be treated in terms of the model of an economic system that they each had in mind and of the actual problems that each sought to solve.

I should displace the theory of the relative prices of commodities from the centre of the picture and make the main topic production,

accumulation and distribution, looked at from the point of view of an economy taken as a whole. Keynes' General Theory then falls into place as the short-period section of a truly general theory. Here price theory comes in as an element in the theory of distribution, for the relation of prices to money-wage rates in the industrial sector of an economy is one of the determinants of the distribution of proceeds between workers and capitalists or the state, and the relation of agricultural to manufacturing prices is a main determinant of distribution between sectors of the economy.

Markets and the laws of supply and demand I should treat not only in terms of an ideal equilibrium already achieved but also in terms of actual dealings in commodities, with their tendency to develop cobweb cycles, and the violent shocks that are given from time to time to the communities dependent on them.

Welfare I should treat in human terms and teach the students to look, not for 'preference surfaces', but for objective tests of standards of nutrition and health.

In all this I should emphasize that economic theory, in itself, preaches no doctrines and cannot establish any universally valid laws. It is a method of ordering ideas and formulating questions. For this reason, I should pay a good deal of attention to method. I should insist upon the distinction between an accounting identity, a statement of equilibrium conditions and a summary of econometric facts. $Y \equiv C + S$, (where Y is net value of national income of a period, C is the value of purchases of consumable goods and S , net saving) is an identity. The word 'net' covers a balancing factor (amortization of pre-existing capital) which makes the two sides equal by definition. $S = sY$ (where s is the proportion of national income *normally* saved) is a statement of conditions of equilibrium; its whole significance lies in the sense given to *normally*. A table of figures giving estimates of S and Y over some past period is a statement, *ex post*, of supposed facts; its significance depends largely on the reliability of the estimates. None of these tells us anything about causation; models built with these bricks will never stand up. To find causal relations we want to know how individuals behave and how the behaviour of various groups reacts on each other. I should try to break down the awe that students feel for formulae, not so as to induce a sceptical drift into intellectual nihilism, but so as to form the habit of picking them to pieces and putting them together again with the

ambiguities cleaned off, and keeping them firmly in their place as useful adjuncts to common sense, not as substitutes for it.

All this sounds dry and formalistic but, illustrated first with precise imaginary simple examples, and then with rough and inexact actual examples, leading up to questions of real importance, it can be made interesting and educational for the serious students. The exam-passers will not be any the worse for it.

A generation well educated, resistant to fudging, imbued with the humility and the pride of genuine scientists, could make contributions both to knowledge and to the conduct of affairs that no one need be ashamed of.

Returning from this happy day-dream, my gloom is all the deeper. To write down what I want to see emphasizes how unlikely it is that I ever shall. But, courage! We must try as best we may to do a little good here and there to set in the scales against all the harm.

Papers, Volumes II and III, published in 1975. Debate: 1970s and Retrospect: 1980 complete the discussion.

Some readers may find my style of criticism excessively sharp. To compensate, I include three Tributes to writers from whom I have learned a great deal. (There is a corresponding tribute to Michal Kalecki in my first volume of *Contributions to Modern Economics*.)

The last group of papers constitute an appeal to contemporary Marxists to eschew dogmatism and join in the project of getting economic theory out of the desert of equilibrium into fruitful fields.

ANALYSIS

1

WHAT ARE THE QUESTIONS?

1

INTRODUCTION

THE 1930s have been described as the years of high theory, but all the great mass of work that has been done since and the proliferation of academic economic teaching has been very little illuminated by the ideas that emerged at that time, and there are no consistent and accepted answers to the questions that were then raised.

One reason for this lack of progress is connected with the origin of the new ideas themselves. George Shackle¹ treated 'high theory' as a purely intellectual movement, but in fact it arose out of the actual situation of the thirties — the breakdown of the world market economy in the great slump. Kalecki, Keynes, and Myrdal were trying to find an explanation for unemployment; the exploration of imperfect and monopolistic competition set afoot by the challenge, from opposite directions, of Piero Sraffa² and Allyn Young³ to the orthodox theory of value, though it proved to be a blind alley, arose from the observation that, in a general buyers' market, it could not be true that prices are equal to marginal costs. The movement of the thirties was an attempt to bring analysis to bear on actual problems. Discussion of an actual problem cannot avoid the question of what should be done about it; questions of policy involve politics (laissez faire is just as much a policy as any other). Politics involve ideology; there is no such thing as a 'purely economic' problem that can

¹ *The Years of High Theory*, Cambridge, 1967.

² 'The Laws of Returns under Competitive Conditions', *Economic Journal*, December 1926, pp. 535-50.

³ 'Increasing Returns and Economic Progress', *Economic Journal*, December 1928, pp. 527-42.

be settled by purely economic logic; political interests and political prejudice are involved in every discussion of actual questions. The participants in every controversy divide into schools – conservative or radical – and ideology is apt to seep into logic. In economics, arguments are largely devoted, as in theology, to supporting doctrines rather than testing hypotheses.

Here, the radicals have the easier case to make. They have only to point to the discrepancy between the operation of a modern economy and the ideals by which it is supposed to be judged, while the conservatives have the well-nigh impossible task of demonstrating that this is the best of all possible worlds. For the same reason, however, the conservatives are compensated by occupying positions of power, which they can use to keep criticism in check.

Benjamin Ward observes:

The power inherent in this system of quality control within the economics profession is obviously very great. The discipline's censors occupy leading posts in economics departments at the major institutions. . . . The lion's share of appointment and dismissal power has been vested in the departments themselves at these institutions. Any economist with serious hopes of obtaining a tenured position in one of these departments will soon be made aware of the criteria by which he is to be judged. . . . the entire academic program, beginning usually at the undergraduate level but certainly at the graduate, consists of indoctrination in the ideas and techniques of the science. . . .⁴

These inside instruments of control are accompanied by outside instruments exercised by members of the larger society. Probably the most important of these is control of funds for research and, to a lesser extent, teaching. Consciences are not much troubled by such practices because economics has mixed its ideology into the subject so well that the ideologically unconventional usually appear to appointment committees to be scientifically incompetent.⁵

For this reason, the conservatives do not feel obliged to answer radical criticisms on their merits and the argument is never fairly joined.

Morcover, with the best will in the world, it is excessively difficult to find an agreed answer to any question concerned with reality. Economists cannot make use of controlled experiments to settle their differences; they

⁴ *What's Wrong with Economics?* New York, Basic Books, 1972, pp. 29–30.

⁵ *Ibid.*, p. 250.

have to appeal to historical evidence, and evidence can always be read both ways.

The laboratory sciences proceed by isolating a question and testing hypotheses about possible answers to it, one by one. In economics, questions cannot be isolated because every aspect of human society interacts with every other; hypotheses can be put forward only in the form of a 'model' of the whole economy. Before a model can be confronted with empirical tests, it has to be examined for internal consistency and for the *a priori* plausibility of its assumptions. There is a whole branch of the subject – that which carries the highest prestige – which is concerned simply with criticizing and defending hypotheses. The 'high theory' of the thirties consisted of advancing alternative hypotheses to replace those, derived from the theory of supply and demand for labour, which had been too much discredited in the slump.

Even when it is possible to mark off some element in such a way that it can be confronted with evidence, the collection of evidence from available statistics is enormously laborious. To establish the simplest of statistical 'facts' requires years of patient toil. Since it is so laborious, there is a powerful temptation to take short cuts, to overlook awkward details and favour evidence that supports an attractive theory. No doubt natural scientists are also subject to such temptations, but the experimental method provides a sieve to keep out error which has a much finer mesh than any that can be produced by an appeal to history.

There is a still more baffling difficulty in applying an economic model to statistical evidence. It may be possible to find evidence of the relationships within the model over a certain period of time and then to predict what they will be, say over the following years; but when it is found that the relationships turned out to be different, there is no way of telling whether it is because there was a mistake in specifying the model in the first place or because circumstances have changed meanwhile. And when they turn out the same, it is possibly by accident.⁶

Difficult as it is to collect good physical data, it is far more difficult to collect long runs of economic or social data so that the whole of the run shall have a uniform significance. The data of the production of steel, for instance, change their significance not only with every invention that changes the technique of the steelmaker but with every

⁶ For instance, it has been found that a 'Cobb–Douglas production function' will fit any time-series of outputs, whatever the technology, provided that the share of wages in value added was fairly constant over the period.

social and economic change affecting business and industry at large, and in particular, with every technique changing the demand for steel or the supply and nature of the competing materials. For example, even the first skyscraper made of aluminium instead of steel will turn out to affect the whole future demand for structural steel, as the first diesel ship did the unquestioned dominance of the steamship.

Thus the economic game is a game where the rules are subject to important revisions, say, every ten years, and bears an uncomfortable resemblance to the Queen's croquet game in *Alice in Wonderland*. . . . Under the circumstances, it is hopeless to give too precise a measurement to the quantities occurring in it. To assign what purports to be precise values to such essentially vague quantities is neither useful nor honest, and any pretense of applying precise formulae to these loosely defined quantities is a sham and a waste of time.⁷

Evading these difficulties, a great part of current teaching is conducted in terms of models that are evidently not intended to be taken seriously as hypotheses about reality but are used rather to inculcate an orthodox ideology. For a model to be taken seriously, the assumptions must be carefully specified, while a doctrine can appeal to a general body of received ideas. This distinction is illustrated below in terms of the contention that market prices provide an efficient mechanism for allocating scarce means between alternative uses, expressed in the proposition that 'a competitive equilibrium is a Pareto optimum'.

2

MARKET EQUILIBRIUM

In current teaching, a sharp distinction is usually made between micro- and macroeconomic problems, each being treated in terms of quite different concepts. It is necessary, of course, as the subject grows more complex, to focus upon particular questions one at a time, but a general theory cannot be split into these two parts. Micro questions — concerning the relative prices of commodities and the behaviour of individuals, firms, and households — cannot be discussed in the air without any reference to

⁷ Norbert Wiener, *God and Golem, Inc.: A comment on certain points where cybernetics impinges on religion*, Cambridge, Mass., MIT Press; London, Chapman and Hall, 1964, pp. 90-1.

the structure of the economy in which they exist, and to the processes of cyclical and secular change. Equally, macro theories of accumulation and effective demand are generalizations about micro behaviour: the relation of income to expenditure for consumption, of investment to the pursuit of profit, of the management of placements in which financial wealth is held to rates of interest, and of wages to the level of prices result from the reactions of individuals and social groups to the situations in which they find themselves. Even the artificial conception of a stationary state has to be specified in terms of the behaviour of its inhabitants. Supposing all natural and technical conditions are constant, we still have to describe the individual and social behaviour which is conceived to make total consumption exactly equal to net output, neither more nor less, so that net saving and net investment are exactly zero. If there is no micro theory, there cannot be any macro theory either.

The analysis of markets is treated under the heading of micro theory, but it cannot be understood without some indication of the macro setting in which it operates. A prisoner-of-war camp, a village fair, and the shopping centre of a modern city cannot all be treated in exactly the same terms.

The macro setting of the analysis of 'scarce means with alternative uses' is very vaguely sketched. It appears to rely upon Say's Law, for the scarce means are always fully utilized.⁸ The central concept is the production-possibility surface showing the combinations of quantities of a list of specified commodities that could be produced by various combinations of the given resources.

Nothing much is usually said about the inhabitants of the model. The ancestry of Adam Smith is often claimed for it, but his world was inhabited by workers, employers, and gentlemen. Here there are only 'transactors' or 'economic subjects.' To borrow Michio Morishima's trope, the people in this model are like the conventionally invisible property men of the Kabuki theatre, and only the commodities have speaking parts.

The 'scarce means' consist of 'labour', that is, workers who can be employed in various occupations, privately-owned land providing various kinds of natural resources, and the produced means of production (buildings and industrial equipment) that have already been accumulated. Thus, it purports to deal with a capitalist economy that has a future and a past,

⁸ Strictly speaking, the rule is that any resource that is under-utilized has a zero price. When this applies to labour, presumably the workers must have died long ago.

but the analysis applies rather to a once-over meeting of independent peasants at a rural market or to the prisoner-of-war camp where parcels were occasionally received from the Red Cross.

As Nikolay Bukharin observed when he was in exile in the West, there is almost no discussion of how scarce means are organized to yield outputs; the whole emphasis is on exchanges of ready-made goods.⁹

Robert Clower subsumes production under exchange:

An ongoing exchange economy with specialist traders is a production economy since there is no bar to any merchant capitalist acquiring labour services and other resources as a 'buyer' and transforming them (repackaging, processing into new forms, etc.) into outputs that are unlike the original inputs and are 'sold' accordingly as are commodities that undergo no such transformation. In short, a production unit is a particular type of middleman or trading specialist.¹⁰

And he supports the view 'that "capitalists" are just individuals who have the wit and forethought to exploit profit opportunities by accumulating trade capital and engaging in the "production" of both trading services and new types of commodities.'

It is true, of course, that industrial capitalism developed out of commercial capitalism, but the process of exchange does not explain why there are so many (presumably dull-witted) individuals who are available to sell labour services.

There are various brands of micro theory; Clower has been critical of others, but all share the characteristic of stressing exchange and neglecting production.

Even the process of marketing commodities is not much discussed. Since the tastes of individuals are hard and fast, there is no scope for advertisement and salesmanship to affect them. Indeed there is no scope for competition at all. To quote Oskar Morgenstern:

Competition means struggle, fight, maneuvering, bluff, hiding of information — and precisely *that* word is used to describe a situation in which no one has any influence on anything, where there is *ni gain, ni perte* where everyone faces *fixed conditions, given prices*, and has only to adapt himself to them so as to attain an individual maximum. . . .¹¹

⁹ *Economic Theory of the Leisure Class*, English translation, London, Martin Lawrence, 1957. (In Russian, 1919.)

¹⁰ Private communication, quoted with permission, 1976.

¹¹ 'Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory: An Interpretation', *Journal of Economic Literature*, December 1972, Vol. 10, No. 4, pp. 1163-89.

There is a large number of sellers of each kind of commodity, and though they are all assumed to be 'maximizing profits', none of them ever forms a group which could increase proceeds for each member above what they could get individually.¹² On the demand side, the market is made up of transactors each with a certain amount of purchasing power, in terms of some numeraire, which he spends on a selection from among the commodities offered, according to his tastes and their prices. Here the argument does correspond to Adam Smith's treatment of the subject, for when he speaks of appealing to the self interest of the butcher, the brewer, and the baker to get us our dinner, he is evidently thinking of a gentleman with independent means spending money on the tradesmen, rather than of their competitive struggle to make a living.

At an equilibrium position on the production-possibility surface, the prices and flows of sales of the various commodities determine the earnings of various types of resources so that the income of each transactor depends upon the specific resources that he commands. An observing economist may make use of a single numeraire but, for each inhabitant of the model, the numeraire is a unit of whatever he has to sell.

The situation is described as an optimum when it is impossible to improve the position of one individual without doing harm to any other, but in Pareto's formulation individuals are not depicted in human terms. No aspect of economic life is considered but the individual's choice of how to spend given purchasing power, at a given moment, among a given assortment of goods. Pareto's optimum only repeats the definition of the production-possibility surface on which the output of one commodity cannot be increased without reducing the output of any other. (Only the commodities have speaking parts.)

The principle of measuring the cost of any benefit in terms of the alternative opportunities that must be foregone in order to get it can be applied in a general way to any decision-making unit, such as a family with limited income, a farm with limited space, a business with limited finance, or a planning commission with the limited investable resources of a particular socialist nation. But the choices that any such unit makes must depend upon the information at its disposal, both about technical conditions and market possibilities. In a perfectly static society, relevant knowledge might be handed down to everyone by tradition, but their behaviour also would be governed by tradition and no one would be conscious of ever making choices at all. In the world where we are living,

¹² It has been found by mathematical analysis that to ensure that combinations do not pay, the number of sellers must be indefinitely great.

choices have to be made in the light of more or less inadequate information. The full information required to make a correct choice can never be available because of the inescapable fact that:

the basic data simply do not exist, and cannot exist, no matter what information is devised. There is no certain knowledge about the future, not even certain knowledge of probability distributions. There are expectations (or guesses) formulated with greater or less care; and unfortunately those formulated with the greatest care are by no means always the most accurate. The New York State legislature has deliberated on these difficulties, and enacted in Section 899 of the Code of Criminal Procedure that persons 'pretending to forecast the future' shall be considered disorderly under subdivision 3, Section 901 of the Code and liable to a fine of \$250 and/or six months in prison.¹³

John Hicks, having repudiated the works of his former incarnation, J. R. Hicks,¹⁴ has observed that the very concept of equilibrium arose from a misleading analogy with movements in space, which cannot be applied to movements in time.¹⁵ In space, it is possible to go to and fro, but times goes only one way; there is no going back to correct a mistake; an equilibrium cannot be reached by a process of trial and error. Since all individual choices are based upon more or less independent and inaccurate judgments about what outcomes will be, it is impossible that they should be consistent with each other. The assumption of 'perfect foresight' carries the argument out of this world into a system of mathematical abstraction, which, although the symbols may be given economic names, has no point of contact with empirical reality.

The question of scarce means with alternative uses becomes self contradictory when it is set in historical time, where today is an ever-moving break between the irrevocable past and the unknown future. At any moment, certainly, resources are scarce, but they have hardly any range of alternative uses. The workers available to be employed are not a supply of

¹³ B. J. Loasby, *Imperfections and Adjustment*, University of Stirling Discussion Papers No. 50, 1977.

¹⁴ 'Revival of Political Economy, the Old and the New', *Economic Record*, September 1975, Vol. 51, No. 4, pp. 365-7.

¹⁵ John Hicks, 'Some Questions of Time in Economics', in *Evolution, Welfare and Time in Economics: Essays in honor of Nicholas Georgescu-Roegen*, edited by Anthony M. Tang, Fred M. Westfield, and James S. Worley, Lexington, Mass., Heath, Lexington Books, 1976, pp. 135-57.

'labour', but a number of carpenters or coal miners. The uses of land depend largely on transport; industrial equipment was created to assist the output of particular products. To change the use of resources requires investment and training, which alters the resources themselves. As for choice among investment projects, this involves the whole analysis of the nature of capitalism and of its evolution through time. Something like a production-possibility surface might appear in the calculations made for investment plans in a fully socialist economy, but in the world of private enterprise it cannot exist.

A completely different approach to the analysis of markets was proposed in *The Theory of Games and Economic Behaviour*.¹⁶ This provides a powerful criticism of orthodox doctrine, but it is itself open to the objection that the type of games susceptible to mathematical analysis, such as noughts and crosses or go, are subject to set rules that all players accept and to the condition that each play has an agreed time limit. The scope of economic life, even that part of it which is concerned with markets, cannot be so narrowly confined.

The most basic objection to orthodox doctrine is raised by Kenneth Arrow, for he rejects the principle of individualism. The conduct of economic life requires the authority of institutions, such as corporations or national governments:

There are many other organizations beside the government and the firm. But all of them, whether political party or revolutionary movement, university or church, share the common characteristics of the need for collective action and the allocation of resources through non-market methods. . . .

There is still another set of institutions, if that is the right word, I want to call to your attention and make much of. These are invisible institutions: the principles of ethics and morality.¹⁷

The familiar story of the prisoners' dilemma illustrates this point. If each man acts selfishly, both will be worse off than if they follow the moral rule of refusing to betray a chum. But this rule cannot be introduced *ad hoc*. If it is followed at all it must be followed for its own sake, equally in circumstances where the individual will suffer for it.

With this objection, the whole structure of the model collapses.

¹⁶ John von Neumann and Oskar Morgenstern, Princeton, 1944.

¹⁷ *The Limits of Organization*, New York, Norton, 1974.

THEORY OF THE FIRM

Keynes described the orthodox equilibrium theory as a pretty, polite technique 'which tries to deal with the present by abstracting from the fact that we know very little about the future.'¹⁸ Alan Coddington observes:

To stress the basis of all economic activity in more or less uncertain expectations is precisely to emphasize the openness and incompleteness of economic theorizing and explanation.¹⁹

Certainly it is true that a mechanical model cannot survive when it is set afloat in historical time. (It was recognizing the difference between the future and the past that caused Hicks to become disillusioned with the IS/LM model with which generations of students have been taught to misinterpret the *General Theory*.) But this does not mean that economic theory is useless. We cannot help trying to understand the world we are living in, and we need to construct some kind of picture of an economy from which to draw hypotheses about its mode of operation. We cannot hope ever to get neat and precise answers to the questions that hypotheses raise, but we can discriminate among the pictures of reality that are offered and choose the least implausible ones to elaborate and to confront with whatever evidence we can find. This is one function of economic models. The other is to satisfy the requirements of ideology.

Hypotheses are invented and die every day. The criteria by which some are chosen to survive and enter into the corpus of economic teaching are of two kinds. One is that a hypothesis seems life-like and offers some explanation that appears sufficiently promising to be worth exploring, and the other is that it fits into and supports received doctrine. Clearly the model of competitive equilibrium has a low score on the first criterion and owes its support to the second.

There is another approach to the analysis of competition in which the relations between observation and doctrine are more subtle, that is, the problem known as Marshall's dilemma.

¹⁸ 'The General Theory of Employment', *Quarterly Journal of Economics*, February 1937, *Collected Writings of John Maynard Keynes* (JMK, London, Macmillan), Vol. XIV, 1973.

¹⁹ 'Keynesian Economics: The Search for First Principles', *Journal of Economic Literature*, December 1976, Vol. 14, No. 4, pp. 1258-73.

Marshall's model was concerned not only with exchange but also stressed manufacture. The most basic micro-macro question for an industrial economy concerns the way production is organized in firms. Marshall had a picture, based on observation, of the family business in British manufacturing industry. He found it plausible to argue that as a firm's business expands, its costs of production fall because of 'internal and external economies of scale.' He observed, moreover, that in many cases the fortunes of a business are bound up with the life of a family. An individual sets it going and it prospers, but by the third generation its vigour is lost.

Now, on the plane of doctrine, Marshall held that in competitive conditions, prices are determined by costs, so that the benefit of economies of scale are passed on to the public. But how can competition be maintained if any firm that gets a start undersells its competitors, gains more economies, and therefore cuts prices further until it establishes a monopoly for itself?

To get out of the difficulty, Marshall fell back on the observation, which was quite correct in many instances, that family firms lose competitive power as they grow. He made this into a general rule (allowing for monopoly as an occasional exception) and described industry as a forest in which each individual tree grows only to a certain height.

This raised the obvious difficulty that when the grandsons of its founder lose their grip on a business, it can go public and become immortal as a joint-stock company. Marshall recognized this possibility, but he did not allow it to spoil his doctrine. The joint-stock company loses 'its elasticity and progressive force', so that it is unlikely to be able to continue to grow in competition 'with younger and smaller rivals'.²⁰

A. C. Pigou²¹ was a loyal disciple of Marshall and quite innocent of any knowledge of industry. He therefore constructed a U-shaped average cost curve for a firm, showing economies of scale up to a certain size and rising costs beyond it. Pigou's firm, in a perfectly competitive market, is always selling the output that maximizes profits, that is, at which a small increase in production would cause marginal cost to exceed the price; when price exceeds average cost, the firm is making a super-normal profit, which will attract in new competition; when price is below average costs, some firms are dropping out. Equilibrium requires that both marginal and average costs are equal to price, that is, that the size of the firm is such that

²⁰ *Principles of Economics*, Seventh edition, London, Macmillan, 1916.

²¹ *Economics of Welfare*, Fourth edition, London, Macmillan, 1934, Appendix III.

it is producing at minimum cost. In the ultimate equilibrium of a stationary state, the flow of profits obtained by each firm is just sufficient to cover interest at the ruling rate on the value of the capital that it operates, leaving nothing over as the 'reward of enterprise'.

In Marshall's world, however, profits accrue to 'business ability in command of capital'; successful firms retain part of their profits to invest in expanding their activities, and the more capital they own the easier it is to borrow outside finance. The conception is absurd that a firm when it is making more than normal profits sits around waiting for competition to invade its market and drive it back towards its optimum size. It would be the height of imprudence for a business to distribute the whole of its net profit to the family or to shareholders, and no business could borrow if prospective profits did not exceed its interest bill.

If Marshall's theory had been taken on its merits as a hypothesis, it would have soon appeared that the way out of his dilemma was the opposite to that proposed by Pigou. Successful firms accumulate finance and devour the unsuccessful ones. Most joint-stock companies continue to grow, and many competitive industries tend towards a condition of dominance by one or a few firms. But the great corporations do not behave monopolistically in the sense of restricting output in order to raise prices. They continue to compete with each other, invading new markets, introducing new products, and evolving new techniques, while at the same time throwing up opportunities for new small businesses to make a start.

Marshall's analysis was half in historical time and half in equilibrium doctrine. It is the first half that can pass the test of *a priori* plausibility and provide a starting point for a 'theory of the firm' appropriate to an economy of private enterprise.

Keynes developed his analysis in the setting of a short-period situation with given productive capacity and training of labour. This was appropriate to his problem: the influence of the level of effective demand on the utilization of resources already in existence. He had to concentrate upon forcing his readers to admit that there was such a problem. He was concerned with investment primarily as the source of instability and, apart from some quite conventional remarks, he did not have much to say about the process of accumulation either for firms or for nations.

Hicks²² complains that Keynes' argument is not set wholly in historical time because the multiplier theory (and the theory of production that goes

²² Hicks, *op. cit.*, 1976, p. 140.

with it) is couched in terms of equilibrium. This is quite untrue. The original purpose of the multiplier was to work out what increase in income could be expected over the immediate future if the level of home investment were to be stepped up, beginning from a particular date. Admittedly the time-scheme was not very clearly worked out (Dennis Robertson complained a lot about this), but the main topic of the *General Theory* was the consequences of a change in the level of effective demand within a short-period situation with given plant and available labour.²³ The consequences of changing the stock of plant as investment matures hardly came into the story.

It is paradoxical that during the great Age of Growth — the twenty-five years that followed World War II — so-called macro theory was taught in 'Keynesian' terms, though Keynes himself had almost nothing to say about growth. Once he had thrown off the incubus of Say's Law, the whole field of the long-period theory of accumulation remained to be explored.

Side by side with the timeless equilibrium model, there have grown up a number of treatments of the behaviour of firms in a growing industrial economy, but no plausible simple general hypothesis has so far been found.²⁴

The doctrine that firms 'maximize profits' collapses as soon as it is taken out of the equilibrium world and set in historical time. For a firm which is growing from year to year by investing retained profits, the maximum flow of profits will be reached when it commands an indefinitely large value of capital. Certainly, it is true that firms pursue profit, for without profits they would perish, but to 'maximize profits over the long-run' is a meaningless phrase.

A less vapid statement would be that, in respect to each particular choice, say, of an investment programme, the firm will prefer the most profitable alternative. But, as Loasby has observed,²⁵ the firm does not know which would in fact be the most profitable alternative. The observing economist can only advance the hypothesis that the alternative actually chosen was that which was expected to be the most profitable.

²³ It must be admitted that there are many Marshallian remnants in the General Theory, which obscure exposition, but in the reply to Jacob Viner the point is made clearly (see Keynes, 'The General Theory of Employment', JMK, Vol. XIV).

²⁴ The question was opened by Edith Penrose (*The Theory of the Growth of the Firm*) in 1959. A recent contribution is *The Megacorp and Oligopoly*, Alfred S. Eichner, Cambridge University Press, 1976.

²⁵ See p. 8 above.

Furthermore, any plan a firm makes is multidimensional — it involves the selection of products; the choice of technique, including the choice of workers to employ; it involves pricing policy and salesmanship; and it involves the availability of finance. In a small business, all these considerations revolve in the mind of the boss, who acts on business instinct and does not explain, even to himself, exactly what his motives are. In a large corporation, any decision involves the personnel of many departments in the technostucture — salesmen, accountants, engineers — each of which has its characteristic beliefs and interests, and which have to be coordinated by bureaucratic rules.

The stress that John Kenneth Galbraith²⁶ lays on the dependence of large corporations on their technostuctures has been taken to suggest that they are not governed by the profit motive. This is a misunderstanding. The specialists who serve a particular corporation depend upon it for their incomes and careers and generally develop a kind of patriotism for it. They have just as much motive to promote its profitability as an old-fashioned capitalist. But the complexity of multidimensional choice in conditions of uncertainty means that maximizing profits, even in the limited sense of preferring more to less profitable policies, is by no means a simple matter.

An alternative hypothesis is that the motive of firms is to maximize their rate of growth. But this does not take us much further than the observation that firms that are not profitable do not survive, and those that are, grow.

Another approach is to start from the growth of the market for a range of products and suggest that each of a group of competing firms keeps its productive capacity growing so as to maintain its share. But fast-growing firms expand into diversified markets.

One view is that the growth of the productive capacity of an industrial firm is a function of its flow of profits — as fast as its cash flow comes in, it looks around for opportunities to invest. Another view is that when an investment opportunity offers, the firm adjusts the prices of its existing output in such a way as to get the profit that it needs to finance the investment.

All these hypotheses have turned up many interesting and plausible concepts, but it seems to me that the search for a single generalization is a hangover from the equilibrium model. There is no simple theory to cover the multifarious evolution of a private enterprise economy. The methods

of ethology are more appropriate than mathematics to the study of industry, and, indeed, we do know a great deal about the natural history of business life from studies of the economics of industry, of finance, and of conditions of labour. But this knowledge cannot be well organized if it has to be squeezed into formulae that smooth over the distinction between the future and the past.

Galbraith sets out to substitute for Marshall a picture, based on general observation, of the New Industrial State. His account of the behaviour of giant firms appears plausible or, at the very least, worth discussing, but it has had no success as an ideological doctrine. As he points out, a very large proportion of the educated and professional class in industrial nations is employed directly or indirectly by great corporations, and the educational system is largely at their service. For this reason, the power that Ward refers to,²⁷ prevents critical views from penetrating into orthodoxy.

4

PRICES

Keynes complained of the theory in which he was brought up:

So long as economists are concerned with what is called the theory of value, they have been accustomed to teach that prices are governed by the conditions of supply and demand; and, in particular, changes in marginal cost and the elasticity of short-period supply have played a prominent part. But when they pass in volume II, or more often in a separate treatise, to the theory of money and prices, we hear no more of these homely but intelligible concepts and move into a world where prices are governed by the quantity of money, by its income-velocity, by the velocity of circulation relatively to the volume of transactions, by hoarding, by forced saving, by inflation and deflation *et hoc genus omne*; and little or no attempt is made to relate these vaguer phrases to our former notions of the elasticities of supply and demand.²⁸

He proposed a micro-macro theory in which the prices of commodities

²⁷ See p. 2 above.

²⁸ *General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936, JMK, Vol. VII, p. 174.

are primarily governed by the cost of production, and he observed that the main element in the general level of costs (internal to one country) which can change in the short period, is the level of money wage rates. He was concerned to argue that cutting wage rates would lower prices. We now have to adapt the argument to the case where raising money-wage rates (relatively to the growth of productivity) causes prices to rise. Keynes' 'homely but intelligible' concepts now appear old-fashioned. A great deal of work remains to be done to establish a macro-micro analysis of prices appropriate to the modern world. Moreover, during the Age of Growth the industrial economies have gone through a mutation so that unemployment no longer prevents wage rates from rising.

Meanwhile the 'vague phrases' that Keynes complained of have come back into fashion. 'Monetarism' is now a powerful doctrine, but it is not easy to confront it with the post-Keynesian system, to discuss which is the more plausible, for the hypotheses on which the quantity theory is based have never been clearly stated.

The post-Keynesian system dwells in historical time; it is designed to analyse the consequences that may be expected to follow a change taking place at a particular date in particular circumstances. The system is set up like an artist's mobile. A flick on any point sets everything in motion, but it is possible to see which are the principal interactions and which way causation runs from one to another.

The old-fashioned formula, $MV = PT$, can be interpreted in terms of this mobile. Suppose that, since this time last year, there has been an all-round rise in money-wage rates and also some increase in employment. Both the flow of transactions (T) and the level of prices (P) are now higher. This has led to an increase in bank deposits, with a corresponding increase in currency in circulation because the value of working capital having gone up, many businesses have taken larger advances from banks or drawn upon overdraft facilities. At the same time, average velocity of circulation may have risen, as liquid reserves have been drawn upon so that a larger proportion of the total stock of money is now in accounts that are more frequently turned over. (It is in general more true to say that an increase in prices causes the quantity of money to increase than the other way round.)

However, if a spontaneous rise in M and V was not sufficient to provide for the higher PT , then interest rates must have risen, and a smaller proportion of the stock of money is now held by bearish owners who prefer cash to securities (in existing circumstances) as a placement for their wealth.

When the monetary authorities are endeavouring to prevent M from increasing, interest rates are raised all the more, and a credit squeeze checks the growth of activity or even precipitates a slump. But this, unfortunately, is not guaranteed to reduce prices.

The monetarist theory is not so easily described. The modern version of the quantity theory connects M , not to the flow of transactions, but to PQ , the value of gross output, so that V simply means GNP divided by some figure representing the quantity of money; all the interactions in the mobile are collapsed into one opaque relationship.

There seems to be a chronic confusion, in latter-day expositions of monetarism, between changes in the stock of money deliberately brought about by the authorities and the effects of changes in the flow of government expenditure. The story of currency notes dropped from helicopters is presumably intended to illustrate the case of a budget deficit financed by 'using the printing press'.²⁹ A shower of notes, picked up by passers-by, might be expected to produce a burst of expenditure that would peter out over a short time; a budget deficit continued from year to year tends to support a flow of expenditure as long as it continues. An increase in the deficit from one month to the next tends to increase expenditure over the following months in much the same way as a commensurate rise in investment or reduction in thriftiness. This is not a monetarist phenomenon, though it is likely to be accompanied by an increase in M . There is no way to distinguish between a rise in activity that is 'inflationary' in the monetarist sense from one that is not.

Monetary influences on the behaviour of the economy, in the proper sense, arise from changes in the stock of placements (including currency) available to the public relative to the demand for them. A shower of notes would leave behind (after the increase in expenditure with its multiplier effect was exhausted) an addition to wealth equal to the savings made out of the extra income generated by the expenditure and an equal addition to the stock of currency notes. Assuming that the demand for currency has been increased less than the supply, credit will be somewhat easier in the final position than it would otherwise have been. This is the only monetarist element in the story of the helicopters.

A budget deficit may be financed by borrowing through the banking system and so increasing the quantity of money, but it need not be. A modern government has a large national debt to operate upon, not only

²⁹ M. Friedman, *The Optimum Quantity of Money*, London, Macmillan; Chicago, Aldine, 1969.

what it borrowed last week. If it thinks right, it can sell long-term bonds and generate a credit squeeze whatever its budgetary balance may be. The trouble is that when money-wage rates and prices are rising, increasing values of working capital have to be financed and the authorities can prevent the quantity of money from increasing only by bankrupting business and bringing production to a halt.

Keynes, looking forward to a period of continuous high employment, expected money-wage rates to rise faster than productivity. He regarded this as an essentially political problem and did not suggest any remedy.³⁰ Michal Kalecki observed: 'If capitalism can adjust itself to full employment a fundamental reform will have been incorporated in it'.³¹ The revival of monetary theory is a device for avoiding discussion of political problems. This makes it very attractive as a doctrine, but fails to provide any plausible hypotheses for interpreting experience.

Keynes intended to bring the theory of prices back from Volume II, Money, to Volume I, the Principles of Economics, but Michal Kalecki³² made a greater contribution than Keynes himself to carrying this programme forward.

Kalecki drew attention to the fact that there are two distinct systems of price formation in the modern world, one dominated by supply and demand and one by costs plus profits. This distinction has recently been rediscovered by Hicks.³³ The market for some commodities is created by specialist merchants who buy to sell again, and make their profits out of price differences. They carry stocks; when the outflow of sales exceeds the inflow of purchases so that stocks are falling, they raise prices, and conversely. A large part of the produce of agriculture and extractive industries is handled in this way. For manufactures, in modern times, the producers have taken over the merchandising function. They offer their commodities at an advertised price and produce for sale what the market will take. There are various intermediate forms and overlapping conditions, but the main distinction is between these two types.

Kalecki analysed industrial prices in terms of gross profit margins expressed as a mark-up on average prime cost. As his theory evolved, he rejected the view that Keynes had taken over from Marshall, that an increase in output requires a rise of prices because of rising marginal costs.

³⁰ See Richard Kahn, *On Re-reading Keynes*, London, British Academy, 1974.

³¹ 'Political Aspects of Full Employment', *Political Quarterly*, Vol. 14, No. 4, 1943, pp. 322-31.

³² *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London, Allen and Unwin, 1939.

³³ *Op. cit.*, 1976, p. 149.

On this, his opinion now generally prevails. In general, it seems that average prime costs fall rather than rise with rising utilization of plant. A sellers market, in which the flow of outputs is limited by capacity, is rather rare because it quickly leads to investment to expand capacity for production of the commodities concerned; if it is expected to last, it will not. Even while it prevails, firms generally prefer to lengthen delivery dates rather than to choke back demand by raising prices.

Kalecki observed that prime costs are made up of two independent elements, the wage bill and the cost of materials and power. Here there is an interconnection between the two types of price formation, for costs of materials are strongly influenced by supply and demand. Bargaining for money-wage rates depends upon the balance of forces in the labour market. Assuming a stable pattern of gross profit margins, we can deduce the behaviour of prices to be expected in the short period. A rise in the overall level of activity entails an increase in demand for materials, which raises their prices. The rise in prime costs that this entails leads to a more or less proportional rise in prices. Now real wage rates have been reduced, while profits in money terms have risen. This sets the stage for a rise in money-wage rates. On the other tack, a decline in general industrial activity tends to lower material prices, but the resistance of organized labour is generally strong enough to prevent money-wage rates from being cut (though unemployment and short-time reduce earnings).

Kalecki's analysis reinforces Keynes' view that inflation is essentially a political problem by stressing the relationship between the formation of prices and the share of wages in the proceeds of industry, although the treatment of profit margins, which Kalecki derived from 'imperfect competition', was not thoroughly worked out.

Some evidence has been found to support the assumption that the ratio of gross margins to prime costs is fairly stable in respect to changes in the general level of demand.³⁴ But the hypothesis that the pattern of gross margins for various commodities can be explained solely by the 'degree of monopoly' was in the nature of a shot in the dark. A high degree of monopoly, in Kalecki's sense, means a weak state of price competition. It is true that the great oligopolistic corporations can set higher margins on their products than small competitive firms, but they may be using them

³⁴ R. R. Nield, *Pricing and Employment in the Trade Cycle: A study of British manufacturing industry, 1950-61*, Cambridge University Press, 1963. See also Wynne A. H. Godley and William D. Nordhaus, 'Pricing in the Trade Cycle', *Economic Journal*, Vol. 82, No. 327, September 1975, pp. 365-7.

partly to cover the expenses of nonprice competition among themselves. Moreover, the degree of monopoly is itself partly a function of the level of margins required to cover overhead costs of production. Risky investments requiring a heavy initial capital cost are made only by powerful corporations which have sufficient command over their markets to expect to be able to recover adequate gross profits.

Here we come to the border-line between long- and short-period theory of prices, which has been very inadequately explored.

5

LONG-RUN GROWTH

Hicks in the course of his 'long struggle to escape' from *Value and Capital*, came to the conclusion that models of steady growth are futile.³⁵ Certainly, if steady growth is proposed as a hypothesis, it sinks at the first step, but, as Hicks himself found, it is useful in what János Kornai describes as intellectual experiments, which are necessary to sort out the questions involved in analysing complicated processes.

Hicks describes his attempt to analyse disequilibrium growth in *Capital and Time*:

I had to start very slowly. If I had started with a fine set of plausible assumptions, drawn from the real world, I am sure I should have got nowhere. I had to build up my model bit by bit. I began from a steady state (but that was simply because I had to have something firm, which I thought I understood, from which to start), but the point of the steady state . . . is that it is to be *disturbed*.³⁶

I intended my golden age (which has often been mistaken for a hypothesis) to be used in this way, as I suggested in *Exercises in Economic Analysis* in 1960:

Most economic questions lead up to a discussion of what consequences may be expected to follow a certain event. We cannot isolate a particular causal element from its surrounding circumstances by a controlled experiment. . . . We have to proceed by breaking the

³⁵ *Op. cit.*, 1976, p. 143.

³⁶ *Ibid.*, p. 145.

question up into parts, and after discussing each separately, reassemble the pieces as best we may.

First, compare two economies which are alike in all relevant respects except the one which we wish to isolate. . . . Each has its own past and its own expectations about its own future. They need not be in stationary conditions provided that any change that has been taking place or is expected is smooth and regular so that we know where we are with it.

Next consider a single economy, following a regular predictable path, and consider how its subsequent course is altered by an event happening at a particular moment. . . .

Then consider an economy which is not following a smooth path, but is caught for examination, so to speak, at particular moment in a more or less turbulent history. We have to try to work out what future development is inherent in the situation as it exists to-day. . . .

Finally, we have to try to see what effect upon this in any case turbulent path would be introduced by a particular event.³⁷

This is what makes serious economics difficult.

A discussion of growth immediately raises the question of technical change. This was for a long time held up by the conception of a production function in labour and 'capital.' The concept of 'malleable machines'³⁸ was introduced precisely to abolish the difference between the future and the past so that a growing economy could be always in equilibrium. A pseudo-production function or 'book of blueprints' was a half-way house between history and a timeless production function. The pseudo-production function consists of the specification of a set of mutually non-inferior techniques, each requiring a particular stock of means of production per man employed. Each is eligible for at least one rate of profit, and none is superior to the rest at every rate of profit. When the techniques are listed in order of the flow per man employed of a homogeneous net output, it can be seen that a higher output is not necessarily associated with 'more capital,' that a technique that is eligible at a higher rate of profit may require a larger value of capital at the corresponding prices, and that the same technique may be eligible at widely different rates of profit. This killed off the doctrine of 'marginal

³⁷ *Exercises in Economic Analysis*, London, Macmillan, 1960, pp. vii-x.

³⁸ J. E. Meade, *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*, Second edition, London, Allen and Unwin, 1967.

productivity of capital' associated with the production function (though it has refused to get buried),³⁹ but it does not, by itself, provide the basis for an alternative analysis of accumulation. If techniques are invented, one after the other in historical time, there is no reason to expect them to be mutually non-superior. A new technique is normally adopted because, at existing prices and wage rates, it promises a higher return than the one in use, per unit of financial investment. It does not have to wait for a change in prices to make it eligible. But it will not remain exceptionally profitable for long. Copiers wipe out the initial competitive advantage of new commodities and rising real wage rates, of higher productivity. Meanwhile, new, more eligible techniques are being introduced. At each moment, the prospect of higher profits is inducing change, while, over a run of years, the *ex post* average realized rate of profit may be constant or falling.

To sort out the analysis of this turbulent scene involves the whole of economics and, as Hicks says, we must approach it bit by bit.

The first use to which the golden-age method was put was to examine the relation between accumulation and the rate of profit. Take Kalecki's assumptions that wages are currently consumed as they are received; gross investment is financed out of profits, which are also partly distributed to rentiers. On a steady growth path, g , the rate of growth per annum is equal to I/K , the ratio of net investment to the value of the stock of capital at the ruling rate of profit, and the rate of profit is equal to g/s_p where $(1 - s_p)$ is the proportion of profits consumed by rentiers' households. Thus, if two economies are alike in all respects except for the share of saving from profits, with equal growth rates and the same level of money wages, then prices are higher in the economy where rentiers are less thrifty.

This kind of argument is not confined to strictly steady growth. When each firm finances its own investment out of its own cash flow, and plans to invest its own retained profits, there is no problem of effective demand; the financial system, as Hyman Minsky⁴⁰ puts it, is robust, and investment has great inertia. When firms can raise outside finance direct from rentiers or through the banks, the system is liable to instability. The rate of investment is not tethered by a particular ratio to the value of the stock of capital. Any rise in investment above the former ratio increases the current

³⁹ See Martin Bronfenbrenner, 'Ten Issues in Distribution Theory', in *Modern Economic Thought*, edited by Sidney Weintraub, Philadelphia, 1977, p. 419.

⁴⁰ John Maynard Keynes, London, Macmillan, 1976; New York, Columbia University Press, 1975.

flow of profits and encourages further investment and a rise in the proportion of borrowing to own finance. Soon schemes of investment are being planned that will be viable only if the overall rate of investment continues to rise. A fragile debt structure has been built up. When the acceleration in the rate of investment tapers off, some businesses find current receipts less than current obligations, and a financial collapse occurs. During the boom, equity holders have been experiencing capital gains and increasing the ratio of expenditure to income; when the boom breaks, thriftiness increases. Thus long-run average growth may occur in cycles.

There is no guarantee, because growth has been maintained on the average for a run of years, that it will continue. At any stage in the process of accumulation, a sufficiently drastic financial collapse may throw the investors into a state of self-fulfilling pessimism, which postpones recovery indefinitely.

The monetary characteristics of a growing economy would generate instability even if the 'real forces' developed smoothly, but (even apart from wars and political upheavals) technology has never developed smoothly. As Joseph Schumpeter observed, great fundamental discoveries and inventions occur at random intervals and each is followed by a boom, or a series of booms, as investment is made in innovations embodying new techniques. When the appropriate changes have been made in the stock of industrial capital, investment tails off and recession supervenes.

Another problem also can be analysed by means of the golden-age method. We can distinguish the technical character of an innovation in terms of the cost of investment necessary to install the appropriate means of production. When the equipment involved in employing a man with the latest best-practice technique has required the same investment (at unchanged real-wage rates) as that which it replaced, the innovation has been neutral. When it has required a greater investment, the innovation has been capital-using, and when less, capital saving.

The 'stylized facts' — a run of years with a constant rate of profit, constant share of wages in proceeds, and a constant ratio of the value of capital to the flow of net output — are possible only if technical progress is neutral, though neutrality by itself does not guarantee a constant rate of profit.

To allow a constant rate of profit when a series of neutral innovations are being made, the real-wage rate must rise at the same rate as average net output per man employed. Then, if a steady rate of accumulation is being maintained, the value of the stock of capital is rising at the same rate as the flow of net output and the capital to output ratio is constant.

A round of capital-using innovations, with a constant rate of profit, requires real wages to rise in a smaller proportion than net output (to allow for the rise in the capital to labour ratio). Conversely with capital-saving innovations.

On an orthodox production function, there are no articulated techniques. 'Capital' is a kind of mush and, for some unexplained reason, a higher ratio of 'capital' to labour is eligible only at a lower rate of profit.

With neutral technical progress, it is possible to maintain both a constant rate of profit and a constant capital to output ratio. Neutrality is a necessary, not sufficient, condition. Steady growth requires not only that innovations are neutral, but also that the rate of accumulation is constant and that real wages rise at the appropriate rate. These are the characteristics of a golden age.

When real wages fail to rise in step with output, demand fails to expand as fast as supply (unless investment is expanding sufficiently to make up the difference). Underconsumption discourages investment, and the economy falls out of the golden-age into stagnation.

The analysis is quite complicated even on this high plane of abstraction, and this plane is very far removed from the turbulence of actual history. Here is a field where mathematical expertise combined with real-life observation has plenty of work to do. Meanwhile we may hazard some general remarks.

First consider the formation of prices. Innovating firms have to set prices *ex ante*. They may be supposed to aim at a price that will cover average total cost (including the interest bill) at some standard level of utilization of plant, plus an allowance for selling costs, plus an allowance for net profit. As well as the choice of technique, the choice of the standard of utilization, of selling costs, and of the ratio of net profit to price depend upon the policy of the individual firm. There is too great an element of luck in the game for an outside observer to tell which policies are proving the most successful in any particular circumstances.

The design of new commodities is a very important element in innovation. Here the large firms with an ample flow of finance have a great advantage. They can employ research staffs and try out a large number of innovations in the expectation that one will take off and become a winner. Old commodities are constantly being dolled up with changes of design in the attempt to maintain demand.

The evolution of the general level of prices depends very much upon the strength of the labour movement. With constant prices and money-wage rates, a firm that has made an innovation which raises the value of

output per man by more than the cost of investment per man is enjoying a higher rate of profit for the time being. Trade unions feel that it is a right and a duty to get a share of this profit for their members. They demand higher money-wage rates and the prosperous firms may concede this without a fight and without a fully-offsetting rise in selling prices. They may actually welcome a rise in real-wage rates because it helps them in competition with smaller and more backward firms, which cannot survive a rise in costs.

In a closed economy (without foreign trade), a general rise in average wage rates proportional to the average increase in productivity would keep the overall price level constant, but this cannot occur. Wages rise fastest in the most profitable industries. Less profitable industries have to raise the wages that they pay in response, and the firms in those industries have to raise their selling prices in order to survive. Thus, a general rise in real wages is accompanied by a change in the pattern of prices. As the cost of labour in terms of commodities rises, some lines of employment (say, domestic help) are squeezed out. Others (say, collecting garbage) have to be mechanized to maintain a necessary service, for in many cases machines have become cheaper than men. Here we find a grain of truth in the orthodox conception of substitution between capital and labour.

When accumulation has been going on vigorously while the population has ceased to grow, a condition arises of scarcity of labour in the sense that the flow of investable finance from retained profits has risen relative to the number of employable workers. This enhances the bargaining power of labour. (Marx failed to emphasize that growth of population is inimical to the interests of the proletariat.) It also stimulates inventions of all kinds. Even capital-using innovations save labour in the sense of raising output per man of the work force as a whole.

When there is a strong capital-using bias in technical progress, it requires a higher flow of gross investment to maintain a constant long-run level of employment. If sufficient gross investment is not forthcoming, a reserve army of long-period unemployment is created again.

Even when they are not capital-using, innovations may require a greater increased minimum size of investment. This enhances the competitive advantage of large against small businesses.

A major side effect of technical change is on the nature of work. It is characteristic of modern industry to require highly trained personnel, while it has no use for the labour power of a great mass of unskilled workers.

Thus (as Ricardo admitted) technical development, which from the

point of view of capitalism is progressive, may reduce the share of wages in the proceeds of industry and generate long-period unemployment. For a long time, this was hushed up in orthodox doctrine, but now it is becoming too painfully obvious to be ignored.

6

INTERNATIONAL TRADE

The most powerful and all-pervasive doctrine in pre-Keynesian orthodoxy was the case in favour of free trade. This was not invented by the neoclassicists, but derived via Marshall from David Ricardo.

Ricardo intended his model to exist in historical time; he claimed that removing protection would *increase* wealth, but in two important respects his argument runs in terms of timeless equilibrium. In the famous story which begins with England and Portugal both producing both cloth and wine,⁴¹ resources can be moved instantaneously, when trade begins, from one industry to another in each country. Labour-value prices rule in each country. This means that there is a uniform rate of profit and a uniform capital to labour ratio in each. Output per man of each commodity determines their relative prices within each country. When it becomes profitable to expand one industry, resources are moved out of the other without trouble or loss and without changing the capital to labour ratio in the country concerned. (It is curious that wine, as well as cloth, is produced in conditions of 'constant returns'.)

Here is the first case of analysis couched in terms of a movement through time, which is really a comparison of equilibrium positions.

The second case is even more striking. Ricardo did not allow overseas investment (which he disapproved of) into his model. The value of the flow of imports and exports had to be equal for each country. He relied upon gold flows and the quantity theory of money to establish equilibrium in the price levels of trading countries.

It is not legitimate to complain of Ricardo, who was hacking a pioneering path through unknown problems, but it is certainly permissible to reproach his successors for keeping the so-called theory of international trade on this narrow track ever since.

⁴¹ *Works and Correspondence*, edited by Piero Sraffa, Cambridge University Press, 1951. Volume 1, *On the principles of political economy and taxation*, Chapter VII.

To broaden the discussion, the first question that we must ask is: What is a nation? In the equilibrium theory, from Marshall to Paul Samuelson,⁴² and till today, a country is treated as a compact bundle of 'factors of production', at first in isolation, which remains physically unchanged as trade takes place. Samuelson prudently named his two factors 'land' and 'labour', but many of his followers postulate that each country is endowed with a particular 'quantity of capital'; though profit rates may differ, no financial flows take place.

Among modern industrial countries there is a great interpenetration of production of specialized components of traded commodities; renters in each country own placements in others; banking systems are interlocked; great corporations (sometimes operating under 'flags of convenience') install facilities in many countries and employ labour and technostucture personnel of many nationalities. They have become independent entities, each larger and more powerful than many nations, not burdened with patriotism for anything except their own command of capital. The native-born workers of a country regard themselves as a nation, but great capitalist businesses feel it their duty to 'maximize profits' by seeking cheap labour wherever they can find it.

There is one respect, however, in which a modern nation is a distinct economic entity: it has a current account of foreign payments and receipts and an exchange rate, which are of concern to its government and monetary authorities.

For monetary equilibrium, it is not necessary for the current account to be balanced. It is necessary that a surplus of foreign receipts is matched by equal net foreign lending or a deficit matched by borrowing. A surplus is correctly described as a *favourable* balance. It means that citizens of the home country are acquiring foreign assets and so improving its balance for the future. A deficit covered by borrowing may be welcomed if it is due to a high rate of investment at home, which is developing resources that will yield a surplus of exports in the future to repay the debt. But a deficit that is due merely to competitive weakness is highly unfavourable; moreover the interest on the loans necessary to meet it imposes a growing burden on the balance of payments, which makes it progressively more unfavourable.

⁴² See Alfred Marshall, *Pure Theory of Foreign Trade*, originally published in 1879, republished 1930 in *Scarce Tracts in Economic Political Science*, No. 1, London; Paul Samuelson, 'International Trade and the Equalisation of Factor Prices', *Economic Journal*, Vol. 58, June 1948, pp. 163-84.

Ricardo, to make his case as dramatic as possible, gave Portugal a comparative advantage over England in the initial position. The output (say, per week) of Portuguese workers both of cloth and of wine was higher than that of English workers. If money wage rates (in terms of gold) had been more or less the same when trade began, England would have been unable to export anything and would have had a drain of gold equal to the total value of her imports. Substituting a Keynes-Kalecki theory of prices for the quantity theory of money, we may say that equilibrium could not have been reached until relative money-wage rates were higher in Portugal in the same ratio as average productivity.

There is a certain tendency for wage differentials to adjust to trade balances. Where output per man is higher in one country than in others, if wages are not sufficiently higher there is a competitive advantage in trade leading to high exports and so to high employment and a high rate of profit. Both influences tend to cause money-wage rates to rise. Unemployment and low profits may not actually push down wage rates, but prevent them from rising, so there is tendency towards balance. But the mechanism of differential wage rates is weak and sluggish in its operations.

It was found in the 1930s that British and German costs were roughly equal, while productivity in comparable lines was double in the United States, and wage rates 50 per cent higher.⁴³ Then the high real-wage country was the cheap labour country.

In recent times, with both money-wage rates and productivity rising everywhere, there has been some tendency for a faster rise of wage rates to accompany a faster relative increase in productivity,⁴⁴ but this has been much too weak to maintain equilibrium. It has been supplemented by large deliberate appreciations and depreciations of exchange rates, but these have proved to be less efficacious than economists once expected. Unbalance between the major industrial countries still continues to cause great strain in the international financial system.⁴⁵ (The problems of trade with so-called developing nations and with the OPEC countries are not discussed here. Nor is the trade of the socialist world. There are more than

⁴³ László Rostás, *Comparative Productivity in British and American Industry*, Cambridge, 1948.

⁴⁴ Richard Kahn, quoted in Joan Robinson, 'Reflections on the Theory of International Trade', *Collected Economic Papers*, Vol. V, p. 141.

⁴⁵ Martin Fetherston et al., *Economic Policy Review*, Dept. of Applied Economics, Cambridge, March 1977, Chapter 6.

enough questions to raise in one article about the problems of the advanced industrialized capitalist nations.)

The authorities of each nation desire to see a surplus on its current account balance of payments, though not all can succeed.

A surplus of exports is advantageous, first of all, in connection with the short-period problem of effective demand. A surplus of value of exports over value of imports represents 'foreign investment'. An increase in it has an employment and multiplier effect. Any increase in activity at home is liable to increase imports so that a boost to income and employment from an increase in the flow of home investment is partly offset by a reduction in foreign investment. A boost due to increasing exports or production of home substitutes for imports (when there is sufficient slack in the economy) does not reduce home investment, but creates conditions favourable to raising it. Thus, an export surplus is a more powerful stimulus to income than home investment.

In the beggar-my-neighbour scramble for trade during the great slump, every country was desperately trying to export its own unemployment. Every country had to join in, for any one that attempted to maintain employment without protecting its balance of trade (through tariffs, subsidies, depreciation, etc.) would have been beggared by the others.

From a long-run point of view, export-led growth is the basis of success. A country that has a competitive advantage in industrial production can maintain a high level of home investment, without fear of being checked by a balance-of-payments crisis. Capital accumulation and technical improvements then progressively enhance its competitive advantage. Employment is high and real-wage rates rising so that 'labour trouble' is kept at bay. Its financial position is strong. If it prefers an extra rise of home consumption to acquiring foreign assets, it can allow its exchange rate to appreciate and turn the terms of trade in its own favour. In all these respects, a country in a weak competitive position suffers the corresponding disadvantages.

When Ricardo set out the case against protection, he was supporting British economic interests. Free trade ruined Portuguese industry.⁴⁶ Free trade for others is in the interests of the strongest competitor in world markets, and a sufficiently strong competitor has no need for protection at home. Free trade doctrine, in practice, is a more subtle form of Mercantilism. When Britain was the workshop of the world, universal

⁴⁶ See Sandro Sideri, *Trade and Power: Informal colonialism in Anglo-Portuguese relations*, Rotterdam University Press, 1970.

free trade suited her interests. When (with the aid of protection) rival industries developed in Germany and the United States, she was still able to preserve free trade for her own exports in the Empire.⁴⁷ The historical tradition of attachment to free trade doctrine is so strong in England that even now, in her weakness, the idea of protectionism is considered shocking.

After 1945, the United States was far and away the strongest competitor and used her great influence to arrange free trade agreements. GATT, IMF, etc., but she has no objection to protection for her own industries when they are strongly pressed by Japan.

WHAT NOW?

The present situation raises new questions. The long boom of twenty-five years after 1945, interrupted only by shallow and local recessions, blew up into a violent inflation in 1973 and collapsed into a world-wide slump. The economists had sunk into complacency and now do not know what to say. Relatively high employment and continuous growth in the indicators of production and accumulation had been taken to show that an age of permanent prosperity had set in. It was natural scientists, not economists, who first pointed out that exponential growth in perpetuity is an impossibility for any physical entity. On the plane of doctrine, Keynes had been smothered in the neo-classical synthesis, and a new 'dynamic' version of Say's Law had come into operation.

Now that the juggernaut car has come more or less to a halt, we must take stock of the problems that its passage leaves behind.

The consumption of resources, including air to breathe, has evidently impoverished the world; the long struggle over relative shares has implanted a chronic tendency to inflation in the industrial countries, which no resort to monetary stringency can master. The uneven development of trading nations has set insupportable strains on the international financial system. Growth of wealth has not after all removed poverty at home, and 'aid' has not reduced it abroad. Now unemployment exacerbates social problems and embitters politics.

In this situation, the cry is to get growth started again. The European countries in a weak competitive position plead with West Germany to

⁴⁷ Eric J. Hobbawm, *Industry and Empire: An economic history of Britain since 1750*, London, Weidenfeld and Nicolson, 1968.

spend money on something or other to improve the market for the rest so that they can permit employment to increase. Any up turn in the indicators in the United States is greeted as a sign that we shall once more be pulled up out of the slough.

Here we come upon the greatest of all economic questions, but one that in fact is never asked: what is growth for? Under the shadow of the arms race and its diffusion into the Third World, perhaps no merely economic questions are really of great importance; but even if it is a secondary question, we ought to consider it.

The obvious answer is that there is apparently no way to reduce unemployment except by increasing industrial investment. There is no question of choosing between alternative uses for given resources. Past development has dug deep grooves by physical investment, creation of financial property, and specialization of the labour force; existing resources cannot be redeployed; our only hope is to pour more resources down the old grooves.

The problem of the use of resources, and the institutional setting that controls it, cannot be confined within the bounds of theoretical economic analysis, but the economic aspect of the matter ought to be discussed. What is the object of production in a modern industrial nation, and if we could have more of it (through technical change and capital accumulation), what should we use it for?

For the classical economists, such a question did not arise. The wealth of a nation was its investable surplus; real wages were part of the cost of production, like fodder for cattle, and luxury consumption was deprecated; the neoclassicists conceived the object of production to be provision for consumption. But consumption by whom, of what?

The question was supposed to be settled by appeal to the individual's freedom of choice, but there are three very large objections to such a solution.

The first arises from inequality of the distribution of purchasing power between individuals. The nature of accumulation under private enterprise necessarily generates inequality and is therefore condemned to meeting the trivial wants of a few before the urgent needs of the many.

Do we want renewed growth in order to maintain and enhance disparities in consumption? Have we not become disillusioned with the doctrine that 'disease, squalor and ignorance' will soon be cleared away by the 'trickle down' from ever-growing conspicuous consumption?

Secondly, many kinds of consumption that are chosen by some individuals generate disutility for others. The leading case is the spread of

private motor cars – the higher the level of consumption, the more uncomfortable life becomes; this fact is painfully obvious, but orthodox doctrine has not been able to accommodate it.

Thirdly, to keep the show going, it is necessary continually to introduce new commodities and create new wants. In a competitive society, a growth of consumption does not guarantee a growth of satisfaction.

Here is the problem. The task of deciding how resources should be allocated is not fulfilled by the market but by the great corporations who are in charge of the finance for development.

These questions involve the whole political and social system of the capitalist world; they cannot be decided by economic theory, but it would be decent, at least, if the economists admitted that they do not have an answer to them.

THE AGE OF GROWTH

THE slump from which we are told the United States economy is now recovering has been an extremely important event. It was the first serious recession since World War II. It brought to an end the epoch in which continuous steady growth in the industrial economies was generally taken for granted. Certainly, there were quite sharp setbacks, particularly in 1958 and 1966, but the very fact that they were overcome maintained confidence that a real recession was a thing of the past.

It was believed that this was a new era in which government policy could be relied upon to control the levers of economic activity. The spokesmen for capitalism were saying, in effect: we have to admit that the unemployment that prevailed in the interwar years was a serious defect in the free-market system. Now we are going to give you capitalism with full employment, so what have you got to complain of?

Indeed, capitalism without a serious slump for 25 years was something new in history. In Western Europe and in Japan, statistical GNP per capita had been growing for a long run of years at never less than per cent per annum. In North America growth was only at 2.5 per cent, but starting from a higher base, the great mass of consumption grew prodigiously, though poverty, which is largely relative, was not much reduced.

High consumption struck a blow in the cold war. When tourists from the affluent countries began to pass through the ex-iron curtain, they naturally came from the affluent classes; the slum dwellers stayed at home. The display of the tourists' possessions was quite a shock in the socialist world, creating envy and discontent.

Experience of *almost* continuous prosperity built up a belief in perpetual growth as a normal state of affairs.

valid forty years after it was written. One of those points concerns controversy among economists.

Economic controversies sometimes occur in which one of the contestants is right and the other is wrong. One has made a logical error, and the other has seen it. But this is the rarest kind of controversy. More often, like the two knights in the story, they are fighting about whether a shield is black or white, only to find, after it is all over, that one side was black and the other was white. Now, conducting an economic controversy is a delicate business. It is fatal to be too rude — an interchange of: It's black. No it's not, it's white — never leads to any results. On the other hand it is fatal to be too polite. When you are looking at a black shield, and the other man says it is white, it is of no use to say: Perhaps so, but I think on balance the evidence in favour of its being black is stronger; and then, when he politely replies: But I think it is white, to part from him saying: Of course there is a lot of difference of opinion nowadays, and we each have a right to our own. The proper technique of controversy is to say: That's interesting — what makes you say it is white?

Now when the argument is approached in this spirit the differences, other than logical, boil down to a difference of assumptions. One side of the shield is white, and the other is black, and there is no need to quarrel.

But when the two rival sets of assumptions are examined and compared, the argument can continue in an amicable manner.

Some people consider the style of argument prevalent in Cambridge, England, too rude, but it is aimed at getting points clear. I have suffered far more, especially in the USA, from politeness, being fobbed off with compliments just when I was hoping to clinch an argument.

The children's story of the knights illustrates an important point. When controversies arise through confronting contradictory conclusions, they can easily be resolved by examining the arguments that led to them. Each party should set out clearly the assumptions on which his argument is based, by mutual criticism they can arrive at agreement about what consequences follow from what assumptions and then they can join in an amicable discussion about what evidence must be found to show which set of assumptions (if either) is relevant to the problem in hand.

For this method to be successful, both parties must follow it. An attempt by one party to proceed in this way is frustrated if the other continues to reiterate his conclusions or insists that his own set of assumptions is the

THINKING ABOUT THINKING

My first publication, in 1932, was devoted to the methodology of economics. It was a small pamphlet called *Economics is a Serious Subject*. This was during what Professor Shackle has called the years of high theory¹ when it seemed that 'imperfect competition' was going to revolutionize the analysis of prices and when the discussions that brought Keynes from the *Treatise on Money* to the *General Theory* had already begun.²

It seemed, at the time, that economics was emerging from the long sleep of *laissez faire* doctrines, 'marginal products' and equilibrium under Say's Law and that it was an important subject, dealing with urgent problems. The title of my essay, however, turned on a pun. It opens as follows:

The student's heart sinks when he is presented with a book on the Scope and Method of his subject. Let me make a start, he begs, and I will find out the scope and method as I go along. And the student is perfectly right. For a serious subject, in the academic sense, is neither more nor less than its own technique.

I never had the pamphlet reprinted because I soon ceased to believe in its main argument — that if the economists could avoid certain bad habits and arrive at a consistent set of assumptions, however abstract, they could approach reality step by step merely by making more complicated models.

I soon realized that to avoid unacceptable methods of argument is a necessary but not a sufficient condition for establishing a genuine discipline. But some of the negative points in the essay still seem to be

¹ G. L. S. Shackle, *The Years of High Theory*, CUP, Cambridge 1967.

² See JMK, Vol. XIII.

only one that can legitimately be made. Unfortunately, the greater part of economic controversies arise from confronting dogmas. The style of argument is that of theology, not of science. This has grown with the growth of a large and flourishing profession, in which jobs depend on supporting opinions acceptable to those in authority.

The concept of a change of paradigm, introduced by T. S. Kuhn,³ has become very fashionable among economists. The Keynesian revolution had many features in common with the scientific revolutions that Kuhn describes, but the subsequent development of the subject was not at all like that of any natural science when a shift of paradigm has occurred. In economics, new ideas are treated, in theological style, as heresies and as far as possible kept out of the schools by drilling students in the habit of repeating the old dogmas, so as to prevent established orthodoxy from being undermined.

On the plane of practical affairs, the importance of the Keynesian revolution was to break through the inhibitions of *laissez faire* and make governments accept, in principle at least, responsibility for maintaining a 'high and stable level of employment'.

On the plane of academic theory, the importance of the Keynesian revolution was to show that all the familiar dogmas are set in a world without time and cannot survive the simple observation that decisions, in economic life, are necessarily taken in the light of uncertain expectations about their future consequences.

Orthodox theory reacted to this challenge, in true theological style, by inventing fanciful worlds in which the difference between the past and the future does not arise and devising intricate mathematical theorems about how an economy would operate if everyone in it had correct foresight about how everybody else was going to behave.

Professor Hahn defends this manoeuvre; he maintains that it is an important achievement to have formulated the orthodox theory 'so sharply as to enable such an unambiguous verdict to be reached' as that it has no practical application.⁴ But the labour that has gone into that achievement could have been saved by recognizing that, at any moment in real life when a decision is taken, the past is already irrevocable and the future is still to come.

The Economics of Imperfect Competition, on which I was working with ³ See *The Structure of Scientific Revolutions*, University of Chicago Press and Routledge and Kegan Paul, 1968.

⁴ 'The Winter of our Discontent', a review of Janos Kornai, *Anti-Equilibrium, Economica*, August 1973, p. 324. Note the misprint in the last complete line of the page.

R. F. Kahn in 1932, was pre-Keynesian and it is based on a fudge — confusing comparisons of possible alternative equilibrium positions with the analysis of a process taking place through time. I postulated that every manufacturing firm is faced by a demand curve for its own product, showing how much could be sold at various prices, and that the firm finds out its position and shape by trial and error. For this to be feasible the demand curve would have to remain rigidly fixed for long enough for the firm to discover it, and the experiments of raising and lowering the price to find out the response of sales would have to have negligible cost and no reaction upon the behaviour of the firm's customers.

Keynes himself fudged his own argument. He defined aggregate supply price as 'the amount of the proceeds which the entrepreneurs expect to receive from the corresponding output' and appended this footnote:

An entrepreneur, who has to reach a practical decision as to his scale of production, does not, of course, entertain a single undoubted expectation of what the sale-proceeds of a given output will be, but several hypothetical expectations held with varying degrees of probability and definiteness. By his expectation of proceeds I mean, therefore, that expectations of proceeds which, if it were held with certainty, would lead to the same behaviour as does the bundle of vague and more various possibilities which actually makes up his state of expectation when he reaches his decision.⁵

Furthermore he treated long-term expectations in the same way; the 'marginal efficiency of capital' is derived from the profits expected from investment, allowing for risk; the level of investment at any moment is said to be such as to equate the marginal efficiency of capital to the rate of interest (the cost of finance). Interest charges represent an obligation to pay certain definite sums of money. What is said to be equated to the rate of interest is an uncertain expectation of profit. But this statement is vacuous, for it is impossible to separate out the expected rate of profit from the allowances for the degree of uncertainty with which expectations are held. Keynes later denounced the conception that uncertainty in economic affairs can be reduced to calculable risks as one of the 'pretty, polite techniques, made for a well-pannelled board room and a nicely regulated market' which 'tries to deal with the present by abstracting from the fact that we know very little about the future.'⁶

⁵ *The General Theory*, JMK, Vol. VII, p. 24, note 2.

⁶ 'The General Theory of Employment', *Quarterly Journal of Economics*, Feb. 1937, JMK, Vol. XIV, pp. 109–23.

This kind of fudging comes from a sort of instinctive self-defence mechanism. At a time of crisis (in Kuhn's sense) there is nothing solid and reliable in traditional theory – everything has to be thought out afresh. No question can properly be asked before every other question has been answered. In pursuing one line of argument, it is necessary to block off others, by fair means or foul, or else no question can ever be posed. I remember pointing out (when I was going through the proofs) that that footnote in the *General Theory* would not do, but Keynes left it unaltered – he could not afford to remove the block that was temporarily providing some space within which he could develop his system.

This, of course, is not a legitimate excuse for fudging; it is a fact about how original work gets done in our ill-disciplined discipline.

The basic fault in the method that I was pursuing in *Imperfect Competition*, and defending in my pamphlet, was to start the argument from a purely *a priori* set of assumptions – the assumptions that Pigou had distilled from Marshall – and then to introduce a minor improvement in them, instead of making a radical critique of the relationship between the traditional assumptions and the actual economy that they pretended to describe. All the same, the work was not wasted because, over the bridge of Kalecki's 'degree of monopoly' it led on to the modern theory of the determination of profit margins and so was linked up with the theory of employment.

My twin, Professor Chamberlin, spent many years protesting that his 'monopolistic competition' was quite different from my 'Imperfect Competition'. (It used to be said at Harvard at one time that any student could be sure of getting a good degree by abusing Mrs. Robinson.) This was partly, I think, due to human weakness. We had to share reviews and footnotes that Chamberlin would rather have had to himself. (The fact that I was quite bored with the subject annoyed him all the more.) But there was a deeper reason. I was delighted to find that I had proved (within the accepted assumptions) that it is not true to say that wages equal the marginal productivity of labour, while Chamberlin wanted to maintain that advertisement, salesmanship and monopolistic product differentiation in no way impaired the principle of consumer's sovereignty and the beneficial effect of the free play of market forces.

The one-sided controversy of Chamberlin against Robinson was a bad case of confronting the conclusions of two arguments without examining their assumptions. Where he and I set up the same questions (errors and omissions excepted) we found the same answers and where the questions were different, the answers were too. In some respects Chamberlin's

assumptions were more realistic than mine, though he did not want to draw realistic conclusions from them.

Nowadays we have both been swept aside in the revival of neoclassical orthodoxy which cannot admit any realism at all.

Keynes had to break out of the orthodoxy in which he had been brought up because he was considering a real problem – the causes of unemployment in an industrial economy – and he had to examine how the economy really works. Even in the well-disciplined natural sciences, it is recognized that an original idea comes in the first place by a flash of intuition. Keynes certainly was an intuitive thinker. In a serious subject, intuition must play over reality and draw hypotheses from it, to be worked over consciously and critically to see if reality does not reject them. Originality means discovery, not invention. It is not like designing an elegant façade for a new building but like exploring an old ruin and trying to make out what its ground-plan must have been.

Because Keynes was trying to understand how the economy works, he was unwittingly following the line of Ricardo and Marx, who were engaged in the same quest, each trying to understand the operation of capitalism in his own day. Keynes was clearing up a particular element in it (effective demand) that Ricardo had ignored and Marx imperfectly understood. This explains the apparent paradox that the post-Keynesians in Cambridge find an affinity with the classics.

Jevons declared: 'That able but wrong-headed man David Ricardo shunted the car of economic science onto the wrong track'. In fact Jevons himself shunted the train onto a loop line round which it still circulates, but Keynes and Kalecki managed to detach a few coaches and got them back onto the main track.

I had a very literary education and to this day I know only the mathematics that I was able to pick up in the course of trying to formalize economic arguments, but it seemed to me obvious that a quantity that is to be manipulated by the methods of applied mathematics must be specified as a number of some unit, and that the very definition of a unit implies its method of measurement.

I was quite naïve when I wrote my pamphlet. I thought that this fact had only to be mentioned to receive universal recognition.

I observed that, to make economics into a serious subject it was necessary to

continue the labour of removing out of the tool-box of the analysts all tools which appear to involve conceptions that are not capable of

measurement. If any reader of this essay practises any other serious subject, I must pause to explain why this is still necessary. Economists are subject to many vices, and one of them has been to talk about 'utility', which is a quantitative conception that there is no known way of measuring. Such a scandal must be frankly admitted. For confession and penitence must precede the recognition of economics as a serious subject.

Not all economic concepts can be reduced to strictly quantitative terms. To treat something that is in principle unmeasurable as though it were a quantity is a confusion of thought pretending to be scientifically precise.

Twenty years later when I made a similar point about the meaning of a 'quantity of capital', I was still naïve. I really thought that if I asked a reasonable question I ought to get a reasonable answer. I was quite surprised at the rage and indignation that my question aroused. 'Everyone except Joan Robinson knows perfectly well what capital means.' It became quite a joke in the profession. I once happened to hear a tape of a meeting at which a speaker was saying 'As Mrs. Robinson is not in the room, I suppose you do not object to my talking about capital.'

I only recently discovered that Thorstein Veblen had made my point, much better than I did, in 1908.

Much is made of the doctrine that the two facts of 'capital' and 'capital goods' are conceptually distinct, though substantially identical. The two terms cover virtually the same facts as would be covered by the terms 'pecuniary capital' [finance] and 'instrumental equipment'.

...

The continuum in which the 'abiding entity' of capital resides is a continuity of ownership, not a physical fact. The continuity, in fact, is of an immaterial nature, a matter of legal rights, of contract, of purchase and sale. Just why this patent state of the case is overlooked, as it somewhat elaborately is, is not easily seen.⁷

In the natural sciences, controversies are settled in a few months, or at a time of crisis, in a year or two, but in the social so-called sciences, absurd misunderstanding can continue for sixty or a hundred years without being cleared up.

⁷ 'Professor Clark's Economics', *Quarterly Journal of Economics*, Feb. 1908, reprinted in *The Place of Science in Modern Civilization*, B. W. Huebsch, 1919, pp. 195-7, and see below p. 116.

The cause of this difference, of course, lies in the difference of methods. My saying: 'A serious subject is neither more nor less than its own technique' was a half truth, but it is the important half. In the natural sciences, experiments can be repeated and observations checked so that a false hypothesis is quickly knocked out. I agree with Kuhn's view of science as a particular kind of social activity which is carried on for its own sake, with a particular set of accepted rules. That it enables us to understand an aspect of the universe is, so to speak, an accidental by-product of this activity. Economics is also a social activity but its rules are such that its by-products are much less impressive.

The modern style of so-called mathematical economics came into fashion after the period when my pamphlet was written. Mathematical logic is a powerful tool of thought, but its application in economic theory generally seems to consist merely of putting circular arguments into algebra. Mathematical theory of statistics, also, was developing fast. At first there were high hopes that observations of reality by the method of econometrics would produce truly scientific results.

Since I have confessed that I am no mathematician, my views on this subject might be thought to be those of the fox who had lost his tail, but that reproach could not be made to Norbert Wiener.⁸

An econometrician will develop an elaborate and ingenious theory of demand and supply, inventories and unemployment, and the like, with a relative or total indifference to the methods by which these elusive quantities are observed or measured. Their quantitative theories are treated with the unquestioning respect with which the physicists of a less sophisticated age treated the concepts of the Newtonian physics. Very few econometricians are aware that if they are to imitate the procedure of modern physics and not its mere appearances, a mathematical economics must begin with a critical account of these quantitative notions and the means adopted for collecting and measuring them.

He continues: 'Difficult as it is to collect good physical data, it is far more difficult to collect long runs of economic or social data so that the whole of the run shall have a uniform significance.' This means that an attempt to test hypotheses by data in the form of time series is posing two questions at once — whether the forces at work were correctly diagnosed for one period and whether they have remained the same over subsequent

⁸ See *God and Golem, Inc.*, cf. Chapter 1, note 7.

periods. When there are elements in the forces involved such as the militancy of trade unions or the effect of advertising on household expenditure, this difficulty appears to be insuperable.

Keynes' review of Tinbergen⁹ pouring cold water on the pretensions of econometrics caused a great deal of offence but it seems to have turned out in the main to have been correct. Ragnar Frisch, himself a great practitioner, has sadly remarked that most of the work done in this field has been playometrics not econometrics.¹⁰ Only for a few narrow and tightly specified questions has the method turned out to be fruitful.

Yet there have been some notable cases where hypotheses drawn from economic analysis have been broadly vindicated. Keynes in 1925 predicted that the return to the gold standard at an overvalued sterling exchange rate would be followed by a period of pressure to reduce wages which would be bitterly resisted. (In 1926 there was a general strike.)

In 1931, he pointed out that falling prices were putting a great strain on the banks. (In March 1933 the banking system in the USA came to a standstill.) In 1936 (following Keynes) I observed that a period of continuous near-full employment would lead to continuous inflation; and (most remarkable of all) Kalecki predicted in 1944 that after the war we should be living under the regime of a political trade cycle (stop-go). These predictions were not at all exact; they were not derived from studying time series, but from a diagnosis of how the contemporary economic system operated. It seems as though what success economics has had depends more upon insight than upon precision and that its affinity must be with history as much as with mathematics.

History can never give a final knockdown answer to any question. Each generation rewrites its own past in accord with its current ideology. Certainly, economics can never escape from ideology. In every human activity or line of inquiry there is always a right and a left, orthodox and radical views, defence of the status quo and demand for change. This is true even of the natural sciences at a time of crisis. As long as I have known economics, it has always been in crisis.

At the present time [1970], it seems that the neo-classical orthodoxy is quite discredited but I do not think that the swing of opinion against it owes so much to the exposure of its logical defects by Gunnar Myrdal, Maurice Dobb and Piero Sraffa as to the revolt of the young generation

⁹ JMK, Vol. XIV.

¹⁰ 'Econometrics in the world today' in *Essays in Honour of Sir Roy Harrod*, ed. W. Eltis, Oxford, 1970.

against an unjust society that began with the Civil Rights Campaign in the USA. Myrdal and Dobb have been available for thirty or forty years and no one would have understood Sraffa who was not in revolt already.

Then, the question may be raised: if the choice between one theory and another is always made by their ideological colour, not their logic, why is a reasonable theory any more use than a spurious one? Is there any point, after all, in trying to make economics into a serious subject?

At the present time, there are a great many radicals who seem to feel that any argument is justified by being anti-neoclassical no matter whether or not it is internally coherent or in accord with evidence.

I believe, however, that there is a lot of difference between good analysis and bad, apart from ideological tendencies. Logic is the same for everyone (though I could never get Professor Solow to admit it) and the reading of evidence, though always biased to some extent, can be more or less fair. I do not think it was a waste of time to try to understand the great slump, post-war growth and the present crisis and, for understanding, an adequate system of analysis is indispensable. It was not a waste of time, either, to try to examine the neo-classicals to find out why their logic is at fault, as well as their opinions.

It is often said that one theory can be driven out only by another; the neoclassicals have a complete theory (though I maintain that it is nothing but a circular argument) and we need a better theory to supplant them. I do not agree. I think any other 'complete theory' would be only another box of tricks. What we need is a different habit of mind — to eschew fudging, to respect facts and to admit ignorance of what we do not know.

Honesty and hard work are required of radicals, while the orthodox can doze over their dogmas. But I do not think that radicals need fear that they will have to sacrifice their convictions in order to make economics a serious subject. My old saying about technique was a half truth. The other half concerns the subject to which technique is to be applied. I believe that the proper subject matter of economics is an examination of the manner of operation of various economic systems, particularly our own, and as long as our economy system continues to survive, a clear-sighted examination of it is more likely to favour radical views than to support the defenders of the status quo.

Marx, Marshall und Keynes

An der Delhi School of Economics im Jahre 1955 gehaltene Vorlesungen, veröffentlicht von der Hochschule als Occasional Paper Nr. 9

Drei Auffassungen vom Kapitalismus

Marx, Marshall und Keynes, diese drei Namen sind mit drei Einstellungen gegenüber dem kapitalistischen System verbunden. Marx repräsentiert den revolutionären Sozialismus, Marshall die selbstgefällige und Keynes die ernüchterte Verteidigung des Kapitalismus. Marx versucht das System zu verstehen, um dessen Untergang zu beschleunigen. Marshall versucht es annehmbar zu machen, indem er es in einem freundlichen Licht zeigt. Keynes sucht zu entdecken, was beim System fehlgegangen ist, um Mittel zu erfinden, die es vor der Selbstzerstörung bewahren.

Die Zusammenfassung eines komplexen Gedankengebäudes in wenigen Worten ist notwendig eine Verfälschung durch übermäßige Vereinfachung; aber solange wir die Gefahr erkennen, mag es zulässig sein, in groben Zügen den wesentlichen Gegensatz zwischen den ökonomischen Theorien darzulegen, die die Grundlagen dieser drei Standpunkte sind.

Die zentrale Behauptung in Marxens Schema, wie wir es im Band I des »Kapitals« finden, lautet, daß im Kapitalismus die Reallöhne der Arbeiter dauernd auf einem niedrigen Niveau festgehalten werden, während die Kapitalisten den Überschuß des Produktes über den Lohn als Gewinn erhalten. Die Kapitalisten, behauptet er, sind nicht sehr an einem luxuriösen Lebensstandard für sich selbst interessiert. Unter dem Druck des Wettbewerbes und der Gier nach mehr und mehr Gewinn investieren sie den Überschuß in mehr und mehr Kapital, und sie weitern miteinander darin, die Produktivität der eigenen Arbeiter zu erhöhen, so daß das Gesamtprodukt ständig wächst. Langfristig gesehen, wird das Niveau der Reallöhne eher sinken als steigen. Während die Produktivität zunimmt, wird der Anteil der Gewinne am Gesamtprodukt immer größer und die Akkumulationsrate steigt, bis die inneren Widersprüche des Systems sein Bersten verursachen und eine sozialistische Revolution ein neues System hervorbringt.

Marshall's Ansichten über Löhne, Gewinne und Akkumulation sind nicht so klar ersichtlich, teilweise deshalb, weil er seine Aufmerksamkeit auf die Einzelheiten der relativen Preise, die Vermögen der einzelnen Unternehmen und auf Angebot und Nachfrage bei den einzelnen Waren konzentriert, während er die Hauptkontur, in die diese Details gehören, äußerst verschwommen belassen hat. Und teilweise deshalb, weil sein ganzes System auf einem ungelösten Widerspruch aufgebaut ist. Das wuchtige Kernstück der logischen Analyse in den Grundsätzen ist rein statisch — es bezieht sich auf eine Wirtschaft, in der die Akkumulation aufgehört hat —, während alle die Probleme, die er erörtert, mit einer Wirtschaft verbunden sind, in der im Zeitablauf der Reichtum wächst. Nach seiner Ansicht gibt es eine normale Profitrate, die den Angebotspreis für Kapital darstellt; aber es ist niemals klar, ob dies der Angebotspreis einer bestimmten Menge von Kapital ist — die Profitrate, bei der der Kapitalstock weder ab- noch zunimmt — oder ob er der Angebotspreis eines bestimmten Ausmaßes an Kapitalsakkumulation ist. Der Gewinn ist die Belohnung für Warten — das heißt: für den Verzicht auf gegenwärtigen Konsum, um künftiges Vermögen zu genießen —; jedoch, es ist niemals klar, ob Warten die Erhaltung eines Kapitalstocks durch Verzicht auf seinen Verbrauch oder ob es Sparen und Vermehren des Kapitals bedeutet. Manchmal scheint das eine gemeint zu sein, manchmal das andere und manchmal beides zugleich, obwohl Marshall der unangenehmen Tatsache gewahr ist, daß die beiden nicht identisch sind. Diese Unklarheit macht es unmöglich, sein System auf eindeutige Weise zu beschreiben. Aber er stellt ausdrücklich genug fest, daß das Warten ein Produktionsfaktor ist und daß die realen Kosten der Produktion aus Anstrengungen und Opfern zusammengesetzt sind — Anstrengungen der Arbeiter und Opfer der Kapitalisten. Die Anstrengungen werden durch Löhne abgegolten und die Opfer durch Gewinne. Wenn man statt der reinen Logik, die eine statische Wirtschaft voraussetzt, eher den Sinn der Beweisführung nimmt, der sich auf eine wachsende Wirtschaft bezieht, dann investieren und akkumulieren die Kapitalisten, weil der Gewinn ausreichend ist, um ein Opfer an gegenwärtigem Konsum aufzuwiegen. Das bewirkt, daß der gesamte Reichtum wächst. Die Arbeiter partizipieren an dem Vorteil, weil die Löhne mit der Produktivität steigen, während der Angebotspreis des Kapitals mehr oder weniger konstant bleibt.

Keynes unterscheidet scharf zwischen den zwei Seiten der Akkumulation: Sparen, das heißt: verzichten auf Konsum, und Investieren, das heißt: den produktiven Kapitalstock vergrößern. Marxens Kapitalisten sparen automatisch, weil sie investieren möchten,

damit sie mehr Produktionsmittel erwerben können, um mehr Arbeitskräfte zu beschäftigen und mehr Gewinn zu erzielen. Marshall's Kapitalisten investieren automatisch, weil sie sparen möchten, das heißt: mehr Vermögen besitzen möchten.

Keynes weist darauf hin, daß in einer entwickelten kapitalistischen Wirtschaft die zwei Seiten der Akkumulation nicht automatisch miteinander verbunden sind. Sparen bedeutet weniger Ausgaben für Konsum und eine Einengung des Warenmarktes, so daß es die Rentabilität von Investitionen verringert. Investieren bedeutet den Einsatz von Arbeitskräften zur Herstellung von Gütern, die nicht schon zum Verbrauch bereitstehen, und erhöht so die Nachfrage im Verhältnis zum Angebot. Die zwei Seiten des Akkumulationsprozesses sind nicht so miteinander verbunden, daß sie in Einklang gehalten werden. Im Gegenteil, gerade die Natur des privaten Unternehmertums ist die Ursache für ihre chronische Tendenz, in Unordnung zu geraten. Manchmal versucht die Wirtschaft, mehr zu investieren als sie kann; die Nachfrage nach Arbeitskräften für Konsum- und Investitionszwecke zusammen genommen übersteigt das vorhandene Angebot und es gibt eine Inflation. Aber außer in Kriegzeiten ist dies selten der Fall. Normalerweise herrscht die umgekehrte Situation vor; die Investitionen sind geringer, als sie es leicht sein könnten, und potentieller Reichtum wird in Arbeitslosigkeit verschwendet.

Jeder Standpunkt trägt das Gepräge seiner Zeit. Marx formte seine Gedanken in dem schrecklichen Elend der vierziger Jahre des 19. Jahrhunderts. Marshall sah den Kapitalismus in den sechziger Jahren in Frieden und Wohlstand blühen. Keynes mußte eine Erklärung für den krankhaften Zustand des „Elends inmitten von Überfluß“ in der Periode zwischen den beiden Weltkriegen finden. Aber jeder Standpunkt hat auch Bedeutung für andere Zeiten, denn soweit jede Theorie richtig ist, wirft sie Licht auf wesentliche Charakteristiken des kapitalistischen Systems, die stets in ihm gegenwärtig waren und mit denen immer noch gerechnet werden muß. Jeder ist darüber hinaus mit einer bestimmten politischen Haltung gegenüber dem Wirtschaftssystem verbunden, die höchst bedeutsam ist für die Probleme, denen wir heute gegenüberstehen.

Marx behauptete, es sei dem Kapitalismus bestimmt, sich auf solche Weise zu entwickeln, daß er seine eigene Zerstörung hervorbringe, und forderte die Arbeiter auf, sich zu organisieren, um den Zusammenbruch zu beschleunigen. Marshall argumentierte, daß es trotz einiger Mängel ein System sei, das das Gemeinwohl fördere. Keynes zeigt, daß es tiefisierende Fehler hat, von denen er aber glaubte, daß man sie abstellen könne. Marx macht Pro-

paganda gegen das System, Marshall verteidigt es, und Keynes kritisiert es, um es zu verbessern.

Ökonomische Lehren kommen stets als Propaganda zu uns. Das liegt gerade in der Natur der Sache, und wenn man im Namen einer »reinen Wissenschaft« vorgibt, daß dem nicht so sei, ist dies eine sehr unwissenschaftliche Weigerung, die Tatsachen zu akzeptieren.

Das Element der Propaganda ist deshalb angeboren, weil sich das Thema mit Politik beschäftigt. Es wäre ohne jedes Interesse, wenn dies nicht der Fall wäre. Wenn Sie ein Thema suchen, das es wert ist, nur wegen seiner innerlichen Anziehungskraft ohne irgendwelche Absicht auf weitere Folgen untersucht zu werden, dann würden Sie nicht eine Vorlesung über Nationalökonomie besuchen. Sie würden zum Beispiel reine Mathematik betreiben oder das Verhalten der Vögel studieren.

Die frühere orthodoxe Theorie des Laissez-faire wich dem Problem aus, indem sie zu zeigen versuchte, daß in der Wahl der politischen Mittel kein Problem liegt. Man braucht nur jeden seine Interessen verfolgen zu lassen, und der freie Wettbewerb garantiert dann den maximalen Nutzen für jeden. Offensichtlich ist dies dort nicht anwendbar, wo eine beliebige Gesamtorganisation notwendig ist: das Bankensystem, die Eisenbahnen, die Staatskasse. Aber selbst wo es technisch möglich ist, das System auf der Basis eines Freistilgens in Gang zu halten, besteht ein Widerspruch an der Wurzel der Beweisführung. Bei der Verfolgung der Eigeninteressen entdecken die einzelnen, daß es ihnen förderlich ist, sich zusammenzutun und übereinzukommen, keinen Konkurrenzkampf zu führen. Monopole, Gewerkschaften, politische Parteien entstehen aus dem Prozeß der Konkurrenz und hindern ihn daran, als Mechanismus zur Gewährleistung des allgemeinen Besten wirksam zu sein. Der reine, ungehinderte Individualismus ist kein durchführbares System, und der Zusammenhalt einer Wirtschaft hängt von der Bereitwilligkeit ab, Einschränkungen zu akzeptieren. Es muß einen Kodex der Spielregeln geben, sei er durch Gesetz errichtet oder durch allgemeine Übereinkunft. Keine Kombination von Spielregeln kann völlige Interessenharmonie zwischen allen Gruppen der Gesellschaft gewährleisten, und jede Kombination von Regeln wird von jenen verteidigt werden, die sie bevorteilt, und von jenen angegriffen, denen andere Regeln besser passen würden.

Von der wissenschaftlichen Seite betrachtet, beschäftigt sich die Wirtschaftstheorie damit, zu zeigen, wie eine bestimmte Kombination von Spielregeln funktioniert; aber dabei kann sie nicht umhin, den Leuten, die das Spiel spielen, die Regeln in einem gün-

stigen oder ungünstigen Licht erscheinen zu lassen. Sogar wenn ein Autor sich zu völliger Objektivität durchzuringen vermag, betreibt er immer noch Propaganda, denn seine Leser haben eigen-nützige Ansichten. Nehmen wir als Beispiel ein Stück rein analytischer Beweisführung, wie etwa, daß das Wirken des Goldstandards die Stabilität der Wechselkurse garantiert, vorausgesetzt, daß die Geldlohnsätze beweglich sind. Das bedeutet, daß er dort nicht gut funktionieren wird, wo die Gewerkschaften stark sind und die Löhne am Sinken hindern, wenn die Erhaltung der Wechselkurse ihr Sinken erfordern würde. Das ist eine rein wissenschaftliche Feststellung, und es gibt nicht viel Platz für Meinungsverschiedenheiten, wenn man sie als Beschreibung der Art und Weise auffaßt, in der das System funktioniert. Aber manchen Lesern wird sie als starke Propaganda gegen die Gewerkschaften und anderen als starke Propaganda gegen den Goldstandard erscheinen.

Dieses Element der Propaganda dringt sogar in die rein technischen Details des Themas ein. Es wird umso eher gegenwärtig sein, wenn der weite Sachverhalt des Funktionierens des Systems, als Ganzes betrachtet, zur Debatte steht.

Jeder unserer drei Nationalökonomien ist damit beschäftigt, die Regeln des kapitalistischen Spieles zu beschreiben und sie folglich zu kritisieren oder zu verteidigen. Marx zeigt, daß die Regeln für die Arbeiter ungünstig sind und aus diesem Grund nicht auf die Dauer geduldet werden können. Marshall argumentiert, daß die Regeln so gestaltet sind, um das größtmögliche Wachsen des Reich-tums zu gewährleisten, und daß alle Klassen aus der Teilnahme daran einen Vorteil ziehen. Keynes zeigt, daß die Regeln ergänzt werden müssen, um zu garantieren, daß der Reichtum weiterhin anwachsen werde.

Beschreibung und Bewertung können nicht getrennt werden, und wenn wir vorgeben, wir seien nicht an der Bewertung interessiert, dann ist dies reiner Selbstbetrug.

Marx ist ganz deutlich in seiner Absicht, er steht auf der Seite der Arbeiter und er streitet gegen den Kapitalismus, um die Arbeiter zum Umsturz zu ermutigen.

Marshall war im Interessenstreit zwischen Arbeitern und Kapitalisten nicht offen und klar auf der einen oder der anderen Seite. Sein Standpunkt ist eher, daß alle miteinander profitieren, wenn jeder das System akzeptiert und nicht viel Aufhebens davon macht.

»Betreffend die Teilinteressen. Nahezu ihrer alle ändern ihren Charakter und werden zunehmend biegsam; aber die hauptsächlichste Wandlung ist die Anpassung der Ausbildung und folglich

der Fähigkeiten der Arbeiterklassen im allgemeinen an jene der Wohlhabenden . . . Wir nähern uns in der Tat rasch Zuständen, die keinen annähernden Vorgänger in der Vergangenheit haben, aber vielleicht in Wirklichkeit natürlicher sind als jene, die sie verdrängen — Zustände, unter denen die Beziehungen zwischen den verschiedenen industriellen Schichten einer zivilisierten Nation auf der Vernunft, statt auf Tradition beruhen . . . Es wird klar, daß dieses und jedes andere westliche Land sich nunmehr leisten kann, größere Opfer an materiellem Wohlstand zu dem Zweck zu bringen, den inneren Wert des Lebens für seine ganze Bevölkerung zu erhöhen¹.«

Keynes ist ein Gegner von Verschwendung und Dummheit und unnötigem Elend. Er interessiert sich weniger dafür, wer den Vorteil aus einer erhöhten Produktion zieht, als für die Sicherheit, daß die Erhöhung wirklich erfolgt. Er betrachtet eine größere Einkommensgleichheit als wünschenswert, aber seine Haltung ist »gemäßigt konservativ²«, und er ist der Meinung, der Kapitalismus würde besser als jede Alternative sein, wenn man ihn nur dazu bringen könnte, brauchbar zu funktionieren.

Der Kern von Marxens Propaganda ist, daß der Kapitalismus böseartig ist und zerstört werden sollte; der Marshalls, daß das System vorteilhaft ist und erhalten werden sollte; der Kern von Keynes' Propaganda, daß der Kapitalismus ziemlich erträglich gestaltet werden könnte, wenn die Leute ein bißchen vernünftig wären.

Jeder von den dreien versucht, eine bestimmte Ansicht über das System zu rechtfertigen, und betreibt Propaganda dafür. Jeder setzt genügend Vertrauen in seine Ansicht, um zu glauben, daß ihm die Wahrheit recht geben wird, und jeder versucht, auf echt wissenschaftlichem Weg an die wirtschaftlichen Probleme heranzugehen. Sie müssen Propagandisten sein, aber sie sind genauso gut Wissenschaftler. Um von ihnen zu lernen, müssen wir zunächst nachsehen, worauf sie abzielen. Dann können wir sie als Wissenschaftler verwenden, während wir uns das Recht vorbehalten, eine eigene Meinung in politischen Fragen zu haben.

Ideen und Ideologie

Wir müssen zugeben, daß jede ökonomische Lehre, die nicht triivialer Formalismus ist, politische Beurteilungen enthält. Aber es

¹ »Industrie und Handel«, S. 4 bis 5 (engl. eig. Übersetzung, E. W.).

² »Allgemeine Theorie«, S. 377 (engl.).

ist die größte Torheit, jene Lehren auszuwählen, die wir wegen ihres politischen Inhaltes anzunehmen bereit sind. Es ist Unsinn, eine Analyse abzulehnen, weil wir nicht mit der politischen Beurteilung durch den Ökonomen übereinstimmen, der sie vorbringt. Unglücklicherweise ist diese Haltung gegenüber der Nationalökonomie sehr weit verbreitet. Die orthodoxe Schule machte sich durch die Weigerung lächerlich, von Marx zu lernen. Weil sie seine Politik nicht mochten, beschäftigten sie sich mit seiner Wirtschaftstheorie nur, um darin einige Fehler aufzuzeigen, in der Hoffnung, seine politischen Lehren dadurch unschädlich machen zu können, daß sie ihn in einigen Punkten widerlegten.

Daher hat sich die Diskussion über Marx hauptsächlich darauf beschränkt, die Arbeitswertlehre zu kritisieren. Die Arbeitswerttheorie ist ein Sammelname, der zur Zusammenfassung einer Reihe von Aspekten der Marxschen Lehre verwendet wird. Ein Element darin ist die Theorie darüber, was, langfristig gesehen, die relativen Gleichgewichtspreise der Waren bestimmt. Die orthodoxen Nationalökonomien können mit Leichtigkeit zeigen, daß die Ansicht, die Preise seien proportional der zur Herstellung erforderlichen Arbeitszeit, keine ausreichende Theorie der relativen Preise ist. Indem sie sich auf diese Frage konzentrierten, gelang es ihnen, die Erörterung in eine Sphäre zu verlegen, wo sie gegenüber den Marxisten eine Reihe überflüssiger Gutpunkte verbuchen konnten. Sie waren nicht im mindesten daran interessiert, von Marx zu lernen oder zu untersuchen, ob diese Punkte für die Hauptfrage von Bedeutung waren.

Darin wurden sie sehr von den Marxisten unterstützt, die, statt auf all die verwickelten Argumente in der Preistheorie »Na und?« zu antworten, sich im Bestreben, Marx sogar dort zu verteidigen, wo er nicht zu verteidigen ist, in eine Reihe von Sophistereien hineinziehen ließen.

Unter dem Staub all dieser Auseinandersetzungen über Unwesentlichkeiten wurden die wertvollsten Teile aus Marxens Theorie von beiden Parteien aus den Augen verloren.

Um ein Beispiel zu nennen, ergeben die Schemata der Reproduktion auf erweiterter Stufe einen sehr einfachen und ziemlich unentbehrlichen Ausgangspunkt für das Problem von Sparen und Investieren und vom Gleichgewicht zwischen der Produktion von Kapitalgütern und der Nachfrage nach Konsumgütern. Sie wurden von Kalecki wiederentdeckt und zur Grundlage der Behandlung des Keynes'schen Problems gemacht und von Harrod und Domar als Grundlage für die Theorie der langfristigen Entwicklung wiedererfunden. Wenn Marx als erst zu nehmender Nationalökonom studiert worden wäre, statt einerseits als unfehl-

bares Orakel und andererseits als Ziel billiger Epigramme behandelt zu werden, würde das uns allen eine Menge Zeit erspart haben.

Die Marxisten waren in ihrer Weigerung, von jenen zu lernen, deren politische Ansichten sie nicht mochten, genauso übel wie die orthodoxen Nationalökonomien. Da sie sich in die Defensive gedrängt fühlen, betrachten sie es als eine Art Hochverrat, irgend einen Einwand anzuerkennen, der von den Kritikern Marxens vorgebracht wurde, und bestehen darauf, ihn in jeder Einzelfrage zu verteidigen, so daß sie nicht einmal Marshall gegenüber zugeben, daß die Arbeitswertlehre nur eine grobe Erklärung für die Bestimmung der relativen Preise darstellt und in verschiedener Hinsicht ergänzt und ausgearbeitet werden muß.

Diese Unnachgiebigkeit ist in ihrer Reaktion auf Keynes besonders ausgeprägt. Weil die Marxisten den Gedanken zurückweisen, daß der Kapitalismus durch wirtschaftliche Maßnahmen, die von den Regierungen durchgeführt werden, vor Krisen gerettet werden kann, leugnen sie die überzeugende Kraft der Beweisführung Keynes. Sie weisen darauf hin, daß Keynes einer Illusion unterliegt, wenn er sich an den Staat wendet, als ob dieser ein wohlwollender unparteiischer Gebieter wäre, dem man zutrauen kann, das Beste für jeden zu tun, wenn man ihm nur klarmachen kann, wie man es anfängt. Sie behaupten, daß der Staat ein Organ der Kapitalisten sei und daß es daher vergeblich sei, bei ihm nach der Durchführung von Maßnahmen auszuschaun, die zum Vorteil der Arbeiter die Arbeitslosigkeit verhindern.

Im ersten Teil des Arguments steckt viel zwingende Kraft, aber der zweite Teil ist ein *non sequitur*. Die Kapitalisten sind von Krisen nicht erbaut. Arbeitslosigkeit ist von Verlusten begleitet. Und heutzutage haben die Kapitalisten guten Grund, die Arbeitslosigkeit an sich nicht zu mögen, da sie gefährliche Munition für ihre politischen Gegner ergibt. Wenn die Regierungen Arbeitslosigkeit verhindern, dann tun sie für die Kapitalisten etwas, was diese gern vollbracht haben wollen, aber selbst nicht vollbringen können.

Marx hatte zu seiner Zeit einen bei weitem durchdringenderen und feineren Scharfblick für das Wirken des Systems als seine modernen Anhänger. Bei der Erörterung der gesetzlichen Beschränkung der Arbeitszeit zeigte er, daß jeder einzelne Kapitalist, für sich genommen, ein Interesse daran hatte, eine Gesetzgebung zu verhindern, die seine Möglichkeit zur Ausbeutung seiner Arbeiter einengte. Ingesamt genommen wurden jedoch deren Interessen gefördert, da übermäßige Ausbeutung die Arbeiterschaft zugrunde richtet, von der sie abhängen. Daher haben die Kapitalisten unter der Maske, dem von den Arbeitern und Humanisten

vorgebrachten Verlangen nach Arbeitsgesetzgebung zu widerstreben, deren Durchführung zugelassen.

In derselben Weise verlassen sie sich auf den Staat, der sie vor sich selbst retten soll, während sie gleichzeitig gegen die Keynesianische Politik vorbringen, sie sei ein unrechtmäßiger Eingriff in die eigentliche Funktion des privaten Unternehmertums.

Die Albernheit, eine ökonomische Analyse wegen der politischen Lehren abzulehnen, mit denen sie verbunden ist, zeigt sich in der Tatsache, daß der Aspekt des Kapitalismus, den jeder der großen Nationalökonomien beleuchtet, eine Grundlage für politische Forderungen abgibt, die seinen eigenen entgegengesetzt sind.

Die beste Verteidigung des Kapitalismus als Wirtschaftssystem kann gerade auf der Analyse Marxens aufgebaut werden. Das wurde von Schumpeter erkannt und jüngst durch dessen Schüler Professor Galbraith einen Schritt weitergeführt³. Sie liefern eine harte, zynische und geistvolle Verteidigung der kapitalistischen Spielregeln, die weit wirkungsvoller ist als die weiche, spitzfindige Sophisterei der orthodoxen Schule.

Marx betont die Art und Weise, in der die kapitalistischen Spielregeln die Akkumulation und den technischen Fortschritt begünstigen. Seine Kapitalisten sind nicht an einem luxuriösen Leben interessiert. Sie beuten die Arbeiterschaft aus, um zu akkumulieren, und sie steigern die Produktivität, um einen größeren Überschuß zu erzielen, den sie investieren können. »Die Ergiebigkeit der Arbeit wird wie in einem Treibhaus zur Reife gebracht.« Sie hindern die Arbeiter daran, einen Anteil an der gestiegenen Produktion zu erhalten, denn wenn die Arbeiter mehr konsumieren würden, dann würde es weniger Akkumulation geben und das Wachsen des gesamten Reichtums würde gehemmt werden.

Dies ergibt eine Erklärung für die Funktion der Ausbeutung. Es erklärt auch, nebenbei bemerkt, warum in einer sozialistischen Wirtschaft, die eine rasche Entwicklung unternimmt, der Lebensstandard zunächst nur langsam steigt und warum es, wenn nicht der Privatgewinn eine Spanne zwischen Löhnen und Preisen erzeugt, notwendig ist, eine Spanne durch Besteuerung zu erzeugen, um die Mittel für die Akkumulation zu beschaffen.

Als Keynes, bevor er vom Problem der Arbeitslosigkeit ganz in Anspruch genommen wurde, den blühenden Kapitalismus der Welt vor 1914 beschrieb, brachte er eine Analyse vor, die im wesentlichen dieselbe war wie jene von Marx:

»Europa war sozial und ökonomisch so organisiert, um eine maximale Kapitalsakkumulation zu gewährleisten. Während es einiger-

³ »Der Amerikanische Kapitalismus«.

maßen ständige Verbesserungen in den täglichen Lebensbedingungen der Masse der Bevölkerung gab, war die Gesellschaft so gestaltet, daß ein großer Teil des gesteigerten Einkommens der Kontrolle jener Klasse unterworfen wurde, von der am wenigsten angenommen werden konnte, daß sie ihn konsumieren werde. Die neuen Reichen des neunzehnten Jahrhunderts wurden nicht zu großen Ausgaben erzogen und zogen die Macht, die ihnen das Investieren verlieh, dem Vergnügen des sofortigen Konsumierens vor. Tatsächlich war es gerade die Ungleichheit in der Vermögensverteilung, welche jene gewaltigen Anhäufungen von angelegten Vermögen und Kapitalvergrößerungen ermöglicht hat, die dieses Zeitalter von allen anderen unterscheiden. Hierin lag in der Tat die hauptsächlichste Rechtfertigung des kapitalistischen Systems. Hätten die Reichen ihren neuen Reichtum für ihre eigenen Vergnügungen ausgegeben, hätte die Welt schon lange ein solches Regime untragbar gefunden. Aber sie sparten und akkumulierten wie Bienen, nicht zuletzt zum Vorteil der ganzen Gemeinschaft, obwohl sie selbst nur beschränktere Ziele in Aussicht hatten.

Die ungeheuren Akkumulationen von angelegtem Kapital, die zum großen Vorteil der Menschheit während des halben Jahrhunderts vor dem Krieg aufgebaut worden waren, hätten nie in einer Gesellschaft zustande kommen können, in der der Reichtum gleichmäßig verteilt war. Die Eisenbahnen der Welt, die jenes Zeitalter als Monument für die Nachfahren errichtete, waren ebenso wie die Pyramiden Ägyptens das Werk von Arbeitskraft, der es nicht gestattet war, den vollen Gegenwert ihrer Anstrengungen zum sofortigen Vergnügen zu konsumieren.

Wenn ich dies schreibe, setze ich damit nicht notwendig die Praktiken jener Generation herab. In den unbewußten Tiefen ihres Seins wußte die Gesellschaft, was sie tat. Im Verhältnis zum Appetit der Konsumenten war der Kuchen wirklich sehr klein, und wenn er allgemein aufgeteilt worden wäre, dann wäre niemand durch das Zerschneiden wesentlich besser daran gewesen. Die Gesellschaft arbeitete nicht für die kleinen Vergnügen von heute, sondern für künftige Sicherheit und Besserstellung der Rasse — tatsächlich für den Fortschritt.⁴

Hier gibt es keinen Widerspruch zur Analyse Marxens, obwohl es eher der Zweck der Erörterung ist, zu erklären, warum der Kapitalismus am Leben geblieben ist, statt zu zeigen, warum er gestürzt werden sollte.

⁴ »Die wirtschaftlichen Folgen des Friedens«, S. 18 bis 21 (engl., eigene Übersetzung, E. W.).

Um gegen den Kapitalismus aufzutreten, ist es notwendig, sich Marshalls Beweis zuzuwenden. Es ist wahr, daß Gewinn hauptsächlich zum Zweck der Akkumulation begehrt wird; aber das ist nicht die ganze Wahrheit. Der Gewinn ist auch die Grundlage für den Konsum der Kapitalisten. Sie müssen „für das Warten entschädigt“ werden, und sie werden nicht sparen oder auch nur in der Vergangenheit angehäuften Reichtum aufbewahren, wenn sie nicht bis zu einem gewissen Punkt durch einen eigenen hohen Lebensstandard befriedigt sind. Für das Sparen zu bezahlen, indem man eine große Ungleichheit im Konsumieren in Kauf nimmt, ist für die Gesellschaft eine sehr verschwendische und teure Art, die Arbeit getan zu bekommen. Es wäre bei weitem wirtschaftlicher, die Kapitalisten zu enteignen, den in der Vergangenheit angehäuften Reichtum in den sicheren Gewahrsam der Gesellschaft zu legen, wo niemand an ihn herankann, den Besitz „zur sofortigen Befriedigung“ auf Kosten der Zukunft zu verbrauchen und über die durchzuführende Akkumulationsrate im Hinblick auf die Entwicklung der Gesamtwirtschaft zu entscheiden, statt nach den Launen von Einzelpersonen.

Marshalls Analyse kann benützt werden, um zu zeigen, warum der Sozialismus notwendig ist. Nach Marshalls eigener Beweisführung ist aus einem gegebenen Einkommen ein größerer realer Vorteil zu ziehen, wenn es gleichmäßig verteilt ist, als wenn einige Einzelpersonen einen solchen luxuriösen Lebensstandard genießen, daß Sparen für sie keine Anstrengung bedeutet, während sich andere plagen, um überhaupt am Leben zu bleiben. Wenn es das Ziel der Produktion ist, für die Wohlfahrt der menschlichen Wesen zu sorgen, dann ist es sehr unwirtschaftlich, die Früchte eines gegebenen Produktionsmaßes ungleich zu verteilen. Aber wenn die Einkommen gleichmäßig verteilt wären, würden nicht genügend Ersparnisse zusammenkommen, um eine Weiterentwicklung zu gestatten. Um zu einer wirtschaftlicheren Einkommensverteilung zu kommen, ist es notwendig, daß das Sparen kollektiv geschieht, und wenn kollektiv gespart wird, muß das Kapital im kollektiven Eigentum stehen.

Wenn die Kapitalisten völlig Marxens Beschreibung entsprächen und den ganzen Überschuß investierten, wäre der Sozialismus nicht notwendig. Es ist die Rentierseite des Profits als Quelle privaten Reichtums, wie sie Marshall hervorhebt, die das stärkste Argument für den Sozialismus darstellt, und die Unternehmerseite des Profits als Akkumulationsquelle, wie sie Marx hervorhebt, die das stärkste Argument für den Kapitalismus darstellt.

Die Analyse von Keynes ergibt gleichfalls die Möglichkeit zu entgegengesetzten politischen Schlußfolgerungen. Er zeigt zu-

nächst, daß in einer fortgeschrittenen kapitalistischen Wirtschaft die Tendenz besteht, in eine chronische Stagnation mit dauernder Arbeitslosigkeit zu verfallen, und daß diese Wirtschaft von Natur aus höchst instabil ist. Er folgert, daß gewisse Eingriffe in das reine Privatunternehmer-System notwendig sind, um es in Gang zu halten. Insbesondere müssen die Regierungen genügend Investitionen durchführen, um die Unfähigkeit der privaten Kapitalisten, die Investitionen ständig auf dem wünschenswerten Niveau zu halten, auszugleichen. Aber solange ein großer Teil der Investitionen der privaten Hand überlassen bleibt, darf der Eingriff nicht zu einem Zustand führen, wo der private Sektor gerade deshalb weniger investiert, weil die Regierungen mehr investieren. Eine hohe Akkumulationsrate führt notwendig zu einer Abnahme der Rentabilität weiterer Investitionen. Daraus folgt, daß verschwenderische Investitionen wirkungsvoller sind als zweckmäßige Investitionen, wenn man das Niveau der Nachfrage nach Arbeitskräften aufrechterhalten will. »Zwei Pyramiden, zwei Seelenmessen sind doppelt so gut als eine; nicht so zwei Bahnlinsen von London nach York⁵.«

»Insofern die Millionäre ihre Befriedigung darin finden, mächtige Wohnhäuser zu errichten, die ihnen im Leben dienen, und Pyramiden, die sie nach dem Tode beherbergen, oder als Buße für ihre Sünden Kathedralen zu erbauen und Klöster zu stiften oder die Missionen zu beschenken, kann der Tag hinausgeschoben werden, an dem der Überfluß an Kapital mit dem Überfluß an Produktion in Konflikt gerät. Löcher in den Boden graben, wofür aus Ersparnissen bezahlt wird, wird nicht nur die Beschäftigung erhöhen, sondern die reale nationale Dividende an nützlichen Gütern und Dienstleistungen⁶.«

Keynes' Absicht war, die Paradoxien des Kapitalismus zu illustrieren und für eine zweckmäßige Kontrolle der Investitionen zu plädieren; aber die Wirkung seiner Beweisführung ist die Erklärung, warum der moderne Kapitalismus blüht und gedeiht, wenn die Regierungen in die Aufrüstung Geld hineinstecken. Statt eine ruinöse Last für eine hochentwickelte Wirtschaft zu sein, ist die offensichtliche Verschwendung bei der Aufrüstung in Wirklichkeit eine Methode zur Aufrechterhaltung des Wohlstandes. Daraus folgt, daß es nötig wäre, nützliche Investitionen vorzunehmen und daher in die Macht und Unabhängigkeit der Kapitalisten einzugreifen, wenn es keinen Rüstungsbedarf gäbe. Die Kapitalisten

⁵ »Allgemeine Theorie«, S. 131 (engl., eigene Übersetzung, E. W.).

⁶ ebenda, S. 220 (eigene Übersetzung, E. W.).

ziehen deshalb eine Situation vor, in der Aufrüstung notwendig erscheint. Die meisten von uns werden wohl der Meinung sein, daß dieses Heilmittel ärger als die Krankheit selbst ist, und auf Grund der Beweisführung von Keynes kann gefolgert werden, daß sich der Kapitalismus durch kein anderes Mittel vor der Tendenz zur Arbeitslosigkeit retten kann.

Marxens Analyse des Kapitalismus beleuchtet dessen starke Seite, obwohl es Marxens Absicht war, ihn anzugreifen. Marshall's Argument beweist unabsichtlich die Verschwendung des Kapitalismus, obwohl er ihn empfehlen wollte. Keynes zeigt, indem er die Notwendigkeit von Heilmitteln für die Fehler des Kapitalismus nachweist, auch, wie gefährlich diese Heilmittel sein können.

Um von den Nationalökonomien als Wissenschaftlern zu lernen, ist es notwendig, das, was in ihrer Beschreibung des Systems wohlbegründet ist, von der Propaganda zu trennen, die jeder von ihnen offen oder unbewußt für seine eigene Ideologie betreibt. Die beste Methode zur Trennung der wissenschaftlichen Gedanken von der Ideologie ist, die Ideologie auf den Kopf zu stellen und nachzusehen, wie die Gedanken, verkehrt betrachtet, ausschauen. Wenn sie sich mit der Ideologie auflösen, haben sie für sich allein keine Gültigkeit. Wenn sie aber immer noch als Beschreibung der Wirklichkeit sinnvoll sind, dann kann aus ihnen gelernt werden, ob wir nun die Ideologie mögen oder nicht.

Die großen Widersprüche

Es ist töricht, sich zu weigern, aus den Gedanken eines Nationalökonomien zu lernen, dessen Ideologie uns nicht paßt. Es ist gleichermaßen unklug, sich auf die Theorien desjenigen zu verlassen, dessen Ideologie wir billigen.

Eine wirtschaftliche Theorie ist bestenfalls nur eine Hypothese. Sie sagt uns nicht, was wirklich vorliegt. Sie schlägt eine mögliche Erklärung für irgendein Phänomen vor und kann nicht als richtig akzeptiert werden, bevor sie durch Anwendung auf die Tatsachen geprüft worden ist. Es ist die Aufgabe der Schüler eines großen Nationalökonomien, nicht seine Lehren zu propagieren, sondern seine Hypothesen zu überprüfen. Wenn es sich herausstellt, daß die Tatsachen nicht in seine Hypothese passen, dann muß die Hypothese abgelehnt werden. Es ist zwecklos, eine Hypothese nach der Farbe des Nationalökonomien auszusuchen, der sie vorgebracht hat, und dann die Tatsachen abzulehnen, die nicht mit ihr übereinstimmen.

Marxens Hypothese lautet in der einfachen Form seiner Theorie, die er in Band I des »Kapitals« ausgearbeitet und veröffentlicht hat, daß im großen und ganzen, mit Ausnahmen und Einschränkungen, zu erwarten ist, daß im Kapitalismus die Reallöhne mehr oder weniger konstant bleiben. Er hat zwei Gründe für diese Auffassung. Der eine ist rein metaphysisch. Jedes Ding wird zu seinem Wert getauscht; daß heißt: gegen das Produkt einer Arbeitszeit eingetauscht, die gleich ist jener, die zu seiner eigenen Erzeugung erforderlich ist.

»Der Wert der Arbeitskraft, gleich dem jeder anderen Ware, ist bestimmt durch die zur Produktion, also auch Reproduktion, dieses spezifischen Artikels notwendige Arbeitszeit. Soweit sie Wert, repräsentiert die Arbeitskraft selbst nur ein bestimmtes Quantum in ihr vergegenständlichter gesellschaftlicher Durchschnittsarbeit.«

Das ist eine metaphysische Bewältigung des Problems der Bestimmungsgründe des Lohnes. Wenn wir fragen: »Warum glauben Sie, daß die Arbeitskraft zu ihrem Wert getauscht wird?«, antwortet er: »Alles was getauscht wird, wird zu seinem Wert getauscht.«

Aber Marx hat auch eine analytische Antwort bereit. Die Arbeiter sind schwach und unorganisiert. Die Arbeitgeber können — im Rahmen der Notwendigkeit, die Arbeiterschaft überhaupt am Leben zu erhalten — die Löhne so niedrig ansetzen, als es ihnen gefällt. Daher werden die Löhne auf dem Niveau des herkömmlichen Existenzminimums festgelegt. Wenn sie eine überhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften, die auf rasche Akkumulation zurückzuführen ist, in die Höhe zu treiben neigt oder wenn die Gewerkschaften den Unternehmern mit einer Verhandlungsstärke gegenüberstehen, die deren eigener gleich ist, und ihnen Konzessionen abringen, reagiert das System auf solche Weise, daß die Löhne wieder herabgedrückt werden. Erstens bedeutet die bloße Tatsache, daß die Löhne höher sind, eine geringere Akkumulation. Wenn die Bevölkerung wächst, verursacht die Verlangsamung der Akkumulation ein Nachhinken der Nachfrage nach Arbeitskräften hinter dem Angebot. Zweitens werden arbeitsparende Erfindungen gemacht, um die drohende Knappheit an Arbeitskraft zu überwinden; die Pro-Kopf-Produktion steigt, und eine gegebene Menge Kapital beschäftigt weniger Arbeitskräfte. Die resultierende Arbeitslosigkeit untergräbt die Verhandlungsstärke der Arbeiter. Daher kann der Reallohnsatz niemals für längere Zeit wesentlich über jenem Niveau gehalten werden, bei dem er zum erstenmal angesetzt wurde, »als die Klasse der freien Arbeiter gebildet

⁷ »Das Kapital«, Berlin 1955, S. 178.

wurde«, das heißt: als der Kapitalismus erstmals die Nachfolge der bäuerlichen und handwerklichen Produktion antrat.

Nun ist diese Hypothese im großen und ganzen nicht bestätigt worden. Tatsächlich ist in den entwickelten kapitalistischen Volkswirtschaften das Niveau der Löhne gestiegen. Der Anstieg in der Produktivität hat ausgereicht, um sowohl Akkumulation als auch eine Erhöhung des Lebensstandards der Arbeiter zu gestatten.

Lenin versuchte, dies wegzuerklären, und die neuzeitlichen Marxisten haben eine stereotype Antwort bereit, die sie immer vorbringen, wenn ihnen in diesem Punkt Einwendungen gemacht werden. Das Steigen der Löhne, sagen sie, trifft nur für die imperialistischen Staaten zu. Die Gewinne sind durch koloniale Ausbeutung erhalten geblieben und die Kapitalisten konnten daher zu Hause den Arbeitern gegenüber nachgiebig sein, indem sie ihnen höhere Löhne gewährten. Letztere sind verwöhnte »Palastklaven«, die an der Ausbeutung der kolonialen Arbeiter teilhaben.

Dieses Argument trieft von einseitiger Beweisführung — ein Versuch, die Tatsachen gewaltsam in die Hypothese hineinzupassen, statt die Hypothese im Licht der Tatsachen nachzuprüfen. Die Behauptung, daß die durch Ausbeutung schlecht entlohnter Arbeiter in den Kolonien erzielbare hohe Profitrate die einheimischen Löhne hebt, erscheint nicht sehr plausibel. Die Kapitalisten erwarten, wo immer sie investieren, mehr oder weniger dieselbe Profitrate zu erzielen; wenn die Gewinne auswärts höher sind, investieren sie weniger daheim. Die Nachfrage nach Arbeitskräften im Inland wird daher durch das Vorhandensein von billigen Arbeitskräften im Ausland verringert und nicht erhöht.

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß die heimischen Arbeitskräfte in den imperialistischen Staaten aus der kolonialen Ausbeutung Vorteil gezogen haben, aber durch einen anderen Mechanismus. Niedere koloniale Löhne haben dazu beigetragen, die Rohstoffe billig zu erhalten, und haben auf diese Weise die Tauschrelationen im Außenhandel für die Industriestaaten günstig gestaltet. Zweifellos fällt einiger Vorteil für die Arbeiter aus dem Reichtum jener Kapitalisten ab, die im Ausland Vermögen verdient haben, und zwar durch deren steuerliche Leistungsfähigkeit, Freigebigkeit und Nachfrage nach Dienstleistungen. Aber es wäre absurd anzunehmen, daß mehr als ein kleiner Bruchteil im Ansteigen des Lebensstandards der Industriearbeiter, speziell in Amerika, auf diese Art erklärt werden kann. Die Löhne sind gestiegen wegen der großen technischen Produktivität, die durch den Kapitalismus begünstigt wurde, und weil das System auf solche Art funktioniert, daß der Anteil der Löhne am wachsenden Gesamtprodukt mehr oder weniger konstant gehalten wird.

Die Tatsache der steigenden Reallöhne erfordert eine sehr bedeutende Modifizierung der zentralen These in Marxens Theorie. Wie sich herausgestellt hat, ist es nicht so, daß wachsendes Elend die Arbeiter zur Revolution treibt. Es ist den Kapitalisten gelungen, sie dadurch abzufinden, daß sie ihnen einen Anteil am Produkt gewährten, das der Kapitalismus hervorbringt. Außerdem werden die Arbeiter von der kapitalistischen Ideologie durchdrungen und betrachten das Leben von kapitalistischen Wertvorstellungen aus. Sie haben einen Stand der Ansichten erreicht, bei dem sie die Spielregeln nicht geändert zu haben wünschen. Es ist heute sehr deutlich sichtbar, daß der Marxismus dort am besten gedeiht, wo der Kapitalismus am wenigsten erfolgreich war.

Marx selbst wurde gewahr, daß dies schon zu seiner Zeit vorkam. »Nach dieser Geschichte sollte man wirklich fast glauben, daß die englische Proletarierbewegung in der altraditionell-charakteristischen Form ganz zugrunde gehen muß, ehe sie sich in einer neuen, lebensfähigen Form entwickeln kann. Und doch ist nicht abzusehen, wie diese neue Form aussehen wird. Mir scheint übrigens Jones' new move, in Verbindung mit den früheren mehr oder weniger erfolgreichen Versuchen einer solchen Allianz, in der Tat damit zusammenzuhängen, daß das englische Proletariat faktisch mehr und mehr verbürgert, so daß diese bürgerlichste aller Nationen es schließlich dahin bringen zu wollen scheint, eine bürgerliche Aristokratie und ein bürgerliches Proletariat neben der Bourgeoisie zu besitzen.«⁸

Dies trifft noch mehr auf das moderne Amerika zu, als es auf das England der sechziger Jahre zutraf.

Es gelang Marx nicht, seinen großen Plan zu vollenden. Die letzten beiden Bände des »Kapitals« sind Zusammenstellungen aus seinen Notizen, nicht voll ausgearbeitet und bis zu einem gewissen Grad verworren und widerspruchsvoll. Es ist oft angedeutet worden, daß der Grund, warum Marx aufgehalten wurde, der war, daß er sich durch den Widerspruch zwischen seiner Hypothese und den ihn umgebenden Tatsachen nicht zurechtfinden konnte.

Der Widerspruch ist heute noch auffallender. Es ist jetzt klar, daß der revolutionäre Übergang zum Sozialismus nicht in den fortgeschrittenen kapitalistischen Staaten, sondern in den rückständigsten eintritt. Es ist sehr einfach, im nachhinein klug geworden, zu sagen, es sei natürlich zu erwarten, »daß das schwächste Glied der Kette reißt«. Aber die Sache geht noch tiefer. Die gegenwärtige Erfahrung legt die Vermutung nahe, daß der Sozialismus keine Stufe jenseits des Kapitalismus, sondern nur ein Ersatz für

⁸ Marx-Engels, »Ausgewählte Briefe«, Dietz-Verlag 1953, S. 131 f.

ihn ist — ein Mittel, durch welches jene Staaten, die an der Industriellen Revolution nicht teilhatten, deren technische Errungenschaften nachholen können; ein Mittel, um rasche Akkumulation nach anderen Spielregeln zu erreichen. Dies macht eine drastische Nachprüfung von Marxens zentraler Hypothese notwendig. Aus Marxens Analyse des Kapitalismus kann eine Menge gelernt werden; aber wenn wir sie einfach zur Gänze schlucken, laufen wir Gefahr, ernstlich in die Irre geleitet zu werden.

In der Frage des Lebensstandards besteht Marshalls Theorie die Prüfung durch die Erfahrung besser als jene von Marx. Aber Marshalls Theorie enthielt auch einen verhängnisvollen Fehler. Die Arbeitslosigkeit der Zwischenkriegsperiode enthüllte den Sprung in seinem System, den Keynes erfaßte, um es zu sprengen.

Marshall hat wie Marx das große dreibändige Werk nicht vollendet, das er plante⁹. Wie Marx sah auch er selbst den schwachen Punkt in seiner Theorie. Seine ganze Beweisführung hängt vom vorteilhaften Effekt der Akkumulation ab. Aber Verzicht auf sofortigen Konsum, um zu sparen, ist nicht dasselbe wie Vergrößerung des Kapitalstocks. Marshall wußte um diesen Fehler in seinem System und nahm dessen Aufdeckung durch Keynes vorweg.

»Aber obwohl die Menschen über Kaufkraft verfügen, ziehen sie es vielleicht vor, sie nicht zu gebrauchen. Denn wenn das Vertrauen durch Fehlschläge erschüttert worden ist, kann das Kapital nicht dazu gebracht werden, neue Gesellschaften aufzuziehen oder alte zu vergrößern... Andere Branchen, die einen schlechten Markt für ihre Waren vorfinden, produzieren weniger; sie verdienen weniger, und daher kaufen sie weniger: die Verringerung der Nachfrage nach ihren Waren läßt sie weniger nach Waren anderer Branchen nachfragen. Auf diese Weise breitet sich die kommerzielle Zerrüttung aus: die Zerrüttung einer Branche bringt andere in Unordnung und diese wirken auf sie zurück und vergrößern ihre Zerrüttung.

Die Hauptursache des Übels ist der Mangel an Vertrauen. Der Großteil des Übels könnte fast augenblicklich beseitigt werden, wenn das Vertrauen zurückkehren, alle Zweige mit seinem Zuberstab berühren und sie dazu veranlassen könnte, ihre Produktion und ihre Nachfrage nach den Waren anderer aufrechtzuerhalten... Aber das Wiederaufleben der Industrie kommt durch das allmähliche und oft gleichzeitige Wachsen des Vertrauens in verschiedenen Branchen zustande; es beginnt, sobald die Kaufleute

⁹ Er hat zwar das Werk »Geld, Kredit und Handel« veröffentlicht, doch das ist nur ein magerer Schatten jenes dritten Bandes der »Grundsätze«, als den er es ursprünglich beabsichtigt hatte.

annehmen, daß die Preise nicht weiterhin sinken werden, und mit dem Wiederaufleben der Industrie steigen die Preise¹⁰.«

Hier ist der Keim jener Theorie zur Erklärung von Krisen und chronischer Stagnation, mit der Keynes die Theorie von Marshall sprengte. Vielleicht war Marshall wie Marx dadurch gehemmt, daß er den Widerspruch in seiner Theorie sah, ohne einen Ausweg finden zu können.

Die Unzulänglichkeit von Keynes' Lehre liegt nicht an einem Widerspruch in der Theorie, sondern an ihrem engen Geltungsbereich. Keynes erörtert das Problem der Arbeitslosigkeit in einer entwickelten Volkswirtschaft, wo die produktive Kapazität bereits vorhanden und alles, was benötigt wird, ein rentabler Markt für ihre potentielle Produktion ist. Er versucht, ein Heilmittel für jene Krankheiten zu finden, die reiche Nationen befallen. Seine Erörterung wirft nur wenig Licht auf die Probleme eines Landes, das an einem Mangel an produktiver Kapazität leidet oder an jener Art von Arbeitslosigkeit (die Marx behandelt), die dadurch entsteht, daß man zu wenig Kapital hat, um allen verfügbaren Arbeitskräften Arbeit bieten zu können. Es hat keinen Zweck, die Rezepte von Keynes in Situationen anzuwenden, auf die sie nicht passen. Wo der Mangel an produktiver Kapazität das Problem darstellt, führt die bloße Erzeugung von Nachfrage nur zur Inflation, und Ausgaben, um bloß auszugeben — indem man Pyramiden statt Eisenbahnen baut — sind nicht das, was die Situation erfordert.

Kurzum, keine der drei ökonomischen Theorien liefert uns fertige Antworten. Jede Theorie, der wir blindlings folgen, wird uns irreführen. Um eine ökonomische Theorie richtig zu nützen, müssen wir zuerst die propagandistischen und die wissenschaftlichen Elemente in ihr trennen, dann durch Prüfung an der Erfahrung nachsehen, wieweit das wissenschaftliche Element überzeugend erscheint, und es schließlich mit unseren eigenen politischen Ansichten in Einklang bringen. Der Zweck des nationalökonomischen Studiums ist nicht, eine Garnitur fix und fertiger Antworten auf wirtschaftliche Fragen zu erwerben, sondern zu erfahren, wie man es vermeidet, von Nationalökonomien getäuscht zu werden.

¹⁰ »Grundsätze«, S. 710 bis 711 (engl., eigene Übersetzung, E. W.).

The process has begun; but it is much impeded by the Cold War. The silly, twisted, and poisonous interpretation of developments in the socialist world that emanates not only from the press, but also from academic quarters, in the so-called free world, give ever-renewed support to the anti-liberal element within the Communist movement. Moreover, the young intellectual, patriotic though critical, is disinclined to speak up when what he says will be taken down and used in evidence against his country. It is we who are largely to blame for smothering him. Perhaps even this essay of mine will do more harm than good.

AN OPEN LETTER FROM A KEYNESIAN TO A MARXIST

I MUST warn you that you are going to find this letter very hard to follow. Not, I hope, because it is difficult (I am not going to bother you with algebra, or indifference curves) but because you will find it so extremely shocking that you will be too numb to take it in.

First I would like to make a personal statement. You are very polite, and try not to let me see it, but, as I am a bourgeois-economist, your only possible interest in listening to me is to hear which particular kind of nonsense I am going to talk. Still worse — I am a left-wing Keynesian. Please do not bother to be polite about that, because I know what you think about left-wing Keynesians.

You might almost say I am the archetypal left-wing Keynesian. I was drawing pinkish rather than bluish conclusions from the *General Theory* long before it was published. (I was in the privileged position of being one of a group of friends who worked with Keynes while it was being written.) Thus I was the very first drop that ever got into the jar labelled 'Left-wing Keynesian'. Moreover, I am quite a large percentage of the contents of the jar today, because so much of the rest has seeped out of it meanwhile. Now you know the worst.

But I want you to think about me dialectically. The first principle of the dialectic is that the meaning of a proposition depends on what it denies. Thus the very same proposition has two opposite meanings according to whether you come to it from above or from below. I know roughly from what angle you come to Keynes, and I quite see your point of view. Just use a little dialectic, and try to see mine.

I was a student at a time when vulgar economics was in a particularly vulgar state. There was Great Britain with never less than a million workers unemployed, and there was I with my supervisor teaching me

that it is logically impossible to have unemployment, because of Say's Law.

Now comes Keynes and proves that Say's Law is nonsense (so did Marx, of course, but my supervisor never drew my attention to Marx's view on the subject). Moreover (and that is where I am a left-wing Keynesian instead of the other kind), I see at a glance that Keynes is showing that unemployment is going to be a very tough nut to crack, because it is not just an accident — it has a function. In short, Keynes put into my head the very idea of the reserve army of labour that my supervisor had been so careful to keep out of it.

If you have the least little pinch of dialectic in you, you will see that the sentence 'I am a Keynesian' has a totally different meaning, when I say it, from what it would have if you said it (of course you never could).

The thing I am going to say that will make you too numb or too hot (according to temperament) to understand the rest of my letter is this: I understand Marx far and away better than you do. (I shall give you an interesting historical explanation of why this is so in a minute, if you are not completely frozen stiff or boiling over before you get to that bit.)

When I say I understand Marx better than you do, I don't mean to say that I know the text better than you do. If you start throwing quotations at me you will have me baffled in no time. In fact, I refuse to play before you begin.

What I mean is that I have Marx in my bones and you have him in your mouth. To take an example — the idea that constant capital is an embodiment of labour power expended in the past. To you this is something that has to be proved with a lot of Hegelian stuff and nonsense. Whereas I say (though I do not use such pompous terminology): 'Naturally — what else did you think it could be?'

That is why you got me so terribly muddled up. As you kept on proving it, I thought that what you were talking about was something else (I could never make out what) that needed to be proved.

Again, suppose we each want to recall some tricky point in *Capital*, for instance the schema at the end of Volume II. What do you do? You take down the volume and look it up. What do I do? I take the back of an old envelope and work it out.

Now I am going to say something still worse. Suppose that, just as a matter of interest, I do look it up, and I find that the answer on my old envelope is not the one that is actually in the book. What do I do? I check my working, and if I cannot find any error in it, I look for an error in the book. Now I suppose I might as well stop writing, because you think I am

stark staring mad. But if you can read on a moment longer I will try to explain.

I was brought up at Cambridge, as I told you, in a period when vulgar economics had reached the very depth of vulgarity. But all the same, inside the twaddle had been preserved a precious heritage — Ricardo's habit of thought.

It isn't a thing you can learn from books. If you wanted to learn to ride a bicycle, would you take a correspondence course on bicycle riding? No. You would borrow an old bicycle, and hop on and fall off and bark your shins and wobble about, and then all of a sudden, Hey presto! you can ride a bicycle. It was just like that being put through the economics course at Cambridge. Also like riding a bicycle, once you can do it, it is second nature.

When I am reading a passage in *Capital* I first have to make out which meaning of *c* Marx has in mind at that point, whether it is the total stock of embodied labour, or the annual flow of value given up by embodied labour (he does not often help by mentioning which it is — it has to be worked out from the context) and then I am off riding my bicycle, feeling perfectly at home.

A Marxist is quite different. He knows that what Marx says is bound to be right in either case, so why waste his own mental powers on working out whether *c* is a stock or a flow?

Then I come to a place where Marx says that he means the flow, although it is pretty clear from the context that he ought to mean the stock. Would you credit what I do? I get off my bicycle and put the error right, and then I jump on again and off I go.

Now, suppose I say to a Marxist: 'Look at this bit — does he mean the stock or the flow?' The Marxist says: '*c* means constant capital,' and he gives me a little lecture about the philosophical meaning of constant capital. I say: 'Never mind about constant capital, hasn't he mistaken the stock for the flow?' Then the Marxist says: 'How could he make a mistake? Don't you know that he was a genius?' And he gives me a little lecture on Marx's genius. I think to myself: 'This man may be a Marxist, but he doesn't know much about geniuses. Your plodding mind goes step by step, and has time to be careful and avoids slips. Your genius wears seven-league boots, and goes striding along, leaving a paper-chase of little mistakes behind him (and who cares?). I say: 'Never mind about Marx's genius. Is this the stock or is it the flow?' Then the Marxist gets rather huffy and changes the subject. And I think to myself: 'This man may be a Marxist, but he doesn't know much about riding a bicycle.'

The thing that is interesting and curious in all this is that the ideology which hung as a fog round my bicycle when I first got on to it should have been so different from Marx's ideology, and yet my bicycle should be just the same as his, with a few modern improvements and a few modern disimprovements. Here what I am going to say is more in your line, so you can relax for a minute.

Ricardo existed at a particular point when English history was going round a corner so sharply that the progressive and the reactionary positions changed places in a generation. He was just at the corner where the capitalists were about to supersede the old landed aristocracy as the effective ruling class. Ricardo was on the progressive side. His chief pre-occupation was to show that landlords were parasites on society. In doing so he was to some extent the champion of the capitalists. They were part of the productive forces as against the parasites. He was pro-capitalist as against the landlords more than he was pro-worker as against capitalists (with the Iron Law of Wages, it was just too bad for the workers, whatever happened).

Ricardo was followed by two able and well-trained pupils – Marx and Marshall. Meanwhile English history had gone right round the corner, and landlords were not any longer the question. Now it was capitalists. Marx turned Ricardo's argument round this way: Capitalists are very much like landlords. And Marshall turned it round the other way: Landlords are very much like capitalists. Just round the corner in English history you see two bicycles of the very same make – one being ridden off to the left and the other to the right.

Marshall did something much more effective than changing the answer. He changed the question. For Ricardo the Theory of Value was a means of studying the distribution of total output between wages, rent and profit, each considered as a whole. This is a big question. Marshall turned the meaning of Value into a little question: Why does an egg cost more than a cup of tea? It may be a small question but it is a very difficult and complicated one. It takes a lot of time and a lot of algebra to work out the theory of it. So it kept all Marshall's pupils preoccupied for fifty years. They had no time to think about the big question, or even to remember that there was a big question, because they had to keep their noses right down to the grindstone, working out the theory of the price of a cup of tea.

Keynes changed the question back again. He started thinking in Ricardo's terms: output as a whole and why worry about a cup of tea? When you are thinking about output as a whole, relative prices come out

in the wash – including the relative price of money and labour. The price level comes into the argument, but it comes in as a complication, not as the main point. If you have had some practice on Ricardo's bicycle you do not need to stop and ask yourself what to do in a case like that, you just do it. You assume away the complication till you have got the main problem worked out. So Keynes began by getting money prices out of the way. Marshall's cup of tea dissolved into thin air. But if you cannot use money, what unit of value do you take? A man hour of labour time. It is the most handy and sensible measure of value, so naturally you take it. You do not have to prove anything, you just do it.

Well there you are – we are back on Ricardo's large questions, and we are using Marx's unit of value. What is it that you are complaining about?

Do not for heaven's sake bring Hegel into it. What business has Hegel putting his nose in between me and Ricardo?

THE NEW MERCANTILISM

I BEGAN to read for the Tripos in the last decade in which the doctrine of the universal benefits of free trade was still dominant. It was imposed upon our young minds as a dogma. We were being received into the fraternity of economists, who knew that free trade is right, unlike the silly plain man who supposed that protection might do his country good, and the misguided politician who supported the vested interests of particular industries. In the dark age before the light of Adam Smith dawned, there had been mercantilists who were both misguided, because they thought it proper for a government to operate in favour of the economic interests of its own country, though at the expense of others, and silly because they thought that it *was* in a country's interest to build up a trade surplus by restricting imports. When Keynes attacked the dominant orthodoxy, one of the things that grieved my teachers most was that he should try to rehabilitate the mercantilists, thus damaging the claim of the free-traders to superior benevolence and wisdom.

1

The economist's case for free trade is deployed by means of a model from which all relevant considerations are eliminated by the assumptions. Each country enjoys full employment. There is no migration of labour and no international investment, however great the differences in the level of profits in different countries may be. At the same time there is perfect mobility and adaptability of factors of production within each country. Perfect competition prevails. Fixed exchange rates are taken for granted. Equality between the values of imports and exports of each country is quickly established, in the face even of large disturbances, by movements of relative prices brought about through the international monetary mechanism. All this has to be granted before the argument begins. Yet

An Inaugural Lecture, delivered at the University of Cambridge on 15 October 1965.

prescriptions for policy were drawn from it, with great confidence, to apply to a world which by no means conformed to the assumptions.

In practice the policy seemed to work, in the era that ended in 1914, just because the assumptions of the model were not fulfilled. There was enough unemployment to keep money-wage rates in check. There were massive migrations reallocating the supply of labour between countries of low and high economic opportunity; and there was a continuous, though fluctuating, flow of international investment.

Investment was typically made by the enterprise of developed industrial countries looking out (under the guidance of prospective profit) for supplies of primary products. The finance and the imports required in the developing country came in the main from the same source, so that surpluses of exports offset the capital outflow. By the time that loan charges and remittances of profits in the developing countries began to outweigh new borrowing, a sufficient flow of exports to provide for them would be built up (barring errors and accidents) for the object of the investment in the first place was precisely to develop the production of commodities for export to the ever expanding market of the industrial metropolis.

In this way a broad general tendency prevailed to harmony between flows of trade and capital movements.

When perfect harmony did not prevail, discrepancies were not difficult to eliminate. London was the money market of the world; the income account for sterling, taking trade and interest payments together, was always in surplus. When a deficit appeared in the overall balance of payments, causing a loss of gold, it was only necessary to raise the bank rate and cut down lending from London to fit the surplus. There was no need for heavy pressure operating through prices on the balance of trade, in the manner postulated for the economists' model.

On the other hand a borrowing country, when it found capital inflow falling short of its import surplus, was automatically obliged to curtail expenditure until unemployment and falling incomes cut down its imports to what it could pay for. For these countries, eliminating discrepancies was very disagreeable but they were not yet provided with economists to make their complaints articulate.

For England, the general system of free trade, fixed exchange rates, and uninhibited play of market forces was highly satisfactory as long as her economy held the dominant place in the expanding capitalist world. I say England deliberately for Ireland and Scotland suffered in the process.

We ought not to be surprised that what now seems such a flimsy construction as the economists' model should have appeared to hold so

much weight and authority, for it did not really have to stand on its own logical base. It was the façade of a dogma with solid interests behind it.

In the 1920s, at the time when I was being brainwashed, the solid interests had already crumbled, for, in the immortal words of *1066 and All That*, after 1918 America became Top Nation, and that was a Bad Thing.

But the façade still stood. It was an eminent economist who persuaded the authorities that restoring the mere mechanism of the gold standard would restore the harmonious international financial relations in which it had been able to operate.

In the 1930s, the façade, along with the whole structure, was thoroughly pulverized in the great slump.

Each country, finding profits falling and unemployment growing, tried to save for itself a larger share in the shrunken total of world activity, by one means or another – tariffs, import quotas, subsidies, exchange depreciation and counter-depreciation – each exporting its own unemployment, as the phrase was, to the rest of the world. International trade was cut down all round relatively to home production, which itself had been drastically reduced. Over three years the total output of manufacturing industry in the capitalist countries fell by 40 per cent while international trade fell by 60 per cent.¹

Certainly the free play of market forces was not operating, as in the model, to secure full employment and balanced trade for each country.

It was now seen that any one country that could succeed in cutting its imports (relatively to its exports) and substituting home production was so much the less badly off. Since all were trying to do it, none could gain much for long, but any that had refrained from joining the scramble would have found the world's unemployment being dumped upon it.

These considerations caused Keynes to repudiate the free-trade doctrine which he had once preached as fervently as any. We know now that free trade is not an equilibrium state that would be reached if each country individually followed its own enlightened self-interest. It could be achieved only by mutually accepted self-denying ordinances, establishing a code of behaviour that would be good for all if each observed it.

It was found possible to show, even within the terms of the economists' model, that, when each country individually pursues its own individual interests, they will pile up tariffs against each other. In the final position, with trade restricted all round, no one, considered separately, is likely to be better off than they would have been if they had all agreed not to begin, and certainly, taken together, they are much worse off. It follows, within the

¹ See USA Department of Commerce, *The United States in the World Economy*, p. 170.

terms of the model, where full employment is always guaranteed, that they should enter into a treaty which would impose free trade under the sanction of a mutually accepted rule.

But in reality, since full employment is not guaranteed, merely to agree to prohibit beggar-my-neighbour devices for checking imports and pushing exports would not be to the good of all. The same rule would inhibit also constructive remedies for unemployment from being undertaken by individual countries. When one country gives a boost to the world as a whole by increasing its home activity, its imports are liable to rise, while, until the rest of the world follows suit, the market for its exports is not better than before. In short it tends to develop a trade deficit, which it may not be able to finance. To be able to benefit the world by increasing employment at home, it must be free to reduce its *propensity* to import, so that its total *amount* of imports does not rise too fast. Of all bad-neighbourly conduct among trading nations, the worst is to go into a slump, and expedients necessary to prevent it have to be excused.

When the trading system for the capitalist world was being reconstructed after the last war, many agreements, such as GATT and IMF, were based upon the philosophy of mutual undertakings to avoid bad-neighbourly conduct of one kind or another, but it proved impossible to frame rules that would permit the right exceptions while ruling out the wrong ones.

The great slump is now a half-forgotten nightmare. Ever since the war, partly by good luck, partly by good management and partly by the arms race, overall effective demand has been kept from serious relapses. Nowadays governments are concerned not just to maintain employment, but to make national income grow. Nevertheless, the capitalist world is still always somewhat of a buyer's market, in the sense that capacity to produce exceeds what can be sold at a profitable price. Some countries have experienced spells of excessive demand, but this corrects itself only too soon. The chronic condition for industrial enterprise is to be looking round anxiously for prospects of sales. Since the total market does not grow fast enough to make room for all, each government feels it a worthy and commendable aim to increase its own share in world activity for the benefit of its own people.

This is the new mercantilism.

The fact that a section of the world economy has contracted out of the market system and is growing up beside it, is helpful to it to some extent, for the socialist countries believe in the old free-trade doctrine that the purpose of exports is to pay for imports, and they are always willing to buy

as much as they can sell. But political hostility and particular vested interests limit the amount of trade that they are allowed with the capitalist world, and so limit the amount of relief that they give.

For the rest, everyone is keen to sell and wary of buying. Every nation wants to have a surplus in its balance of trade. This is a game where the total scores add up to zero. Some can win only if others lose. The beautiful harmony of the free-trade model is far indeed to seek.

It is sometimes argued that the fact that common markets and free-trade areas are now in fashion proves that this is not an age of economic nationalism but just the reverse.

Adam Smith triumphed over the old mercantilists by observing that the division of labour depends upon the extent of the market. This principle has been vindicated beyond his wildest dreams by the economies of specialization introduced by modern technology and the innumerable animal, vegetable and mineral products unknown in his day. For any group of producers, provided that they can be sure of adequate demand, the greatest possible specialization is highly advantageous. And a large nation, with a large internal market within the orbit of its political control, has important economic advantages over a small one. The small nation has to weigh the prospects of gain from specialization against the security of home production for home consumption, while the large nation can enjoy a great deal of both.

A group of nations that can succeed in agreeing to behave as if, for certain purposes, they were one, thus scores a benefit for all of them in competition with the outside world.

The larger and more various the free-trade area in which an economy grows up the more efficient it will be, but it is not at all easy for national economies, once grown, to make the mutual sacrifices required to create a common market. The experiences of EEC illustrate the fallacy of the doctrine that free trade comes about of itself through the operation of enlightened self-interest. Even the East European socialist countries, who accept planning for specialization in principle, having been started off by Stalin on a false track of autarky, are finding it very difficult to move out of it into a rational system of trade.

The characteristic feature of the new mercantilism is that every nation wants to earn a surplus from the rest. I have already referred to the distinction between a country's income account and its overall balance of

payments. Precise definitions are very tricky; rough and ready categories will serve for now. Expenditure on income account includes payments for imports, visible and invisible, interest and profits due to creditors overseas, and recurrent government outlay abroad on military installations, etc. Receipts are the corresponding items on the other side of the account. Capital outflow comprises loans of all kinds from home citizens and institutions to foreign, government grants, purchases of foreign securities, and finance for direct investment carried out overseas by home companies. These are all included in the general category of foreign lending. The corresponding items on the other side of the account are the capital inflow, or foreign borrowing for short.

When, over any period of time, net lending, in this wide sense, falls short of a surplus on income account, or borrowing exceeds a deficit, the overall balance of payments is in surplus and there is an inflow into the monetary system of the country concerned of internationally liquid means of payment, such as gold or dollar balances. When net lending exceeds the surplus on income account, or net borrowing falls short of the deficit, the country is losing monetary reserves.

Now one of the reasons why countries want to have a surplus on income account is that it makes it possible to have an overall surplus so as to gain reserves. This is partly because an exact balance is not possible, and a surplus is a fault on the right side, and partly because it is highly desirable to have a good stock of reserves available to be paid out in an emergency, especially in these uncertain times when even the most respectable currencies are liable to sudden attacks of adverse speculation.

The free-traders used to mock at the old mercantilists for thinking that a country could grow rich by amassing treasure. The new mercantilists believe that it is not necessarily foolish to prefer to acquire sterile money rather than useful goods or profitable assets.

Apart from new mining, some countries can gain reserves only if others are losing them. (What is in effect a loss of reserves may take the form of accepting short-term liabilities, equivalent, as we used to put it, to an inflow of negative gold.)

At one time the United States was losing reserves quite cheerfully. Having an enormous surplus on income account after the war, American business got into the habit of financing investment abroad and American governments got into commitments of all kinds. The surplus failed to grow as fast as the outflow, till one fine day the United States found itself with an overall deficit and reserves flowing out. The stock of gold acquired from the overall surpluses of more than twenty years was grotesquely huge, and

the American authorities did not object to letting it begin to go. This was the correct, good-neighbourly policy. It was a very great benefit to the surplus countries who wanted to acquire reserves. For some time they have been battering upon it. But no stock is inexhaustible to a one-way flow, even the American stock of gold. Over the last few years the authorities have begun to worry, and to cut down overseas payments, and call in receipts. The surplus countries that had become accustomed to an inflow of reserves are worried when it threatens to dry up, and curtail their outgoings in turn, so that a spasm of contraction runs through the world financial system.

There is a lot of talk nowadays about international liquidity; the total stock of the net reserves of all countries taken together has failed to grow with the money value of the total trade that it has to serve. This is certainly a serious problem and it should be solved. But to solve it will not cure us of mercantilism. However great the total supply of liquidity, there will still be a deflationary kink in a financial system in which every country likes to gain reserves and hates to lose them. This complaint used to be made against the old-fashioned gold standard. Our modern sophisticated arrangements are haunted by it still.

The story of the American gold hoard is an illustration of how wrong Marshall was to choose as his motto *Natura non facit saltum* — nature does not proceed by sudden leaps. Economic history creeps in this petty pace from day to day, but over decades it can swing round sharp corners that leave equilibrium analysis gaping.

In the system of the new mercantilism, an inflow of reserves is a rather superficial aim. There are more solid reasons why a surplus on income account is advantageous. For one thing, it permits the home country's financiers to acquire foreign assets. Provided there is no fear of default, foreign assets are eligible from a purely financial point of view, simply because the world is larger and more varied than the home country. Finance can pick out the plums from a bigger pie. Even when default or confiscation sometime is vaguely feared, a profit rate which may be, say, 30 per cent per annum meanwhile, offers a good gamble.

The kind of capital outflow now in vogue is much unlike nineteenth-century colonial investment to supply exotic commodities for which there was a market already in view. Modern lending is largely mere placement — buying up assets that already exist. And when it is implementing real investment it is often investment to supply the recipient's home market, protected by tariffs or monopolistic conditions. For the receiving country this kind of investment may be an embarrassment. The remission of profits

will put a burden upon its future balance of payments; and in this age of economic nationalism it is dangerous and disagreeable to be bought up by foreign interests. By the same token, the lending country is gaining something over and above a high return on its money.

The high return goes primarily to the financiers. The most important benefit from a surplus on income account, which affects the whole economy, is that, provided that there are energetic enterprises and thrifty capitalists to take advantage of it, it permits home investment to go full steam ahead, while a deficit country is nervously pulling on the brake for fear of excessive imports. Investment in the strong country brings technical progress which improves its competitive position and makes its balance of trade all the stronger, while the weak country slips into stagnation or suffers distressing spasms of stop and go.

There is another hazard that has been introduced into the game in the post-war period. Partly because of long spells of near-full employment and partly because of a change in the internal balance of political forces, industrial countries have been experiencing a continuous process of rising money-wage rates. In the stagnant country, costs are pushed up, making its competitive position all the weaker, while the strong country can afford a greater rise, because output per head is increasing faster, and yet is subject to less pressure, because its workers' real earnings are visibly growing.

A strong country may find itself only too strong when the energy and competitive advantages of its industrialists give it such a large surplus that, from the point of view of the economy as a whole, home investment would offer a better use for its resources. An excessive surplus could be reduced, by appreciating the currency or allowing money-wage rates to rise faster, thus cutting down the competitive advantage that causes the excess. But this remedy cannot easily be applied in a measured dose. Industrial supply curves are usually horizontal, and the world demand curve at any moment strongly kinked. It is impossible to cut exports a little, by raising relative costs, without cutting them much too much. Even when its surplus is more than the country has a good use for, it would rather keep it than risk losing it.

Thus the authorities in each country, requiring to maintain employment for their own people and growth in their own national income, in the general environment of a buyer's market, have good reason to strive to gain a surplus in their trade and a rising share in world markets. In so far as some succeed, others fail.

Great Britain has been a notorious failure. I am not thinking of the sterling crisis and our troubles with the gnomes of Zurich, but of our

continuous, obstinate, unmanageable tendency to run into a deficit on income account. This is not only due to the complacency of our businessmen and the touchiness of our trade unions, which put us into a weak competitive position. It is due to the corner in economic history that we have to go round. The rapid descent from the position of Top Nation, and the pyrrhic victories of two wars, have left us with a propensity to import greater than we can any longer provide for.

From our own point of view, the indicated remedy is to cut inessential imports, and to restrict consumption for a time while devoting research and investment to import substitution, as well as to modernizing industry and education to improve our general efficiency. For us this would not be too uncomfortable and might even be turned to good account. But for the other mercantilist nations it would be a sad blow. Their full employment and their growth depend upon surpluses that, directly or indirectly, depend upon our deficit. Our deficit and our falling share in world markets have been going on long enough for the economies of the rest to become adapted to them. A kind of quasi-equilibrium has been built round them, which will be violently upset when they are reversed. And there is bound to be a formidable back-wash upon our own position, partly from retaliation and partly from the automatic chain reaction throughout the rest of the world of a fall in demand following a fall in sales.

This does not depend on which particular remedies we apply. To cut imports is an immediate blow to the exporters concerned. Exchange depreciation is considered a breach of faith. Various methods of pushing exports were ruled out by mutual agreements to avoid beggar-my-neighbour policies. But suppose that we suddenly became very efficient and began to recapture our market by offering excellently designed goods at eligible prices. Our competitors would suffer just as much from a loss of sales and would be obliged to react just as sharply as if we balanced our own trade by any other means.

The remedy favoured by the monetary authorities of the world, including the gnomes, is the old-fashioned one of a credit squeeze, inducing a sufficient slump to cut down imports and enough unemployment to check the rise in wages. This method maintains the authority of finance over industry. Moreover, we were used, in the old days of free trade, to make deficit nations swallow this bitter medicine, and there is some *schadenfreude* in seeing us drink it now.

But this remedy is not only the most intolerable for us; it is the most dangerous for the others, especially now, when several countries for various reasons have had to slacken their rate of growth, so that an actual recession

in any one might threaten the whole regime of near-full employment for all.

The actual sums involved in the British deficit, though serious for us, are not large in relation to the volume of world trade. With common sense and goodwill, it would be possible to limit the damage or even turn it to advantage. But there is no tradition to help us. The free-trade doctrine, ignoring the leaps and twists of economic history, simply denied that such a problem could occur. In the era of the new mercantilism the problem is recognized so well that all the world stands around shouting at us that whatever we do is bound to be wrong.

3

All this concerns the relations between the industrial capitalist nations. The greatest change that has come over the world since the war is the emergence of many new nations, existing at a low economic level, determined to begin to share in the benefits of modern technology. The most striking thing that modern technology has done for them so far is to reduce death rates, while leaving their primitive birth rates unchecked. A terrifying growth of population is making it all the more necessary for them to increase production.

Most were provided by colonial investment with one or two export commodities. This gives them something to start on. All but the most besottedly fanatical free-traders would concede their right to cut down inessential imports and use their export earnings to import know-how and investment goods to lay a basis for development.

Such earnings, however, are far from adequate. Technological developments have limited demand for the ex-colonial products, relatively to supplies available, partly because of the growth of synthetic substitutes and partly because the wealthy mercantilists countries foster their own agriculture, and keep as much of the market as they can to themselves. Commerce in commodities is conducted on competitive principles, while the prices of industrial products are administered on a cost-plus basis, so that they have been drifting upwards with the continuous rise of money-wage rates. The result has been sluggish growth in the sales of the ex-colonial commodities and a downward trend in their purchasing power over manufactures. Moreover, the free play of market forces, which in the economists' model produces an equilibrium beneficial to all, in reality generates unpredictable fluctuations in export earnings, that make

consistent planning impossible and turn the choice of investment projects into a gamble.

Export earnings from commodities provide limited ammunition for growth, also, just because they were the product of colonial investment and are still earmarked to pay for it. This is markedly the case in the Latin-American economies, which came into a colonial relationship to the United States after they had won national independence from Spain and Portugal. Nowadays many of these countries are paying back 30 or 40 per cent of all their export earnings as profits and interest to foreign capitalists.² These payments are being made, in the main, not for sophisticated know-how and up-to-date equipment supplied by the metropolitan industry, but merely for extracting their own natural wealth from their own soil.

Another legacy from colonialism which impedes development is the tastes and habits of the middle class that grew up within it. Having become accustomed to an imported style of life, these people find it very hard to give up imported consumption goods, so that such export earnings as do come in are not easy to mobilize for investment.

In spite of these limitations, considerable development has gone on and many amongst the new nations are beginning to export industrial products. Now they come hard up against the mercantilism of the wealthy countries, who hate cheap imports.

When England was the leading exporter of manufactures, India, for instance, in the sacred name of free trade, was forbidden to protect her handicraft workers or foster her infant capitalist industry (though protection for infant industries was admitted as an exception in the economists' doctrine). When a duty on imported cloth was imposed for revenue purposes it had to be offset by a corresponding excise to prevent local production from enjoying a competitive advantage.

The free-traders argued that the manufactures from Lancashire were far and away cheaper and better than homespun so that it was a clear benefit to the Indian consumer to allow imports to undercut and wipe out handicraft production. They failed to notice that, while the Indian economy had to bear the whole cost of the imports, the consumer gained only the difference; at the same time the handicraftsman was thrown into agriculture, already over-supplied with labour, and lost his earnings to his rival in Lancashire.

Now the boot is on the other foot, and Lancashire is being undercut by cheap imports. Free trade is no longer in fashion and Lancashire has to be protected. To do ourselves justice, we have gone much further than other well-to-do nations in permitting manufactured imports from developing

² See United Nations, *Proceedings of UNCTAD*, v. 87-8.

countries, though by no means going to the whole length of free trade. In general the new mercantilist system is brutally obstructive to them.

It seems after all that the free-trade doctrine is just a more subtle form of mercantilism. It is believed only by those who will gain an advantage from it.

Nowadays the wealthy capitalist nations make a great thing of the aid that they are giving to the new nations. Military aid, intended to steel them against Communism, actually encourages them to go in for cold or hot wars against each other, which is most inimical to economic growth. Much of the civilian so-called aid is made on financial terms which are building up a Latin-American situation for the future in Asia and Africa, though here, once more, we can take credit for starting a line in interest-free loans. Even aid which is really a gift is not unambiguous. Individuals who advocate and administer aid to the developing countries are sincerely concerned to help them to overcome poverty and to establish their independence, but the programme as a whole is based upon a contradiction. Its underlying purpose is to prop up a number of conservative, feudal and fascist governments, which can be relied upon in return to respect foreign property. In short the aim of aid is to perpetuate the system that makes aid necessary.

If the wealthy countries were genuinely anxious to put the new nations on their feet they would use their funds to compensate the capitalists at home, and present the developing countries with the equity in their own resources; and to find alternative employment for the workers at home so as to be able to permit and encourage imports.

But this would be a complete reversal of the new mercantilist system. In each era the rules for international economic relations are moulded to suit the views of the country that is then the most powerful. Therefore it is generally impossible to get the rules altered.

The Russian people have a way of expressing their view about the Soviet régime by passing around extremely acid jokes. There was one after the first manned sputnik. A journalist comes to interview Gagarin's wife: 'And how did you feel when your husband went up into space?' 'I was not there. I was out queueing for milk.' 'Well, how did you feel when he came down?' 'I had not got back yet.' The joke is not really against the Soviets but against the modern world. Considering the fantastic technical mastery and lavish expenditure shown by investment in horror weapons, and supersonic flight, and the moon race, surely with a little common sense and goodwill we could relieve all the housewives of want and discomfort. But it would have to be genuine common sense and genuine goodwill, not a disguise for national interests.

THE MEANING OF CAPITAL

THE controversies over so-called capital theory arose out of the search for a model appropriate to a modern western economy, which would allow for an analysis of accumulation and of the distribution of the net product of industry between wages and profits.

1

The old orthodoxy, which relied heavily on Say's Law and a natural tendency to the establishment of equilibrium with full employment, had been discredited in the depression of the 1930s. Keynes had cleared the way for a new approach. He broke down the old dichotomy between *Principles* and *Money*, treating the financial system as part of the general functioning of the economy. He observed that, because prediction of the future is necessarily uncertain, behaviour affecting economic life (or private life, for that matter) cannot be governed by strictly rational calculations of the outcome. He pointed out that accumulation depends upon decision about investment taken by business firms and governments, not by decisions about saving taken by households, and he drew a clear distinction (which was confused in the old orthodoxy) between interest, as the price that a businessman pays for the use of finance to be committed to an investment, and profit, which is the return that he hopes to get on it. He pointed out that wage rates are settled in terms of money and the level of real wages depends upon the operation of the economy as a whole. All this cleared the ground for a model appropriate to modern capitalism, but Keynes' own construction was confined to dealing with short-period analysis.

In a short-period situation, here and now, the organization of industry, stocks of equipment, the training of the labour force and the habits of consumers are already settled. These elements in the situation are changing very slowly and for practical purposes may be taken as constant. The model is designed to deal with the causes and consequences of the changes in

Draft of the article which appeared in French in *Revue d'Economie Politique*, March 1977.

employment of labour and utilization of given physical resources which occur with swings of effective demand.

The stock of means of production ('capital goods') in existence at a moment of time can be represented by a who's who of particular items. The value of the stock is not a very precise concept. Businesses reckon book value in terms of the accounting conventions that they choose to follow. The stock exchange value of a corporation depends upon the market's estimate of future profits and on the level of interest rates. Market expectations are notoriously unstable and interest rates are influenced by monetary policy or, in any one financial centre, by events in others.

Since the value of capital is not a precise concept, the *rate of profit* is not precise. This did not matter for Keynes. He needed to consider only the flow of actual gross profits today and the expected return in the future on finance invested today. Finance to be invested is a definite sum of money, with whatever purchasing power it has today over labour time and physical inputs, but the expected return is far from definite; it is based upon extrapolation of past experience, guesswork or convention, coloured by the subjective mood, 'animal spirits', in which investment plans are being drawn up.

This was sufficient for short-period analysis, but once Keynes' theory was accepted, long-run accumulation became the centre of interest; it was therefore necessary to come to grips with concepts of the quantity of capital and the rate of profit in the economy as a whole.

2

The 'mainstream teaching' being developed, particularly in the United States, seemed to be based upon three distinct types of model, often mixed up together.

In the first, the economy is represented by a grand co-operative without private property. Society saves, and society enjoys the benefit of the increased income which accumulation provides. To make sense of Frank Ramsey's elegant formula for the optimum rate of saving, it is necessary to suppose that output consists of some kind of homogeneous substance that can be consumed or used as means of production. Saving, that is, the excess of output over consumption, is added to stock and increases future production. The growth of output with the growth of stock is subject to diminishing returns, and so is the growth of utility for society as a whole with the growth of consumption.

The second type of model is based on the general equilibrium of Walras.

Here there is a stock of specific means of production, often called 'machines'. To overcome the problem of amortisation, machines are sometimes assumed to be indefinitely durable or, alternatively, subject to 'radio-active decay' so that their value at any moment is independent of their age. From one point of view this is similar to the short-period concept of a stock of equipment in existence at a moment of time, but from another point of view it is quite different. There is no utilization function, showing how output varies with employment. Labour and machines are fully utilized in equilibrium and the machines can be used, in different combinations, to make a great variety of alternative outputs, exhibited on a 'production-possibility surface'. The main emphasis of the analysis is on exchange. Production consists of hiring various inputs and combining them in various proportions. When the market is in equilibrium, the rentals of the various inputs required for each output absorb its value and there is no profit. This concept of equilibrium requires an exact definition of the number of workers in the economy (natives and immigrants?) and the hours of work per week and per year corresponding to 'full employment'.

The third type of model was derived from Marshall, vulgarized by J. B. Clark.¹ Here 'capital' is a factor of production, along with land and labour. The returns to factors are governed by their marginal productivities. 'Capital' is embodied in 'machines'; the marginal productivity of 'machines' governs the interest received by rentiers. There is a separate item for profits, which is the return to 'enterprise' or the 'co-ordinating function', that is, the management of business.

The concept of 'capital' as something distinct from physical means of production is connected with business experience. A new business sets out with a sum of money, whether owned by the proprietors or borrowed at interest. The money is invested in means of production and work in progress. So long as the business is successful, the value of the original investment is kept intact. It may be augmented by further investment financed out of profits or by further borrowing. A part of gross profit is treated as an amortisation fund. With the passage of time, the original form of the investment may cease to be the most profitable and the first stock of means of production is replaced by another, embodying a different technique or aimed at a different market. Thus the initial finance (so long as the business is successful) continues to exist as a sum of value being continuously embodied in different forms of productive capacity. But finance arises out of relationships within an economy. How can finance be treated as a factor of production?

¹ See *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits*, 1899.

J. B. Clark blithely treated 'capital' as a quantity of something which could be embodied in various kinds of 'capital goods' and changed from one embodiment to another, but he did not try to explain what this quantity consisted of. Marshall at one moment pronounced that the factors of production should be regarded as land, labour and waiting.² Waiting means owning a stock of wealth. Thus the stock of capital is represented by the sum of the value of all assets owned by the individuals and institutions that the economy comprises. But Marshall was well aware that the value of assets is influenced by the level of the rate of interest and he admitted that it is impossible to derive the rate of interest from the value of capital without arguing in a circle. Wicksell was troubled by the same problem. Just before the eruption of the Keynesian revolution, Dennis Robertson posed the question of the meaning of a quantity of capital in terms of his story of ten men with nine spades.³

Apparently unaware that this problem had never been solved, the mainstream economists were drawing production functions of the form $O=f(K, L)$, the quantity of output is a function of the quantity of inputs of labour and 'capital'. Moreover, they were using this formula to interpret statistics of the performance of industry, and treating the actual levels of wages and profits as the marginal products of labour and capital. In an article published in 1953, I revived the old question and asked whether K , the quantity of capital, was supposed to be a sum of money or a list of 'machines'.

One answer was that a production function can be drawn up in terms of specified inputs, and that the value of 'capital' is an unnecessary concept. But these inputs, seemingly, were not produced by profit-seeking investment. They may have fallen from heaven, like Marshall's meteoric stones; there is no means of discussing how further accumulation will take place.

The more usual answer was to set up a model in which physical products are as like as possible to money. Output consists of a single homogeneous, divisible commodity, say, butter, which is both consumable and can be turned into a stock of means of production. The stock is 'malleable'; a stock of butter which has been used for one type of production can be withdrawn and moulded into another form without cost and without change in quantity. (This model is not quite the same as Frank Ramsey's co-operative, because the income of 'society' is divided between wages and profits.)

² *Principles*, first edition (1890), p. 614 n. 1. In later editions the same concept is overlaid with various complications.

³ 'Wage grumbles', *Economic Fragments*.

The butter model made it possible to revive all the propositions of pre-Keynesian orthodoxy. Say's Law prevails; saving governs accumulations; uncertainty disappears, for one investment can be turned instantaneously into another when circumstances change. Interest paid to rentiers is identified with profits accruing to firms. There is a well-behaved production function in labour and the stock of butter; when the ratio of the stock to the labour force is rising as accumulation goes on, the butter wage rises and the rate of butter profit on butter capital falls. Most remarkable of all, technical progress raises the productivity of the stock of butter without cost and without changing its quantity. (At first there was a mistake in the argument here that was put right by Professor Rymes.)⁴

This model was described as a parable. A parable, in the usual sense, is a story drawn from everyday life intended to explain a mystery; in this case it is the mystery which is expected to explain everyday life.

In order to interpret a time-series of statistics, the stock of butter in the model was identified with the book value of physical assets of firms comprised by US industry. As the relative shares of wages and profits in value added were fairly constant in the period studied, it was possible to go through the motions of fitting a Cobb-Douglas production function to the figures. But it was found that the ratio of the value of capital to value of output was fairly constant through time, thus (with a constant share of profit) the *ex-post* overall rate of profit on capital must have been constant over the period, while the average real-wage rate rose in step with the rise of output per head. On a production function representing the 'state of technical knowledge', rising real wages entail a falling rate of profit. Evidently, the statistics, at each point of observation were drawn from a different state of technology. The figures might be interpreted to show that technical progress over a period had been roughly neutral; they could not exhibit a production function, or marginal productivities, in a given state of technical knowledge, as the mainstream theory required.

There was some argument about the problem of 'measuring capital' but there was no answer to the old problem that, if the total stock of capital is a sum of value, it already presupposes the overall rate of profit, whereas if it is a list of 'machines' there is no unit in which it can be reckoned as a quantity.

For some purposes, for instance a comparison between the industries in various countries, a very rough measure of the physical capital to labour ratio could be used, say horse power per man employed. But then it will not generally be found that where this ratio is highest, the rate of profit on capital is lowest.

⁴ See *On Concepts of Capital and Technical Change*, Cambridge University Press, 1971.

The famous Leontief paradox was a result of this confusion. Because physical capital per man (by any measure) was highest in the United States, it was supposed that 'capital' there should be the cheapest factor of production and that therefore US exports should be more 'capital intensive' than imports. Leontief's calculation showed that the value of capital per man was on the average less in the export industries. This seems to indicate that, while US industry (at that time) was generally superior to its rivals in productivity, the superiority was most marked in the industries producing productive equipment. Why should this be considered a paradox?

The lack of an acceptable definition of a 'quantity of capital' was masked by the manner in which main-line teaching was (and still is) divided into two mutually exclusive departments. Micro theory was based on a mixture of the Walrasian model, in which there is an endowment of ready-made inputs (meteoric stones) with zero profits in equilibrium, and the Pigovian model in which each firm can borrow as much finance as it chooses at a given rate of interest and 'equilibrium firms' have earnings such that net profits exactly cover the interest bill. Macro theory was concerned with Keynes and the slump. Thus there was no place in the syllabus for a discussion of the mode of operation of a modern capitalist economy considered as a whole. 'Capital theory' was regarded as an esoteric doctrine which had no application to any question of general interest.

3

The discussion which I had tried to revive in 1953 took a new turn with the publication of Piero Sraffa's *Production of Commodities by Means of Commodities* in 1960.

In Sraffa's model, the treatment of physical capital, though highly simplified, is less fanciful than either meteoric stones or a stock of butter. We are presented with, so to speak, a snapshot of a process of production going on in a particular industrial economy. A particular labour force is producing a particular flow of output by means of a particular technique, specified in a system of equations. The technique dictates what physical inputs, in what proportions, are required for labour to produce the output, over what period of time. Stocks of inputs are continuously reproduced as they are used up (long-lived equipment is treated in a separate model which however, can be fitted into the same argument). The net output of any period is the excess of the product over stocks of inputs existing at the beginning of the period. Thus output consists of a list of quantities of particular commodities, independent of prices. Now, everything in physical terms

remaining the same, the share of wages in net output is run through every value from unity to zero. Corresponding to each value of the share of wages is a set of prices (in any numeraire) for all outputs and inputs, and a uniform rate of profit on the value of the stocks of inputs at these prices.

These calculations must be regarded purely as an intellectual experiment. In reality neither the real-wage rate nor the rate of profit would be zero, and it is unnatural to suppose that the composition of output would be the same with widely different levels of real wages. In an actual economy of which a snapshot is taken, some particular pattern of prices is ruling. The 'changes' of the share of wages in the argument are not actual historical events, only calculations by the observing economist.

Sraffa was not trying to construct a model for positive analysis, though the concept of a technique of production as an input-output table in physical terms is certainly very useful. His own purpose was purely negative – to provide a prelude to the critique of economic theory.

The theory that Sraffa was preparing to criticize was the Marshallian orthodoxy that prevailed when he began to work on these ideas in the 1920s; but objections to his argument have been drawn mainly from the general equilibrium doctrines prevalent today. One objection is that he 'leaves out demand'. This objection does not stand. If we people his model with firms and households then, when a particular rate of profit obtains, firms are carrying out gross investment in order to earn profits from sales and households are purchasing goods at prices that yield the ruling rate of profit. The pattern of demand is evidently appropriate to the flow of production along with the distribution of income, and the flow of production is appropriate to the pattern of demand.

Another objection is that a Sraffa system is only a special case of general equilibrium with 'fixed coefficients', that is, with only one possible combination of inputs. This betrays a basic difference between two conceptions of the process of production. In the general equilibrium model, the story begins with an arbitrary stock of ready-made inputs which can be combined in various ways to produce a variety of different outputs. In Sraffa's model, the stock of inputs in existence today was the result of investments made in the past in order to produce today's output with the technique which is in use today. Which concept is the less inappropriate to an industrial economy?

Sraffa did in fact introduce a variety of techniques into his model. Where several techniques are known, it is assumed that, given the prevailing share of wages in net output, the technique has been chosen which maximizes profits when prices are such as to make the rate of profit

uniform throughout the economy. Making quite orthodox assumptions about the character of technology, Sraffa showed that the same technique may be eligible at widely different rates of profit. It was this which alerted the mainstream economists to the fact that their orthodoxy was being questioned.

4

The furore about 'reswitching' raged around the conception of a pseudo-production function. There is supposed to be a book of blueprints specifying all possible techniques for producing a flow of net output of a given composition with a given labour force. Each technique is a Sraffa system of equations requiring a specific stock of inputs, which are continually reproduced as they are used up, and involving a particular time-pattern in the process of production. The techniques are listed in order of net output per unit of labour. Corresponding to each share of wages in net output is a profit-maximizing technique. Inferior techniques are eliminated, so that each technique in the book is eligible at at least one rate of profit. Each point represents an economy on a steady-state growth path. The stock of means of production in existence at that point has been produced in the light of expectations of profit which are turning out to be correct 'today' and are therefore renewed for the future. Since expectations are held with perfect confidence, we may suppose that the ruling rate of interest is equal to the rate of profit, but it is the rate of profit, determined by technical conditions and the share of wages in net output, that governs the rate of interest, not vice versa. (But here Piero Sraffa himself does not agree with my interpretation of his model.) In an uncertain world, of course, positive (or even zero) net investment will not take place unless interest rates are appreciably lower than expected profits.

Between each pair of techniques is a switch point at which the ratio of the two values of capital is equal to the ratio of the flows of profit per annum, so that the rate of profit is the same for both.

Contrasting this construction with the well-behaved production function in the butter economy, we see, first of all, that the production function is continuously differentiable, for the smallest difference in the stock of butter per man employed entails a difference in output per man, while the pseudo-production function may have wide gaps between switch points, over which the same output per head is associated with a falling rate of profit and rising share of wages. Moreover, however dense the pages of the book of blueprints, there must always be a discontinuity in engineering

terms between one technique and the next. On both constructions a higher share of wages is associated with a lower rate of profit; the most fundamental rule of the production function is that a larger stock of butter per man is associated with higher output, whereas on the pseudo-production function there is no presumption that a technique giving higher output per man requires a higher value of capital at the rate of profit at which it is eligible. And even when two techniques are compared at the same rate of profit, it is not necessarily the case, on the pseudo-production function, that a lower rate of profit is associated with a higher value of capital per man and a higher output per head. In short, a more labour-intensive technique may be eligible at a lower rate of profit than another which provides a higher output per man.

This was the point that caused all the trouble. A pseudo-production function may contain backward switch points at which a technique with a higher output per head than the next is eligible at a higher rate of profit. This may be associated with 'reswitching', since at the lowest rate of profit the eligible technique must be one with a high output per head.

The reason for these differences between the two constructions is obvious. The well-behaved production function conflates the concept of the value of capital with a stock of physical means of production while the pseudo-production function distinguishes between the physical means of production required for a particular technique and its value at various rates of profit.

After some hesitation, Professor Samuelson accepted the logic of the pseudo-production function. In the *Summing Up* of the debate ten years ago,⁵ he even referred to 'a general blueprint technology model of Joan Robinson and MIT type' but his interpretation of it was (and still is) very different from mine. He recognized that each point on a pseudo function is supposed to represent an economy in a steady state, in which inputs are being reproduced in unchanged physical form, and yet he supposed that saving could raise an economy from one point to the position at another. He envisages a process of accumulation creeping up the pseudo-production function from lower to higher shares of wages, and higher to lower rates of profit. But an increase in gross investment above the rate required to maintain a steady state would entail an enlargement of investment industries (which would have to shrink again when a new steady state was reached). The former pattern of prices would be upset. Inputs appropriate to one technique would have to be scrapped and replaced by those appropriate to another. And how are we to imagine that the prospect

⁵ 'Paradoxes in capital theory', *Quarterly Journal of Economics*, November 1966, p. 578.

of a lower rate of profit in the future induces these changes to be made?

A steady state implies that everyone concerned holds perfectly confident expectations that the future will continue to reproduce the past. If those expectations fail to be fulfilled, the economy is thrown into short-period disequilibrium and analysis has to be conducted in Keynesian terms.

This is nothing to do with 'reswitching'. Professor Samuelson's first reaction to Sraffa had been to construct a special case of a pseudo-production function (the 'surrogate production function')⁶ in which, at each point, labour-value prices rule, so that the cost of the stock of means of production, for each economy, is independent of the rate of profit. A higher value of capital is then always associated with a higher net output per head. On such a pseudo-production function, backward switch points cannot occur. But, like the general case, it can be used only for comparisons of supposed steady-state economies, not for analysing a process of accumulation changing the value of capital per man.

A similar difficulty arises in arguing from Walrasian general equilibrium: At a point on the production-possibility surface at which supply and demand are in equilibrium for each commodity, buyers and sellers evidently expect the same prices which obtain today to be ruling next week. A change in demand ruptures the equilibrium, disappoints expectations – some for the better and some for the worse – and requires investment in one kind of stock and disinvestment in others. Here also, further developments can be analysed only in Keynesian terms.

The notion that conditions of demand allocate scarce means between alternative uses might apply to the case of an independent peasant deciding what crops to grow to feed his family, but in modern industry the greater part of resources, at any moment, are committed, in fixed equipment, to a narrow range of uses. The question of allocation concerns new investment, but both the level and form of investment are decided, for the most part, from political motives (armaments, hospitals) and from judgments of their own interests by the great corporations. It can hardly be identified with the beneficent operations of a hidden hand in a perfectly competitive market.

The exposition both of general equilibrium and of long-run accumulation seems generally to be conducted by drawing a two-dimensional diagram on a blackboard and then introducing historical events into it. A change cannot be depicted on the plane surface of the blackboard. Changes occur in time, and as soon as a point moves off the

⁶ 'Parable and realism in capital theory: the surrogate production function', *Review of Economic Studies*, 1962, XXIX, 193–206.

blackboard into the third dimension of time, it is no longer bound by the relationships shown in the diagram.

It seems as though, all this while, mainstream teaching has been inculcating defective methodology.

5

Since the mainstream flows awry, we must return to the source. The classical economists did not treat society as a co-operative and they did not treat capital as a quantity of homogeneous stuff. For them, finance was the means of organizing labour and physical inputs to produce outputs, and gross profit was derived from the excess of physical output over the physical wage bill. Keynes condemned Ricardo for his neglect of short-period instability but, as Luigi Pasinetti says: 'Keynes' theory of effective demand, which has remained so impervious to reconciliation with marginal economic theory, raises almost no problem when directly inserted into the earlier discussions of the Classical economists.'⁷

This is still more true of Michał Kalecki's version of the theory of employment, which grew out of the Marxian schema of expanded reproduction and which related imperfect competition to the Marxian concept of exploitation.

Pasinetti continues:

Similarly . . . the post-Keynesian theories of economic growth and income distribution, which have required so many artificial assumptions in the efforts to reconcile them with marginal productivity theory, encounter almost no difficulty when directly grafted on to Classical economic dynamics.⁸

The pseudo-production function was a very useful piece of scaffolding but it is not to be incorporated in the construction of a dynamic theory. Obviously, two stocks of inputs appropriate to two different techniques cannot co-exist in time and space. There is no book of ready-drawn blueprints appropriate to different rates of interest. As accumulation goes on, technology evolves, and no technique is blueprinted before it is about to be used. Moreover, no stock of means of production in real life is ever perfectly adjusted to the expectations of profit being entertained when it is in use. The pseudo-production function was not a model for the analysis of

⁷ *Growth and Income Distribution*, Cambridge University Press (1974), p. ix.

⁸ *Ibid.*

capitalism but a device to smoke out the contradictions in mainstream teaching.

The controversy has been a great waste of mental energy, for

He who is convinced against his will

Is of the same opinion still.

It is high time to abandon the mainstream and take to the turbulent waters of truly dynamic analysis.

the supply of concrete capital goods does not alter, but outside the short period it is a very weak line to take, for it means that we cannot distinguish a change in the stock of capital (which can be made over the long run by accumulation) from a change in the weather (an act of God).

We may look upon a stock of capital as the specific list of all the goods in existence at any moment (including work-in-progress in the pipe-lines of production). But this again is of no use outside the strict bounds of the short period, for any change in the ratio of capital to labour involves a reorganization of methods of production and requires a change in the shapes, sizes and specifications of many or all the goods appearing in the original list.³

As soon as we leave the short period, however, a host of difficulties appear. Should capital be valued according to its future earning power or its past costs?

When we know the future expected rate of output associated with a certain capital good, and expected future prices and costs, then, if we are given a rate of interest, we can value the capital good as a discounted stream of future profit which it will earn. But to do so, we have to begin by taking the rate of interest as given, whereas the main purpose of the production function is to show how wages and the rate of interest (regarded as the wages of capital) are determined by technical conditions and the factor ratio.

Are we then to value capital goods by their cost of production? Clearly money cost of production is neither here nor there unless we can specify the purchasing power of money, but we may cost the capital goods in terms of wage units; that is, in effect, to measure their cost in terms of a unit of standard labour.

To treat capital as a quantity of labour-time expended in the past is congenial to the production-function point of view, for it corresponds to the essential nature of capital regarded as a factor of production. Investment consists, in essence, in employing labour now in a way which will yield its fruits in the future while saving is making current products available for the workers to consume in the meantime; and the productiveness of capital consists in the fact that a unit of labour that was expended at a certain time in the past is more valuable today than a unit expended today, because its fruits are already ripe.

³ In Professor Robertson's example, when a tenth man joins nine who are digging a hole, nine more expensive spades are turned into nine cheaper spades and a bucket to fetch beer. (*Economic Fragments*, p. 47.)

THE PRODUCTION FUNCTION AND THE THEORY OF CAPITAL

INTRODUCTION

THE dominance in neo-classical economic teaching of the concept of a production function, in which the relative prices of the factors of production are exhibited as a function of the ratio in which they are employed in a given state of technical knowledge, has had an enervating effect upon the development of the subject, for by concentrating upon the question of the proportions of factors it has distracted attention from the more difficult but more rewarding questions of the influences governing the supplies of the factors and of the causes and consequences of changes in technical knowledge.

Moreover, the production function has been a powerful instrument of miseducation. The student of economic theory is taught to write $O = f(L, C)$ where L is a quantity of labour, C a quantity of capital and O a rate of output of commodities.¹ He is instructed to assume all workers alike, and to measure L in man-hours of labour; he is told something about the index-number problem involved in choosing a unit of output; and then he is hurried on to the next question, in the hope that he will forget to ask in what units C is measured. Before ever he does ask, he has become a professor, and so sloppy habits of thought are handed on from one generation to the next.

The question is certainly not an easy one to answer. The capital in existence at any moment may be treated simply as 'part of the environment in which labour works'.² We then have a production function in terms of labour alone. This is the right procedure for the short period within which

¹ Throughout this essay we shall be abstracting from land as a factor of production, so we will not bother the student with it.

² Keynes, *General Theory*, p. 214.

Part of an article published in the *Review of Economic Studies*, 1953-4, Vol. XXI (2), No. 55. Excisions have entailed a few words of alteration in the original text.

But here we encounter a fundamental difficulty which lies at the root of the whole problem of capital. A unit of labour is never expended in a pure form. All work is done with the assistance of goods of some kind or another. When Adam delved and Eve span there were evidently a spade and a spindle already in existence. The cost of capital includes the cost of capital goods, and since they must be constructed before they can be used, part of the cost of capital is interest over the period of time between the moment when work was done in constructing capital goods and the time when they are producing a stream of output. This is not just a consequence of capitalism, for equally in a socialist society a unit of labour, expended today, which will yield a product in five years' time, is not the same thing as a unit which will yield a product tomorrow.

Finally, even if it were possible to measure capital simply in terms of labour-time, we still should not have answered the question: Of what units is *C* composed? When we are discussing accumulation, it is natural to think of capital as measured in terms of product. The process of accumulation consists in refraining from consuming current output in order to add to the stock of wealth. But when we consider what addition to productive resources a given amount of accumulation makes, we must measure capital in labour units, for the addition to the stock of productive equipment made by adding an increment of capital depends upon how much work is done in constructing it, not upon the cost, in terms of final product, of an hour's labour. Thus, as we move from one point on a production function to another, measuring capital in terms of product, we have to know the product-wage rate in order to see the effect upon production of changing the ratio of capital to labour. Or if we measure in labour units, we have to know the product-wage in order to see how much accumulation would be required to produce a given increment of capital. But the wage rate alters with the ratio of the factors: one symbol, *C*, cannot stand both for a quantity of product and a quantity of labour-time.

All the same, the problem which the production function professes to analyse, although it has been too much puffed up by the attention paid to it, is a genuine problem. Today, in country Alpha, a length of roadway is being cleared by a few men with bulldozers; in Beta a road (of near enough the same quality) is being made by some hundreds of men with picks and ox-carts. In Gamma thousands of men are working with wooden shovels and little baskets to remove the soil. When all possible allowances have been made for differences in national character and climate, and for differences in the state of knowledge, it seems pretty clear that the main reason for this state of affairs is that capital in some sense is more plentiful in

Alpha than in Gamma. Looked at from the point of view of an individual capitalist, it would not pay to use Alpha methods in Gamma (even if unlimited finance were available) at the rate of interest which is ruling, and looked at from the point of view of society, it would need a prodigious effort of accumulation to raise all the labour available in Gamma even to the Beta level of technique. The problem is a real one. We cannot abandon the production function without an effort to rescue the element of common sense that has been entangled in it.

THE QUANTITY OF CAPITAL

'Capital' is not what capital is called, it is what its name is called. The capital goods in existence at a moment of time are all the goods in existence at that moment. It is not all the things in existence. It includes neither a rubbish heap nor Mont Blanc. The characteristic by which 'goods' are specified is that they have value; that is, purchasing power over each other. Thus, in country Alpha an empty petrol tin is not a 'good', whereas in Gamma, where old tins are a source of valuable industrial raw material, it is.

The list of goods is quite specific. It is so many actual particular objects, called blast furnaces, overcoats, etc., etc. Goods grouped under the same name differ from each other in the details of their physical specifications and these must not be overlooked. Differences in their ages are also important. A blast furnace twenty years old is not equivalent to a brand new one of the same specification in other respects, nor is an egg twenty days old equivalent to a brand new one. There is another relevant characteristic of the goods. An overcoat requires one body to wear it, and an egg one mouth to eat it. Without one body, or one mouth, they are useless, and two bodies or mouths (at a given moment of time) cannot share in using them. But a blast furnace can be used by a certain range of numbers of bodies to turn iron ore into iron. Therefore the description of a blast furnace includes an account of its rate of output as a function of the number of bodies operating it. (When long-period equilibrium prevails, the number of bodies actually working each piece of equipment is the number which is technically most appropriate to it.)

There is another aspect of the goods which is quite different. Of two overcoats, completely similar in all the above respects, one is on the body of Mrs. Jones, who is purring with inward delight at her fine appearance. Another is on the body of Mrs. Snooks, who is grizzling because, her husband's income being what it is, she is obliged to buy mass-produced clothes. In what follows we shall not discuss this aspect of goods at all. We

take it that an overcoat (Mark IV) is an overcoat (Mark IV), and no nonsense.

Now, this enormous who's who of individual goods is not a thing that we can handle at all easily. To express it as a *quantity* of goods we have to evaluate the items of which it is composed. We can evaluate the goods in terms of the real cost of producing them – that is, the work and the formerly existing goods required to make them, or in terms of their value expressed in some unit of purchasing power; or we can evaluate them according to their productivity – that is, what the stock of goods will become in the future if work is done in conjunction with it.

In a position of equilibrium all three evaluations yield equivalent results; there is a quantity which can be translated from one number to another by changing the unit. This is the definition of equilibrium. It entails that there have been no events over the relevant period of past time which have disturbed the relation between the various valuations of a given stock of goods, and that the human beings in the situation are expecting the future to be just like the past – entirely devoid of such disturbing events. Then the rate of profit ruling today is the rate which was expected to rule today when the decision to invest in any capital good now extant was made, and the expected future receipts, capitalized at the current rate of profit, are equal to the cost of the capital goods which are expected to produce them.

When an unexpected event occurs, the three ways of evaluating the stock of goods part company and no amount of juggling with units will bring them together again.

We are accustomed to talk of the rate of profit on capital earned by a business as though profits and capital were both sums of money. Capital when it consists of as yet uninvested finance is a sum of money, and the net receipts of a business are sums of money. But the two never co-exist in time. While the capital is a sum of money, the profits are not yet being earned. When the profits (quasi-rents) are being earned, the capital has ceased to be money and become a plant. All sorts of things may happen which cause the value of the plant to diverge from its original cost. When an event has occurred, say a fall in prices, which was not foreseen when investment in the plant was made, how do we regard the capital represented by the plant?

The man of deeds, who has decisions to make, is considering how future prospects have altered. He is concerned with new finance or accrued amortization funds, which he must decide how to use. He cannot do anything about the plant (unless the situation is so desperate that he decides to scrap it). He is not particularly interested (except when he has to make

out a case before a Royal Commission) in how the man of words, who is measuring capital, chooses to value the plant.⁴

The man of words has a wide choice of possible methods of evaluation, but none of them is very satisfactory. First, capital may be conceived of as consisting either in the cost or in the value of the plant. If cost is the measure, should money cost actually incurred be reckoned? It is only of historical interest, for the purchasing power of money has since changed. Is the money cost to be deflated? Then by what index? Or is capital to be measured at current replacement cost? The situation may be such that no one in his senses would build a plant like this one if he were to build now. Replacement cost may be purely academic. But even if the plant is, in fact, due to be replaced by a replica of itself at some future date, we still have to ask what proportion of the value of a brand new plant is represented by this elderly plant? And the answer to that question involves future earnings, not cost alone.

If the capital is to be measured by value, how do we decide what the present value of the plant is? The price at which it could be sold as an integral whole has not much significance, as the market for such transactions is narrow. To take its price on the Stock Exchange (if it is quoted) is to go before a tribunal whose credentials are dubious. If the capital-measurer makes his own judgment, he takes what he regards as likely to be the future earnings of the plant and discounts them at what he regards as the right rate of interest for the purpose, thus triumphantly showing that the most probable rate of profit on the capital invested in the plant is equal to the most appropriate rate of interest.

All these puzzles arise because there is a gap in time between investing money capital and receiving money profits, and in that gap events may occur which alter the value of money.

To abstract from uncertainty means to postulate that no such events occur, so that the *ex ante* expectations which govern the actions of the man of deeds are never out of gear with the *ex-post* experience which governs the pronouncements of the man of words, and to say that equilibrium obtains is to say that no such events have occurred for some time, or are thought liable to occur in the future.

The ambiguity of the conception of a quantity of capital is connected with a profound methodological error, which makes the major part of neo-classical doctrine spurious.

The neo-classical economist thinks of a position of equilibrium as a

⁴ 'A man of words but not of deeds
is like a garden full of weeds.'

This is sadly true of the theory of capital.

position towards which an economy is tending to move as time goes by. But it is impossible for a system to *get into* a position of equilibrium, for the very nature of equilibrium is that the system is already in it, and has been in it for a certain length of past time.

Time is unlike space in two very striking respects. In space, bodies moving from *A* to *B* may pass bodies moving from *B* to *A*, but in time the strictest possible rule of one-way traffic is always in force. And in space the distance from *A* to *B* is of the same order of magnitude (whatever allowance you like to make for the Trade Winds) as the distance from *B* to *A*; but in time the distance from today to tomorrow is twenty-four hours, while the distance from today to yesterday is infinite, as the poets have often remarked. Therefore a space metaphor applied to time is a very tricky knife to handle, and the concept of equilibrium often cuts the arm that wields it.

When an event has occurred we are thrown back upon the who's who of goods in existence, and the 'quantity of capital' ceases to have any other meaning. Then only that part of the theory of value which treats of the short period, in which the physical stock of capital equipment is given, has any application.

LONG-PERIOD EQUILIBRIUM

One notion of equilibrium is that it is reached (with a constant labour force) when the stock of capital and the rate of profit are such that there is no motive for further accumulation. This is associated with the idea of an ultimate thorough-going stationary state,⁵ in which the rate of profit is equal to the 'supply price of waiting'. In this situation an accidental increase in the stock of capital above the equilibrium quantity would depress the rate of profit below this supply price, and cause the additional capital to be consumed; while any reduction would raise the rate of profit, and cause the deficiency to be made good. Equilibrium prevails when the stock of capital is such that the rate of profit is equal to the supply price of that quantity of capital.

But this notion is a very treacherous one. Why should the supply price of waiting be assumed positive? In Adam Smith's forest there was no property in capital and no profit (the means of production, wild deer and beavers, were plentiful and unappropriated). But there might still be waiting and interest. Suppose that some hunters wish to consume more than their kill, and others wish to carry consuming power into the future. Then the latter could lend to the former today, out of today's catch, against a

⁵ Pigou, *The Economics of Stationary States*.

promise of repayment in the future. The rate of interest (excess of repayment over original loan) would settle at the level which equated supply and demand for loans. Whether it was positive or negative would depend upon whether spendthrifts or prudent family men happened to predominate in the community. There is no *a priori* presumption in favour of a positive rate. Thus, the rate of interest cannot be accounted for as the 'cost of waiting'.

The reason why there is always a demand for loans at a positive rate of interest, in an economy where there is property in the means of production and means of production are scarce, is that finance expended now can be used to employ labour in productive processes which will yield a surplus in the future over costs of production. Interest is positive because profits are positive (though at the same time the cost and difficulty of obtaining finance play a part in keeping productive equipment scarce, and so contribute to maintaining the level of profits).

Where the 'supply price of waiting' is very low or negative, the ultimate stationary equilibrium cannot be reached until the rate of profit has fallen equally low, capital has ceased to be scarce and capitalism has ceased to be capitalism. Therefore this type of equilibrium is not worth discussing.

The other way of approaching the question is simply to postulate that the stock of capital in existence at any moment is the amount that has been accumulated up to date, and that the reason why it is not larger is that it takes time to grow. At any moment, on this view, there is a certain stock of capital in existence. If the rate of profit and the desire to own more wealth are such as to induce accumulation, the stock of capital is growing and, provided that labour is available or population growing, the system may be in process of expanding without any disturbance to the conditions of equilibrium. (If two snapshots were taken of the economy at two different dates, the stock of capital, the amount of employment and the rate of output would all be larger, in the second photograph, by a certain percentage, but there would be no other difference.) If the stock of capital is being kept constant over time, that is merely a special case in which the rate of accumulation happens to be zero. (The two snapshots would then be indistinguishable.)

In the internal structure of the economy conditions of long-period equilibrium may then be assumed to prevail. Each type of product sells at its normal long-run supply price. For any one type of commodity, profit, at the rate ruling in the system as a whole on the cost of capital equipment engaged in producing it, is part of the long-run supply price of the commodity, for no commodity will continue to be produced unless capital

invested for the purpose of producing it yields at least the same rate of profit as the rest. (It is assumed that capitalists are free to move from one line of production to another.) Thus the 'costs of production' which determine supply price consist of wages and profits. In this context the notion of a quantity of capital presents no difficulty, for, to any one capitalist, capital is a quantity of value, or generalized purchasing power, and, in a given equilibrium situation, a unit of any commodity can be used as a measure of purchasing power.

Since the system is in equilibrium in all its parts, the ruling rate of profit is being obtained on capital which is being used to produce capital goods, and enters into their 'cost of production'. Profit on that part of the cost of capital represented by this profit is then a component of the 'cost of production' of final output. A capitalist who buys a machine ready made pays a price for it which includes profit to the capitalist who sells it. The profit a capitalist who has the machine built in his own workshops will expect to receive, from sales of the final output, includes profit on the interest (at a notional rate equal to the ruling rate of profit) on the cost of having the machine built reckoned over the period of construction. For when he builds the machine himself he has a longer waiting period between starting to invest and receiving the first profit. If he could not earn profit on the notional interest cost, he would prefer to make an investment where there was a shorter waiting period, so that he could receive actual profit earlier. The actual profit he could plough into investment, thus acquiring (over the same waiting period) the same quantity of capital as in the case where he builds the machine for himself. (He would also have the advantage that he could change his mind and consume the profit, whereas in the first case he is committed to the whole scheme of investment once he begins.) Thus, investments with a long gestation period will not be made unless they are expected to yield a profit on the element of capital cost represented by compound interest over the gestation period (if there were uncertainty, they would have to be expected to yield more, to compensate for the greater rigidity of the investment plan).

We need not go back to Adam to search for the first pure unit of labour that contributed to the construction of existing equipment. The capital goods in being today have mutually contributed to producing each other, and each is assumed to have received the appropriate amount of profit for doing so.

So much for the supply price of an item of new equipment. How are we to reckon the supply price of part-worn equipment? Investment in new equipment is not made unless its gross earnings (excess of output over wages

bill in terms of output) are expected to be sufficient to amortize the investment over its working life, allowing for interest at the ruling rate on accrued amortization funds, as well as providing profit at the ruling rate. The supply price of an equipment which has been working for a certain time may be regarded as its initial cost accumulated up to date at compound interest, *minus* its gross earnings also accumulated from the dates at which they accrued up to the present, for this corresponds to the expectations which induced capitalists in the past to make the investment concerned.

Since initial cost is incurred at the beginning, and earnings accrue over time, the element of interest on cost in the above calculation exceeds the element of interest on earnings. Thus when an equipment has yielded a quarter of its expected total earnings, its supply price, in this sense, is somewhat more than three-quarters of its initial cost; half-way through, somewhat more than half its initial cost, and so forth, the difference at any moment being larger the higher the rate of interest. Over its life the accumulated interest on its earnings, so to say, catches up upon the accumulated interest on its cost, so that at the end of its life it is fully paid off and its supply price (abstracting from scrap value) has fallen to zero.

The value of an equipment depends upon its expected future earnings. It may be regarded as future earnings discounted back to the present at a rate corresponding to the ruling rate of interest. In equilibrium conditions the supply price (in the above sense) and the value of an equipment are equal at all stages of its life.⁶

Equilibrium requires that the stock of items of equipment operated by all the capitalists producing a particular commodity is continuously being maintained. This entails that the age composition of the stock of equipment is such that the amortization funds provided by the stock as a whole are being continuously spent on replacements. When the stock of equipment is in balance there is no need to inquire whether a particular worker is occupied in producing final output or in replacing plant. The whole of a given labour force is producing a stream of final output and at the same time maintaining the stock of equipment for future production. Nor is it necessary to inquire what book-keeping methods are used in reckoning

⁶ The equalization of the value of two annuities at any point of time entails their equalization at any other point of time. If the cost of a new machine is equal, at the moment when it is brand new, to the discounted value of its expected gross earnings, it follows that, at any later point of time, the accumulated value of the original cost and gross earnings up to date will, if expectations have been proved correct up to date and are unaffected for the future, be equal to the present value of the remaining gross earnings expected over the future. Cf. Wicksteed, 'Real capital and interest', *Lectures* (English edition), Vol. I, p. 276.

amortization quotas. These affect the relations between individual capitalists, but cancel out for the group as a whole.

In equilibrium the age composition of the stock of equipment is stable, but the total stock may be in course of expanding. The average age of the plants making up a balanced stock of stable age composition varies with the length of life of individual plants. If the total stock is remaining constant over time, the average age is equal to half the length of life. If the stock has been growing, the proportion of younger plants is greater and average age is less than half the life span. (There is an exact analogy with the age composition of a stable population.)

The amount of capital embodied in a stock of equipment is the sum of the supply prices (reckoned as above) of the plants of which it is composed, and the ratio of the amount of capital to the sum of the costs of the plants when each was brand new is higher the greater the rate of interest.⁷

Equilibrium requires that the rate of profit ruling today was expected to be ruling today when investment in any plant now extant was made, and the expectation of future profits obtaining today was expected to obtain today. Thus the value of capital in existence today is equal to its supply price calculated in this manner. The heavy weight which this method of valuing

⁷ The order of magnitude of the influence of the rate of interest is shown by the formula provided in the *Mathematical Addendum* by D. G. Champemowne and R. F. Kahn. * For this formula it is necessary to assume (a) that the total stock of capital is constant over time, (b) that earnings are at an even rate over the life of the plant. C is the capital value of an investment, K the initial outlay, r the rate of interest and T the period over which the asset earns. For values of rT less than 2 we use the approximation $C/K = \frac{1}{r}(1 + \frac{1}{2}rT)$.

On the basis, when the rate of interest is, for example, 6 per cent, a machine of ten years' life costing £100 when new must earn £13.3 per annum surplus over the current outlay on working it (including current repairs). The yield will then be 6 per cent on a capital value of £55.

A group of ten such machines of ages zero to nine years have a pattern of values, at any moment, which corresponds to the pattern over time of a single machine. It requires an annual outlay on renewals of £100 permanently to maintain the stock of machines. They represent a capital value of £550 and yield a return of £33 per annum.

If the rate of interest were 10 per cent, rT would be equal to 1 and the capital value (abstracting from a higher initial cost of machines due to the higher interest rate) would be £583; the earnings of each machine would then have to be £15.8 to yield the required rate of profit.

If the length of life of machines was twenty years, and the rate of interest 5 per cent, capital value would again be £583, and each machine would have to yield £7.9 per annum (£5 for amortization and £2.9 for interest); at 10 per cent, rT would be equal to 2; the capital value would then be £666, and each machine would have to yield £11.7 per annum.

* This appears as an appendix to my *Accumulation of Capital*.

capital puts upon the assumptions of equilibrium emphasizes the impossibility of valuing capital in an uncertain world. In a world where unexpected events occur which alter values, the points of view of the man of deeds, making investment decisions about the future, and of the man of words making observations about the past, are irreconcilable, and all we can do is botch up some conventional method of measuring capital that will satisfy neither of them.

WAGES AND PROFITS

The neo-classical system is based on the postulate that, in the long run, the rate of real wages tends to be such that all available labour is employed. In spite of the atrocities that have been committed in its name there is obviously a solid core of sense in this proposition. To return to our road builders, employment per unit of output is much higher in Gamma than in Alpha, and it seems obvious that this is connected with the fact that real wages there are much lower — that the plethora of labour keeps real wages down, and so helps to get itself employed. Let us try to see what this means.

The basic data of the system are: the labour force, the amount of capital and the state of technical knowledge, expressed as the hierarchy, ranged according to degrees of mechanization, of the possible techniques of production. In order to satisfy the neo-classical postulate of full employment, the given amount of capital must employ the given amount of labour.

At any given wage rate, the interplay of competition between capitalists, each seeking to maximize his own profits, is assumed to ensure that the technique will be chosen that maximizes the rate of profit. Thus, the technique is a function of the wage rate. The outfit of productive equipment in existence is determined by the technique and the total amount of capital. A given outfit of equipment offers a given amount of employment. Thus, we have the amount of employment as a function of the wage rate. We can then state the neo-classical postulate: the wage rate is assumed to be such that the technique of production is such that the given quantity of capital employs the given labour force. It is necessary to postulate that the amount of real wages (which is not the same thing as the wage bill but is governed by it) in relation to the cost of subsistence is at least sufficient to maintain the given labour force in being.

The condition that the given amount of capital employs the given amount of labour thus entails a particular rate of profit. But the value of the stock of concrete capital goods is affected by this rate of profit and the

amount of 'capital' that we started with cannot be defined independently of it.

What becomes of the neo-classical doctrine if we read it the other way round: that the rate of profit tends to be such as to permit all the capital that comes into existence to be employed? Suppose that the wage rate has been established at a level which yields some conventional minimum real wage, and that, the technique having been chosen which maximizes the rate of profit, the quantity of capital in existence does not employ all available labour, so that there is a reserve of unemployment. Accumulation can then proceed with unchanging technique and constant rate of profit until all available labour is employed. If population is increasing at least as fast as capital is accumulating, full employment is never attained, and the expansion of the economy can continue indefinitely (we have postulated that there is no scarcity of land, including all non-produced means of production).

So far the argument is disarmingly simple. What are we supposed to imagine to happen when there is full employment in the long-period sense, that is, when there is sufficient plant in existence to employ all available labour? One line of argument is to suppose that the capitalists who are accumulating act in a blindly individualistic manner, so that a scramble for labour sets in, the money-wage rate is bid up, and prices rise in an indefinite spiral. (It is of no use to bring the financial mechanism into the argument, for if the supply of the medium of exchange is limited, the interest rate is driven up; but what the situation requires is a fall in the rate of interest, to encourage the use of more mechanized techniques.)

Or we may postulate that the capitalists, while fully competitive in selling, observe a convention against bidding for labour — each confines himself to employing a certain share of the constant labour force. Then anyone who wishes to increase the amount of capital that he operates shifts to a more mechanized technique. Those who first make the change may be supposed to compete for wider markets and so to reduce prices relatively to money wages. A higher degree of mechanization then becomes eligible, and the switch to more mechanized techniques proceeds at a sufficient rate to absorb new capital as it accrues. Alternatively, we might imagine that an excessive number of plants of the less mechanized type are actually built, and that their redundancy, relatively to labour to man them, reduces profit margins, so that the wage rate rises and induces mechanization. (Whichever line we follow the argument is necessarily highly artificial, for in reality the state of trade is the dominant influence on investment. The situation which promotes the mechanization of production is full employment and full

order books, that is to say, a scarcity of labour relatively to effective demand, but the equilibrium assumptions do not permit us to say anything about effective demand.)

Somehow or other, accumulation may be conceived to push down the rate of profit, and raise the factor ratio.

But the very notion of accumulation proceeding under equilibrium conditions at changing factor ratios bristles with difficulties. The rate at which the factor ratio changes is not governed in any simple way by the pace at which accumulation goes on — it depends upon the form which technical innovations take and the movement of the overall level of real wages. Moreover, the effect of a given change in technique depends upon the speed at which it is made, relatively to the length of life of plant. If capital per man is rising rapidly some capitalists' plants appropriate to a variety of degrees of mechanization will be operating side by side.

Even if we can find a way through these complications, there remains the formidable problem of how to treat expectations when the rate of profit is altering. An unforeseen fall in the rate of profit ruptures the conditions of equilibrium. Capitalists who are operating on borrowed funds can no longer earn the interest they have contracted to pay, and those operating their own capital find themselves in possession of a type of plant that they would not have built if they had known what the rate of profit was going to be.

Thus, the assumptions of equilibrium become entangled in self-contradictions if they are applied to the problem of accumulation going on through time with a changing profit rate. To discuss accumulation we must look through the eyes of the man of deeds, taking decisions about the future, while to account for what has been accumulated we must look back over the accidents of past history. The two points of view meet only in the who's who of goods in existence today, which is never in an equilibrium relationship with the situation that obtains today.

In short, the comparison between equilibrium positions with different factor ratios cannot be used to analyse changes in the factor ratio taking place through time, and it is impossible to discuss changes (as opposed to differences) in neo-classical terms.

The production function, it seems, has a very limited relevance to actual problems, and after all these labours we can add little to the platitudes with which we began: in country Gamma, where the road builders use wooden shovels, if more capital had been accumulated in the past, relatively to labour available for employment, the level of real wages would probably have been higher and the technique of production more mechanized, and,

given the amount of capital accumulated, the more mechanized the technique of production, the smaller the amount of employment would have been.

POSTSCRIPT

I have included here only the negative part of this article as the constructive parts are expanded in my book, *The Accumulation of Capital*. The trouble which I was trying to expose arose from burdening the concept of a production function with inappropriate tasks. The notion of a range of possible techniques, co-existing in time in the form of projects, amongst which choices are made by firms or investment planners when new productive capacity is being set up, has a genuine operational meaning (though it is very difficult to apply in the complicated situations that arise in reality). In that context, it is appropriate to measure the investible resources about to be committed in terms of value. The difficulties that present themselves arise out of the uncertainty of the future and can be imagined to disappear in conditions of perfect tranquillity.

When presented with the task of determining the distribution of the product of industry between labour and capital, the neo-classical production function comes to grief (even in the most perfect tranquillity) on the failure to distinguish between 'capital' in the sense of means of production with particular technical characteristics and 'capital' in the sense of a command over finance.

When presented with the task of analysing a process of accumulation, the production function comes to grief on the failure to distinguish between comparisons of equilibrium positions and movements from one to another.

The remarks about equilibrium on page 78 above seemed very queer to Sir Dennis Robertson,⁸ and, indeed, they are not well worded. My point was this: a state of equilibrium is one in which each individual is satisfied that he could not do better for himself by changing his behaviour. Applied to long-lived capital equipment, this means that the stock in existence today is in all respects what it would have been if those concerned had known, at relevant dates in the past, what expectations about the future they would be holding today. But periods affected by different decisions overlap and the relevant past stretches back indefinitely. Thus, an economy can be following an equilibrium path today only if it has been following it for some time already. A thorough-going stationary state is a limiting case in which nothing changes except the date as the economy moves along its equilibrium path.

⁸ *Lectures on Economic Principles*, Vol. I, p. 95.

Jenseits der Vollbeschäftigung

Zehn Jahre vor dem Krieg, während die Weltwirtschaftskrise sich verschärfte, arbeitete Keynes an der theoretischen Grundlegung der Idee, die dem gesunden Menschenverstand schon immer einseitig gewesen war: daß in einer Marktwirtschaft, wenn Arbeitskräfte und Produktionskapazität nicht ausgelastet sind, eine Erhöhung der Ausgaben in Form von Geld auch den Ausstoß in Form von Gütern erhöht.

Warum brauchte man eine Theorie, um etwas so Handgreifliches zu beweisen, und weshalb war eine lange und heftige Auseinandersetzung nötig, ehe sie sich durchsetzte? Wie kam es, daß die gegenteilige Ansicht, die nicht nur im Gegensatz zum gesunden Menschenverstand stand, sondern auch überhaupt keinen Bezug zur Wirklichkeit hatte, Einfluß und Macht einer festgefügtten Orthodoxie hatte annehmen können? Wenn wir die Antwort wüßten, würden wir den Mechanismus begreifen, durch den eine Gesellschaft sich mit der Ideologie versorgt, die sie braucht.

Keynes hielt sie für »[...] etwas Kurioses und Rätselhaftes. Diese Doktrin muß dadurch entstanden sein, daß sie eine Menge enthielt, was der Umwelt, auf die sie projiziert wurde, nur zu willkommen war. Daß sie zu Schlüssen kam, die der einfache Laie nie erwartet hätte, erhöhte vermutlich ihr intellektuelles Prestige. Daß ihre Lehre, in die Praxis übersetzt, spartanisch und oft widerwärtig war, verlieh ihr einen Anstrich von Tugend. Daß sich auf ihr ein gewaltiger, starrer logischer Überbau errichten ließ, verlieh ihr Schönheit. Daß sich mit ihr eine Menge sozialer Ungerechtigkeiten und eindeutiger Grausamkeit als unvermeidliche Begleiterscheinung im Rahmen des Fortschritts erklären und der Versuch, diese Dinge zu ändern, als wahrscheinlich mehr Schaden als Gutes stiftend hinstellen ließ, trug ihr das Wohlwollen der staat-

lichen Autorität ein. Daß sie Rechtfertigungsgründe für die freie Betätigung der einzelnen Kapitalisten lieferte, brachte ihr die Unterstützung der hinter der Autorität stehenden herrschenden Kräfte ein«.¹

Wirklich, sie war gut verschanzt, als Keynes das Feuer auf sie eröffnete. Das Britische Schatzamt verkündete 1929 die Doktrin, die durch Anleihen finanzierten Regierungsausgaben würden die Gesamtausgaben nicht ansteigen lassen – sie würden lediglich einen unveränderten Sparbetrag von der ausländischen in die inländische Investition umleiten. Wenig später kam ein berühmter Vertreter der österreichischen Volkswirtschaftsschule nach London, um zu lehren, eine Erhöhung der Privatausgaben würde tatsächlich die Beschäftigung verringern.

Um sich durch die Dornenhecke eingefleischter Vorurteile einen Weg zu bahnen, mußte Keynes sich auf den Hauptpunkt konzentrieren: erhöhte Ausgaben, indem sie einen profitablen Markt schaffen, steigern die Beschäftigung – ganz gleich, ob sie nun von der Regierung, von Privatunternehmen oder vom Publikum stammen; ganz gleich auch, ob sie klug oder unklug gewählt sind.

Selbst in der Wirtschaftstheorie müssen alte Irrtümer schließlich vor überzeugenden neuen Einsichten kapitulieren. Bis zur Zeit des Kriegausbruchs war die Auseinandersetzung gut verlaufen. Die Erfahrung, die man während des Krieges mit der Vollbeschäftigung machte, lieferte einen groben und schlagenden Beweis dafür, daß die alte Theorie falsch war, und die Auffassung, daß es Aufgabe der Regierungen sei, ein »hohes und stabiles Beschäftigungsniveau« zu sichern, fand offizielle Aufnahme in England und Amerika. In Schweden hatte sie schon lange eine außer Frage stehende Orthodoxie gebildet. Nun fand sie auch in anderen Ländern Eingang, obwohl einige ihren Widerstand bis heute nicht aufgegeben haben.

Der alte Kampf hat der neuen Orthodoxie für immer seinen

¹ *General Theory*, S. 32–33.

Stempel aufgedrückt. Das Problem wurde unter dem Aspekt der Arbeitslosigkeit begriffen. Die Keynesche Doktrin war vom Aspekt der Mittel gegen die Arbeitslosigkeit ausgegangen; die neue Politik zielt darauf ab, eine Rückkehr zur Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Es sieht ganz so aus, als würde die Vollbeschäftigung zum Selbstzweck werden.

Keynes selbst, der, wenn ihm danach zumute war, die ganzen auf dem Kapitalismus beruhenden sozialen und moralischen Wertvorstellungen mit bitterer Verachtung behandelte, entpuppte sich schließlich als Verfechter der Marktwirtschaft. Wenn nur dieses eine Gebrechen sich beseitigen ließe, dann wäre das System »das beste, das wir kennen«. »Unsere Kritik an der geltenden klassischen Wirtschaftstheorie hat nicht so sehr darin bestanden, logische Fehler in ihrer Analyse zu finden, als darin, klarzulegen, daß ihre stillschweigenden Voraussetzungen selten oder nie erfüllt werden, so daß sie die Wirtschaftsprobleme der wirklichen Welt nicht lösen kann. Wenn unsere Kontrollzentren jedoch bewerkstelligen, ein Gesamtproduktionsvolumen festzulegen, das so weit wie möglich der Vollbeschäftigung entspricht, dann kommt die klassische Theorie von da an wieder zur Geltung. Nehmen wir an, das Produktionsvolumen ist gegeben, d. h. es wird von Kräften bestimmt, die außerhalb des klassischen Denksystems wirken, dann ist jeder Einwand gegen die klassische Analyse der Art und Weise hinfällig, in welcher der private Egoismus bestimmen wird, was im einzelnen produziert wird, in welchen Proportionen die Produktionsfaktoren miteinander zur Erzeugung des Ausstoßes verbunden werden und wie der Wert des Endprodukts zwischen ihnen aufgeteilt wird. Außerdem gibt es, wenn wir das Problem der Sparsamkeit andertweitig behandelt haben, keinen Einwand gegen die klassische Theorie hinsichtlich des Grades der Entsprechung zwischen privatem und öffentlichem Nutzen unter den jeweiligen Bedingungen der beschränkten und der unbeschränkten Konkurrenz. Somit besteht außer der Notwendigkeit zentraler

Kontrollen zur Erzielung eines Ausgleichs zwischen der Konsumneigung und dem Anreiz zur Investition nicht mehr Grund zur Sozialisierung des Wirtschaftslebens als bisher.«² Gewiß muß man zugeben, daß der Kapitalismus mit der Vollbeschäftigung, wie wir sie seit dem Krieg erlebt haben, einen imponierenden Anblick bietet – rapides Wachstum in vielen Ländern, Ausdehnung des Luxus und Verringerung des Elends; größere Freiheit und Selbstachtung des einzelnen, der nicht mehr unterwürfig um eine Anstellung nachsuchen muß, weil er sonst vor die Hunde geht. Aber Korruption, Kriminalität und Betrug haben ebenfalls zugenommen. Zweifellos sind in England und, wie ich glaube, in allen wohlhabenden kapitalistischen Ländern sozialistische Ideen auf der ganzen Linie im Rückzug begriffen. Die Labour Party war einfüchtig genug, die Behauptung aufzustellen, daß eine konservative Regierung niemals in der Lage sei, die Beschäftigung aufrechtzuerhalten, und wenn sich ihre Prophezeiung als falsch herausstellt, hat sie nichts mehr zu bieten. Der Vollbeschäftigungskapitalismus kann es sich sehr wohl leisten, die Opposition mit höheren Löhnen, Sozialversicherung, Zutritt zum Bildungsaufstieg aufzukaufen. Tatsächlich braucht der Vollbeschäftigungskapitalismus eine wohlhabende, verbürgerlichte Arbeiterklasse, um seine Produktion absetzen zu können, und er versteht es, sie sich zu schaffen. Die Überbleibsel aus schlechten alten Zeiten – Slumbewohner, alte Leute mit erbärmlichen Renten, ausgebeutete Einwanderer – sind isoliert und können nur wenig politisches Interesse für die Beseitigung ihres Unglücks erwecken.

Der Erfolg ist eindrucksvoll, doch ist er keineswegs vollkommen. Es ist ganz und gar nicht leicht gewesen, Vollbeschäftigung mit freier Marktwirtschaft zu verbinden. Zwei große Schwierigkeiten bestehen für eine Regierung, die einerseits für ein »hohes und stabiles Beschäftigungsniveau« sorgen und andererseits den Privatunternehmen größte Frei-

² *General Theory*, S. 378.

heit einräumen und dem Profitmotiv freie Bahn geben soll.

Die erste Schwierigkeit hängt mit der Zahlungsbilanz zusammen – und zwar nicht nur mit der Notwendigkeit des Exports zum Ausgleich der Importe, sondern auch mit dem finanziellen Ausgleich des zweiseitigen Stroms der Devisenzahlungen aller Art, einschließlich Kapitalbewegungen und Spekulationsgeschäften.

Kurze Zeit während des Zusammenbruchs des Goldstandards nach 1931 und dann noch einmal, solange die Kriegsbewirtschaftung anhielt, war es der Regierung eines Landes möglich, eine unabhängige Währungspolitik zu treiben. In dem Maße, wie die Kontrollen abgebaut wurden und man mehr und mehr zur freien Konvertierbarkeit der Währungen zurückkehrte, hat sich wieder so etwas wie ein Goldstandard herausgebildet. Kennzeichnend für den Goldstandard war, daß die Devisenkurse praktisch festlagen und für die führenden Finanzzentren der kapitalistischen Welt ein mehr oder minder einheitlicher Geldmarkt bestand. Folglich reagierte die Finanzlage in einem Zentrum empfindlich auf das, was sich in anderen Zentren tat. Erhöhte eines die Zinssätze, so lockte es Kapital aus den anderen an und zwang diese damit, ihre Sätze ebenfalls zu erhöhen. Hatte eines ständig eine günstige Zahlungsbilanz – das heißt: einen Überschuß auf der Einkommensseite der Handelsbilanz (höhere Exporte als Importe), der nicht durch eine entsprechende Vergabe von Nettokrediten ausgeglichen wurde –, dann sog es Liquidität von den anderen auf (indem es Gold- und andere Reserven von ihnen abzog) und zwang sie so zu Abwehrmaßnahmen.

Dieses System funktionierte stets nach dem Prinzip: »Bei Bild gewinne ich, und bei Zahl verlierst du.« Das Zentrum, das Reserven an sich ziehen konnte, befand sich in einer starken Position und war, wenn es wollte, in der Lage, die Zinssätze zu senken, die Geschäftstätigkeit zu erweitern oder die Kreditgebung zu erhöhen. Es konnte jedoch ebensogut wei-

tere Reserven sammeln. Die Zentren, deren Position schwach war, mußten die Reserveverluste bremsen, indem sie ihre Zinssätze erhöhten und zu einer Restriktionspolitik griffen. Diese Art der deflationistischen Verzerrung ist auf den Weltmarkt des Geldes zurückgekehrt und ist nun weitaus gefährlicher als vorher. Als der Goldstandard unveränderlich und unumstritten festlag, gab es keinen Spielraum für Spekulationen mit Devisenbewegungen. Angesichts des unvollkommenen, labilen Goldstandards von heute löst Schwäche in einem Zentrum ihm zuwiderlaufende Spekulationsbewegungen aus – die Erwartung, sein Kurs könnte abgewertet werden; und Stärke in einem Zentrum löst eine gegen die anderen gerichtete Spekulation aus, der das Gerücht vorangeht, sein Kurs könnte aufgewertet werden. Die Wechselkurse machen deshalb der Staatsführung eines Landes heute mehr Kopfzerbrechen, als das je der Fall war, und ihre Freiheit, die Währungspolitik auf die Inlandsbedingungen abzustimmen, wird mehr und mehr beschnitten, weil die Freiheit der Finanzleute und Spekulanten größer wird.

Die andere große Schwierigkeit (die teilweise mit dem Problem der Zahlungsbilanzstützung zusammenhängt, aber auch unabhängig davon existiert) besteht darin, daß ein hohes Beschäftigungsniveau, angesichts der Einrichtungen des liberalisierten Kapitalismus, zu stetig steigenden Löhnen und Preisen führt. Das hängt mit der Zahlungsbilanz zusammen; denn wenn die Kosten in einem Land schneller steigen als in anderen Ländern, verliert es beim Handel an Wettbewerbsvorteilen, was, an sich schon keine leichtzunehmende Angelegenheit, Gerüchten Vorschub leistet, der Wechselkurs müsse abgewertet werden, um Abhilfe zu schaffen. Abgesehen davon ist es einfach unbequem, wenn die Kaufkraft des Geldes sich stetig verringert. Willkürliche Härten entstehen, von denen einige Gruppen schwer getroffen werden (die Rentner in England haben diese bittere Erfahrung gemacht), während andere Vorteile genießen, die auf die übrigen demoralisierend wirken. Eine

allgemeine Erwartung, daß die Inflation anhält, macht erforderlich, daß alle Einrichtungen und Gewohnheiten darauf abgestellt werden, was allen Beteiligten zum Ärger gereicht. Heute wird viel darüber diskutiert, ob die Inflation »nachfrageinduziert« (*demand pull*) oder »kosteninduziert« (*cost push*) ist. Von einem bestimmten Standpunkt aus ist diese Frage bedeutungslos. Eine Steigerung der Nachfrage erhöht an sich schon bei konstanten Geldlohnsätzen die Preise und setzt die Profitspannen herauf. Sie verursacht keine anhaltende Preissteigerung. Das Wachstum der Geldlohnsätze erhöht sowohl die Produktionskosten als auch die Nachfrage nach Geld, so daß die Preise steigen. Die Ausgangslage ist damit wiederhergestellt, und die Löhne steigen erneut. Das kann zu einem kontinuierlichen Preisanstieg führen. Doch schafft eine hohe Nachfrage Verhältnisse, die das Wachstum der Löhne begünstigen. Läßt die Arbeitslosigkeit nach und sind die Lebenskosten und die Profite hoch, so nehmen die Arbeiter eine eindeutig starke Position ein, wenn sie nach höheren Löhnen verlangen, während die Verhandlungsposition der Unternehmer, die sich widersetzen wollen, schwach ist. Nachfragesteigerung und Kostensteigerung sind zwei Seiten ein und derselben Münze.

Die praktische Frage ist: Um wieviel müßte die Nachfrage zurückgehen, damit die Preise nicht steigen? Die Wirklichkeit gibt uns die Antwort. In einigen Ländern hat man die Erfahrung gemacht, daß ein Nachfragerückgang, der ausreicht, die Wirtschaft stagnieren zu lassen und das Wachstum der effektiven Produktion zu behindern, noch keine Preiserhöhungen verhilft. Wie die Dinge liegen, wird eine blühende Wirtschaft mit stabilem Geldwert wohl eine Wunschvorstellung bleiben.

Diese beiden Schwierigkeiten sind Probleme der Maschinerie, nicht der ökonomischen Realität. Das können wir feststellen, wenn wir die Situation in einem Land wie Polen mit der unserigen vergleichen. Auch Polen hat ein Problem der Zahlungsbi-

lanz, doch ist es dort ein *reales* Problem. Das Land hat keine Schwierigkeiten, seine Zahlungen mit Erträgen auszugleichen – die Schwierigkeit besteht darin, genügend Exporterlöse zu erzielen, um bezahlen zu können, was es kaufen will. Für Finanz- und Spekulationsbewegungen ist kein Raum, da die Auslandsgeschäfte zentral gelenkt werden. Polen hat wirkliche Schwierigkeiten damit, seine Wirtschaft mit hohem Investitionsniveau in Gang zu halten und zugleich die Arbeiter mit Verbrauchsgütern zu versorgen, doch kann die Unzufriedenheit der Arbeiter keinen Wettlauf zwischen Löhnen und Preisen in Gang setzen, da die Geldlöhne einer zentralen Kontrolle unterliegen.

Die kapitalistischen Länder haben weniger reale Schwierigkeiten als Polen, da ihre effektive Produktivität und ihr potentieller Reichtum weitaus größer und ihr Bedarf an rascher Investition kleiner ist. Dafür haben sie größere Schwierigkeiten mit der Maschinerie der Wirtschaftslenkung. Bereits vor Jahren sagte Kaledin voraus, daß wir, sobald die Regierungen ein Mittel zur Bewältigung des alten kommerziellen Konjunkturzyklus gefunden hätten, einen »politischen Konjunkturzyklus« erleben würden. Ein hoher Beschäftigungsstand mit steigenden Löhnen werde Klagen über die Inflation auslösen; die abnehmende Furcht vor Entlassung werde Klagen über die mangelnde Arbeitsmoral verursachen; man werde danach rufen, zur »gesunden Finanzgebarung« zurückzukehren (und dabei, wie Kaledin klar vorhersah, bei nicht wenigen Nationalökonomem Unterstützung finden). Haushaltsüberschüsse und Kreditverknappung würden schließlich eine Rezession auslösen. Die Wiederkehr der Arbeitslosigkeit müsse notwendigerweise jede Regierung, die auf Stimmen bei der nächsten Wahl angewiesen sei, in Schrecken versetzen. Gerade dadurch würde eine Erholung eintreten und die Investitionen wieder angekurbelt. Ein ewiger Kreislauf.

3 *Political Aspects of Full Employment*, in: *Political Quarterly*, Oktober/Dezember 1943.

Das hat sich als eine bemerkenswert richtige Darstellung der Verhältnisse in England unter der Regierung der Konservativen erwiesen.

Dennoch ist der politische Konjunkturzyklus, verglichen mit dem realen, sehr gemäßig, und alles in allem kann man wohl sagen, daß die Vollbeschäftigung heute zu den geheiligten Grundsätzen der konservativen Orthodoxy gehört.

Als orthodoxe Politik ist Vollbeschäftigung freilich unsinnig. Solange die Orthodoxen behaupteten, man könne nichts tun, mußte Keynes ihnen beweisen, daß etwas besser als nichts ist. Nun, da man eingesehen hat, daß wir auf jeden Fall Vollbeschäftigung brauchen, hat man darüber zu diskutieren, was getan werden soll.

Keynes' Paradoxon – Pyramidenbau, Löchergraben – hat man wörtlich genommen. Man hat berechnet, daß die Ausgaben für das, was man fälschlich »Verteidigung« nennt, sich in den USA 1958⁴ auf mehr als 11 Prozent des Brutto sozialprodukts beliefen, in Großbritannien⁵ auf beinahe 8 Prozent, was in etwa mit dem Volumen der produktiven Investition in der Industrie jedes Landes übereinstimmt. Das bedeutet, daß die jährliche Zuwachsrate der industriellen Produktionskapazität ohne zusätzliche Verluste oder einen größeren Inflationsdruck, als er ohnehin eingetreten ist, hätte verdoppelt werden können, wäre der Rüstungswertlauf gestoppt worden. Und obwohl man eine solche Politik offiziell ablehnt, spricht vieles dafür, daß die US-Regierung eine Vermehrung der Rüstungsausgaben als Korrektiv benutzen wird, sobald eine Rezession droht.⁶ Die öffentliche Meinung protestiert nicht dagegen, weil sie die Vollbeschäftigung für einen Selbstzweck hält.

Diejenigen unter uns, die man als »linke Keynesianer« be-

⁴ *Economic Review*, National Institute of Economic and Social Research, Juli 1960.

⁵ *World Economic Survey*, 1959, United Nations, S. 23.

⁶ *World Economic Survey*, 1958, United Nations, S. 186.

zeichnet hat, haben von Anfang an erklärt, die Existenz ungenutzter Ressourcen solle nicht so sehr als lästiges Problem denn als herrliche Gelegenheit betrachtet werden, etwas Nützliches zu tun. Der oberflächliche Erfolg der auf dem Rüstungswertlauf aufbauenden Vollbeschäftigungspolitik hat die linken Keynesianer unpopulär gemacht; ich habe mich schon manchmal gefragt, ob ich der letzte bin. Jetzt macht mir Herr Chruschtschow die Freude, sich uns anzuschließen. Wie er erklärt, ist es ein Irrtum anzunehmen, der kapitalistische Wohlstand bedürfe des Wettrüstens – es gebe eine Menge Gutes und Nützliches zu tun.

Für was wollen wir unsere Ressourcen verwenden? Keynes, konservativ gestimmt, wollte uns einreden, die Frage könne fallengelassen werden. Der oben zitierten Stelle geht folgende voraus: »Der Staat wird einen bestimmenden Einfluß auf die Konsumneigung ausüben müssen, teilweise durch sein Steuersystem, teilweise durch Festsetzung des Zinssatzes und teilweise vielleicht auch auf andere Weise. Außerdem dürfte der Einfluß der Bankpolitik auf den Zinssatz allein kaum ausreichen, um eine optimale Investitionsrate zu garantieren. Ich stelle mir deshalb vor, daß eine ziemlich umfassende Sozialisierung der Investition sich als das einzige Mittel zur Sicherung einer annähernden Vollbeschäftigung erweisen wird, obwohl das nicht alle möglichen Kompromisse und Kunstgriffe ausschließen muß, durch die die Staatsbehörden mit der Privatinitiative kooperieren. Darüber hinaus gibt es jedoch keinen triftigen Grund für ein staatssozialistisches System, das fast das ganze Wirtschaftsleben des GemeinweSENS erfassen würde. Es ist für den Staat nicht notwendig, das Eigentum an den Produktionsmitteln zu übernehmen. Ist der Staat in der Lage, den Gesamtbetrag der Ressourcen zu bestimmen, die zur Vermehrung der Produktionsmittel und der Grundertragsrate für ihre Besitzer eingesetzt werden, dann hat er seine Schuldigkeit getan. Außerdem können die notwendigen Sozialisierungsmaßnahmen graduell und ohne

einen Bruch mit den allgemeinen Traditionen der Gesellschaft durchgeführt werden.« Und er fügt hinzu: »Ich sehe keinen Grund zur Annahme, daß das bestehende System die gebräuchlichen Produktionsfaktoren falsch behandelt... Es ist die Bestimmung des Volumens, nicht die Richtung der tatsächlichen Verwendung, was zum Zusammenbruch des bestehenden Systems geführt hat.«

Wie kann man jedoch das Volumen als abstrakte Größe beeinflussen, ohne seinen Inhalt zu beeinflussen? Die Mittel zur Förderung der Effektivnachfrage müssen entweder die Investition oder den Konsum beleben. Wird die Investition angeregt, so lassen sich die zur Steigerung der Kapitalbildung gefundenen Methoden nicht von ihrem Ziel trennen – billiges Geld fördert den Wohnungsbau; eine Erleichterung der Gewerbesteuern hilft den großen, die Ausrüstung von Industriezonen hilft den kleinen Unternehmen; nirgends gibt es so etwas wie eine abstrakte Investition. Wird der Konsum belebt, so kommen die Ausgaben für Sozialeinrichtungen den Armen, die Steuererleichterungen den Reichen zugute. Auch einen abstrakten Konsum gibt es nicht.

Seit den Zeiten von Keynes ist das Problem, wer als Nutznießer in Frage kommt, von dem Ruf nach Wirtschaftswachstum übertönt worden. Der armselige Anblick Großbritanniens, das in der jährlichen Klassifikation der UN stets am unteren Ende rangiert, ist ein beunruhigendes Faktum. Ein besserer Status hinsichtlich der Wachstumsziffern wird für das vordringliche Ziel gehalten.

Warum machen wir uns Sorgen um das Wachstum? Zum Teil aus einleuchtenden Gründen. Eine Handelsnation darf in ihrer Wettbewerbsfähigkeit nicht hinter den anderen zurückbleiben, und in einer stagnierenden Wirtschaft gibt es keine Neuerungen, keinen technischen Fortschritt und keine sinkenden Kosten. Wenn das Realeinkommen wächst, dann können wir uns eine Erhöhung der Geldlöhne leisten, ohne einen Anstieg der Preise hinnehmen zu müssen, so daß das Infla-

tionsproblem nicht mehr so drückend ist, was wiederum auf den Außenhandel zurückwirkt. Die sozialen Probleme sind leichter zu handhaben, wenn niemand Verluste erleidet, damit andere davon Vorteile haben.

Es gibt also einleuchtende Gründe. Ich meine aber, daß der Ruf nach Wachstum zum großen Teil nur den Wunsch, zu »haben, was der Nachbar hat«, auf eine internationale Ebene transponiert. Wir denken nicht gern an das wirtschaftliche Wachstum der anderen, wenn wir selbst keines haben.

Der Hauptgrund für das schlechte Bild, das Großbritannien bietet, liegt in der Art und Weise, wie wir Vollbeschäftigungspolitik betreiben haben. Wenn wir uns in der Abschwungphase des politischen Konjunkturzyklus befinden, ist es leicht und angenehm, durch Steuerreduzierung und Konsumanreiz Abhilfe zu schaffen. Sind Dämpfungsmaßnahmen erforderlich, so lassen sich die Zügel durch Kreditverknappung und Beschränkung der Investition anziehen. Und wird die Investition gedrosselt, während die Rüstungsausgaben beibehalten werden, dann muß das wachstumsfördernde Element der Investition noch mehr gebremst werden. Das ist sicher leichtsinnig und führt zu einer fortschreitenden Schwächung unserer internationalen Position, die um so alarmierender ist, als unsere alten Rivalen, Deutschland und Japan, spektakuläre Erfolge feiern und die Vorteile, die ihnen aus der Erholung von der militärischen Niederlage erwachsen sind, größer zu sein scheinen als die Nachteile, die uns der Sieg über sie gebracht hat.

Aber was soll denn eigentlich wachsen? Was heißt Volkswohlstand? Das reale Sozialprodukt, das in den amtlichen Veröffentlichungen ausgewiesen ist, besteht aus dem Volumen der Umsätze an Gütern und Dienstleistungen, berichtet nach Preisveränderungen. Was zählt, ist das, was verkauft worden ist. »Produktive« Investition ist Investition, die Kapazität zur Erhöhung der Umsätze schafft. Slumbereinigungen, Verbesserungen der Gesundheitsfürsorge und Ausbildung, Erhal-

tung unbebauten Landes gelten nicht als »produktive« Tätigkeiten. Man streitet sich nicht darum, was für die Gesellschaft nützlich ist und was nicht, sondern darum, ob ein Gebiet für gewinnbringende Unternehmungen geschaffen wird oder nicht.

Es hängt alles davon ab, wie die Zahlung erfolgt. Alles, was man an Endverbraucher verkaufen kann, läßt sich so herstellen, daß es Profite abwirft. Was jedoch von der Gemeinschaft bezahlt werden muß, macht Steuern nötig. Güterkauf ist angenehm und Steuerzahlen eine Last.

Um es nochmals zu sagen, es handelt sich um eine Angelegenheit der finanztechnischen Maschinerie, nicht um eine der ökonomischen Realität. In den sozialistischen Ländern ist der Unterschied zwischen Steuern und Profiten bedeutungslos. Investition, Ausbildung und Sozialeinrichtungen werden aus der Umsatzsteuer bezahlt, die in den Preisen der verkauften Waren enthalten ist. In der Sowjetunion hat man kürzlich angekündigt, daß die Einkommenssteuer abgeschafft werden soll; das wird gern als eine Sache dargestellt, die bei den murrenden Steuerzahlern des Westens Neid und Verwunderung hervorruft. Dabei ist es viel verwunderlicher, daß die Sowjetunion überhaupt so etwas wie eine Einkommenssteuer gehabt hat.

Im sozialistischen System werden die Regierungsausgaben hauptsächlich aus den Profitspannen finanziert – auf die gleiche Weise, in der Geschäftsleute im Westen einen Teil ihrer Investitionsmittel ansammeln. Und die Geldmittel können nach politischen Erfordernissen entweder zum Bau von Fabriken oder zum Schulbau eingesetzt werden. Keine der beiden Investitionen kann dabei als »produktiver« gelten als die andere..

Dieses Problem der Maschinerie zur Beschaffung von Geldern ist gewichtig und folgenreich. Galbraith schildert eindrucksvoll die schwelende Prosperität der amerikanischen »Überflußgesellschaft«, soweit es das Warenangebot betrifft, und

die Armut und Schäbigkeit all ihrer Öffentlichen Dienste. In England sind wir noch nicht so weit, weder was den Überfluß noch was die Schäbigkeit betrifft. Doch ist es seltsam zu sehen, was wir uns »leisten« können und was für die Ressourcen des Landes eine zu große »Belastung« darstellt. Wir können uns zwar palastartige Bürogebäude leisten, aber nicht ausreichend Schulen von der simpelsten Art. Wir können uns eine Vielzahl von Werbeleuten leisten, aber wir sind außerstande, den Lehrern ein vernünftiges Gehalt zu zahlen. Wir können die Läden mit prächtigen Waren vollstapeln, aber es gelingt uns nicht, dafür zu sorgen, daß ein Rentner das Geld für einen neuen Mantel hat.

Die Frage, was wir mit den Ressourcen des Landes anfangen wollen, wird niemals in *dieser Weise* gestellt. Sie wird verschleiert mit den Problemen der Maschinerie. Niemand zahlt gern Steuern. Da es üblich ist, Rentabilität und Produktivität gleichzusetzen, wird die ganze Frage überhaupt nicht diskutiert. Schafft eine Vollbeschäftigungswirtschaft, in der sich leicht Profite machen lassen, und ihr habt eine produktive Wirtschaft! Unnötig zu fragen, was produziert wird und wer den Nutzen davon hat. – Wir kommen aber doch nicht daran vorbei, uns zu überlegen, was mit unseren Ressourcen geschehen soll. Phrasen über das Wachstum, das freie Spiel der marktwirtschaftlichen Kräfte, die natürlichen Absatzwege und was es sonst noch gibt, können nicht verhehlen, daß in der Wirtschaft politische Entscheidungen eine Rolle spielen. Und sobald wir einmal anfangen, uns über den Zweck der Politik Gedanken zu machen, kommen wir nicht umhin, auch über die Mittel nachzudenken. Wenn wir über die Maschinerie diskutieren, die zur Durchführung einer anderen Politik nötig wäre, setzen wir die Sonde viel tiefer an, als wenn wir erörtern, welche Politik wir wollen. Es ist leicht zu erkennen, warum die modernen Konservativen die Vollbeschäftigung als Selbstzweck auf ihr Banner geschrieben haben.

Nor is completely full employment desirable. The attainment of full employment, in this absolute sense, would require strict controls, including direction of labour. To raise the average of employment from 86 per cent (the average for Great Britain, 1921-38) to, say, 95 per cent, would be compatible with a much greater amount of individual liberty than to raise it from 95 per cent to 98 per cent. To raise it from 95 per cent to 98 per cent (not momentarily - but on the average) would involve great sacrifices of liberty, and to raise it from 98 per cent to 100 per cent would involve complete conscription of labour.

No one regards 100 per cent employment as a desirable objective. 'Full employment policy' does not mean aiming at 100 per cent employment, but aiming at a continuous level of employment as near to 100 per cent as is practicable with the methods of control which are acceptable to the public. In what follows I shall use the phrase 'full employment' loosely, to mean 'as near full employment as is reasonable'.

This use of language, though not exact, is sufficiently clear for all practical purposes.

In England, we are now living under a regime where it is generally accepted that it is the duty of government to maintain full employment. This was accepted even before the Labour Government came into power. For us, this is a great revolution in ideas. During the great slump of the '30s it was the orthodox and official view that government action could not increase employment. In 1929, when Lloyd George was running an election campaign on the promise to abolish unemployment by means of government outlay on public works, the Treasury enunciated the doctrine that government outlay could not, in fact, increase the total level of investment.³

Looking back now, it seems almost incredible that such views should have been taken seriously. There are still in England many who are sceptical or unsympathetic about the new policy, but they have to use far more subtle and sophisticated arguments than the 'Treasury View' of 1929.

The change in official and orthodox ideas is of the greatest importance. But up to the present we are living in a fool's paradise. We have accepted a full employment policy, and we are in fact enjoying a high level of employment. There is some unemployment in certain areas, where reconversion to peace-time production is held up for want of buildings. Apart from this there is substantially 'full employment' in the sense of as high a level of employment as is reasonable to expect.

But this is largely a coincidence. It has little to do with the new policy, ³ Command Paper, 3331.

OBSTACLES TO FULL EMPLOYMENT

VARIOUS definitions of 'full employment' have been used by English writers. Keynes originally used a definition in terms of Marshall's concept of 'disutility of labour'.¹ Beveridge says there is full employment when there are more unfilled vacancies than unemployed workers.² Others call full employment the level of employment at which money-wage rates begin to rise.

On all these definitions there may be large numbers of workers unemployed when 'full employment' is said to exist. It is preferable to take a simple-minded definition, and to say that there is 'full employment' when no one is unemployed.

There is a difficulty in giving a precise definition of 'available labour'. Hours of work may vary. The number of married women 'available' for employment may not be clear cut. But if we can take a rough working definition of 'available labour' then we may say that 'full employment' exists when all available labour is employed.

This is a state of affairs that can never be completely attained. In a changing world there are always bound to be, at any moment, some workers who have left one job and have not yet found another.

Technical changes and changes in tastes both at home and in foreign markets bring about shifts in demand between industries. Although seasonal unemployment could be very much reduced by dovetailing operations with different seasonal peaks, there is probably an irreducible minimum of seasonal unemployment in some districts. Changes in occupation for personal reasons will always be going on. So long as such shifts in employment are taking place, there is always likely to be some unemployment even when the general demand for labour is very high. Thus completely full employment can never be seen.

¹ *General Theory of Employment, Interest and Money*, p. 15.

² *Full Employment in a Free Society*, p. 18.

Nationaløkonomisk Tidsskrift, 1946. This paper is based on a lecture given to the Nationaløkonomisk Forening at Copenhagen on 6 December 1946.

because just now there would be full employment in any case. At the moment we are living in an inflationary situation — that is, there is an excess of demand over supply for labour as a whole. The acute shortage of houses, due to bombing and to the cessation of building during the war; the drive for exports, which is being conducted not in order to maintain employment, but in order to balance our trade; the great reduction in private stocks of clothes, furniture, and so forth combined with war-time savings ready to be spent on goods as soon as they become available; and the requirements of industry for reconversion to peace-time production — all these add up to an effective demand for labour in excess of supply.

The consequent tendency to inflation is kept in check by the methods evolved during the war. Heavy taxation, rationing, control of prices, a vague and unformulated, but nevertheless fairly successful wages policy, control of imports, licensing of private investment, propaganda for saving, in short, all war-time methods of checking inflation are still in force. These methods are fairly well understood by the Government, and accepted with more or less good-natured grumbling by the public.

If it were possible to keep up permanently a condition of near-inflation and run the machine on the brakes — that is, with controls to curb excessive demand — employment policy would be straightforward and comparatively easy to manage.

The real test of the new policy will come when there is a fall in demand. How will it be met? The danger may come from within or from without. Let us first consider the internal danger. There may be a fall in the rate of private investment when the reconstruction boom comes to an end, but this is unlikely to be serious. Industrial investment, in equipping factories and so forth, has never been a very large part of all home investment. The main bulk of home investment is in building and civil engineering. If the Government can control the rate of building, the investment plans of nationalized industries, and the timing of large schemes, such as the electrification of rural districts, then it should be possible to plan for a steady level in the great bulk of investment. This in itself would help to steady private investment because it would go a long way towards stabilizing incomes, and therefore the general level of profits. Further, by consultation and persuasion, without overt control, the large firms can probably be induced to fit their investment plans into a national scheme. And a small uncontrolled fringe would probably not be very unstable.

The White Paper on Employment Policy⁴ issued by the late Coalition Government was not based upon this point of view. It was based rather on

⁴ Command Paper 6527.

the conception of 'counter-cyclical' government investment, that is, the idea that the Government should step in and increase its own investment when private investment falls off, and slow down its own investment when private investment increases. In my view, this policy is fundamentally wrong. It means giving private enterprise the first choice. When private firms choose to make investment they can. When they no longer want labour, the Government will use the labour for something or other. When private investment recovers, the Government must release labour again, so that it can be used for profitable investment. This whole point of view is subject to the gravest objection. Once we have accepted the idea that it is the business of the Government to see that labour is always employed, we must go on to admit that it is the business of the Government to see that labour is employed in the most useful possible way: that is to say, that schemes of investment should be directed to meet the needs of the community, and not to suit the whims and fancies of profit-seeking firms.

Indeed, it is impossible for the State to divest itself of responsibility for the direction of employment once it has accepted responsibility for the total amount of employment. There are many in England at present who advocate the use of 'global methods' designed to affect the total employment without exercising any discrimination over the allocation of labour between uses. But this is in fact impossible. Any policy, even if it is purely global in conception, will produce concrete results and have an influence upon the direction of employment. The decision not to interfere with private investment is itself a positive decision.

Thus the responsibility for deciding how the influence of the State upon the direction of employment is to be used cannot be escaped.

The problem of deciding what are the 'needs of society' and of adjudicating between conflicting needs is by no means simple. There is no one Platonic ideal of the 'best use of the nation's resources'. Conflicts of interest and conflicts of ideology are bound to persist. But somehow or other a democracy does decide what it wants. In England at present there is no doubt that the people want more than, in fact, can be done at all quickly. Housing — first in the sense of some kind of a roof over everyone's head, later in the sense of improving the disgraceful condition of our great cities and our backward rural districts. Re-equipment of industry — not for the sake of profit, but for the sake of meeting our desperate foreign trade position and for raising the general standard of production and therefore of consumption. Improvement of our education and our health services, which involves large investment in building and equipment as well as in training of personnel. Improvements in the efficiency and amenity of our

transport system. Improvements in the amenity of the countryside (there are many cottages in England which are without gas or electricity and even without piped water) which are desirable both for their own sake and to check the drift away from agriculture, which is one of our serious economic problems. These and many other 'social needs' are agreed by the nation, in the vague and yet definite sense in which democracies do agree upon their needs.

The task of deciding between these needs, and reducing them to a scheme of priorities, must be the duty of the Government. The methods to be used are still in course of evolution, and no doubt they will work clumsily, and be the subject of much dispute and criticism. But a merely passive policy of compensating the vagaries of private enterprise would be the least hopeful of all possible methods of solving the problems involved.

The 'counter-cyclical' policy is subject to another objection. It is very unpractical. It is not at all easy to switch on and off schemes of investment at a moment's notice, or even at six months' notice. Besides, private and public investment are often closely bound up together. You cannot have factories built during the boom and wait for the next slump to make roads up to their gates. It is essential for a sane employment policy that investment should be planned as a whole and not merely stabilized by 'counter-cyclical' public works.

The second branch of the White Paper policy is to maintain consumption when investment falls off. When investment falls, incomes decline and there is 'secondary unemployment' due to the fact that consumers have less money to spend. The suggestion is that, at such a moment, the purchasing power of consumers should be increased, and the general level of demand for consumption goods kept up, so as to fend off the 'tertiary unemployment' which follows when consumer goods industries become less profitable, and investment in them in turn falls off.

The prejudice which still exists in the British Treasury (or which, at any rate, still existed when the White Paper was written) made it impossible to advocate remission of taxation and the deliberate creation of a budget deficit as a means of maintaining purchasing power. They did, however, suggest the creation of a deficit in the social insurance funds by reducing weekly contributions when demand threatens to fall. This would make rather a feeble contribution to solving the problem. Many more or less fanciful schemes for regulating purchasing power have been suggested by English economists. These seem often to be rather perverse. There is something repugnant to common sense in the idea of giving money to people to spend just in order to keep up the market for goods and make

industry profitable. Ordinary people consider that they should be given money either because they deserve it, or because they need it, not just in order to make a market. It is necessary to provide at least the appearance of equity in releasing purchasing power even if the motive is to stabilize employment. The least arbitrary of these schemes is the device of 'deferred pay' invented by Lord Keynes as a measure of war-time finance. Part of the income tax paid is credited to the individual to be refunded at the decision of the Government. This provides a fund of purchasing power which people regard as their own money, which can be released when demand for consumer goods is threatening to fall.

This scheme was used, to a small extent, during the war, and the arrears of tax credited to the public are held up at present, to be released when the supply of consumer goods becomes adequate — that is to say, when normal demand no longer exceeds supply. The release of the credits would provide a stimulus to demand which could be regulated, in time and in amount, so as to give a salutary shock to the economy when a failure of demand is threatening. There is no reason why this system should not be permanent, so that there are always arrears of potential purchasing power in hand, to be released when required to maintain demand.

These methods can be used to prevent an internal failure of demand. But for Great Britain, and equally in Denmark, the main danger does not lie inside the country, but outside — that is, in a fall in demand for exports, whether due to a slump in the outside world or to a long-period change.

This would present a difficult situation even for a fully planned economy. It creates two problems — how to maintain employment and how to deal with the balance of payments.

If demand falls in export industries, work must be found for the labour released. If exports are highly specialized, this is by no means an easy matter. It is of little use just to increase purchasing power in general. Plans should be drawn up specifically for (a) buying up and using or storing products formerly exported, (b) turning labour to alternative products, or (c) arranging an alternative foreign outlet to replace the lost market. Such plans are not easy to work out satisfactorily, and although there is much talk in England now about employment policy, it may be doubted that plans on these lines are actually being prepared. If the world slump were to come soon there would be little difficulty, for the home market is starved of goods, and would eagerly absorb what is at present being exported. So far as miscellaneous consumer goods are concerned, actually the same goods could be sold at home. And where the same goods are not appropriate, alternative uses for labour could easily be found. For a country whose

exports are primarily agricultural the difficulty would probably be greater, and alternative employment might be harder to arrange.

If the immediate problem of maintaining employment is solved by switching labour from the foreign to the home market, the further problem will arise of switching it back again when the foreign market recovers. This must require a fairly high degree of control over industry. For if we are to do without the brutal methods of a market economy – unemployment and bankruptcy – we must have other means of directing production.

The problem of maintaining employment when export demand falls off is complicated and difficult enough, but if it is solved a worse difficulty remains – the problem of the balance of payments.

The 'natural' remedy for a fall in exports, under *laissez-faire* conditions, is a fall in employment and in income, which reduces demand for imports also (though not necessarily to the same extent). But if employment is successfully maintained, then the demand for imports does not fall, and the balance of trade runs into a deficit. For a country with ample monetary reserves this would not matter. But for Great Britain it would present a very serious problem. Discussions are going on now as to means to help countries which do their duty to the world by maintaining their demand for imports in face of a slump elsewhere. Let us hope that some world agreement will be arrived at on these lines, for the provisions of the Bretton Woods fund only scratch the surface of the problem.

The main remedy for a trade deficit envisaged under Bretton Woods is exchange depreciation. But this is not a remedy appropriate to the disease. If the trouble is caused by a decline in total world demand, there is first of all very little reason to expect that depreciation would bring about a recovery of exports for a particular country. Depreciation works by reducing the *relative* price of the country's exports, and, in a general slump, there are probably very few commodities for which price-elasticity of demand is high. Moreover, even if it does do good from the point of view of the country in question, it can do so only at the expense of other countries, for it works by improving the competitive position of the depreciating country, and securing for it a larger share of the shrunken world trade, by reducing the share of its rival producers. No remedy is beneficial to the world as a whole that does not increase the total of world demand.

Behind this balance of trade problem again lies a further difficulty – the difficulty of distinguishing cyclical from long-period changes in foreign demand. The remedies required are quite different in the two cases. If demand for exports has fallen temporarily, the capacity of the export industries should be preserved with the utmost care, and any transfer of

labour from them made with an eye to restoring it to them as soon as possible. Imports should be kept up as far as reserves permit. But if the change is permanent it is necessary as quickly as possible to reduce the productive capacity of the trade which has lost its market – to foster, if possible, alternative exports, and if that cannot be done, to set about cutting down imports. Thus a mis-diagnosis of the situation would lead to a totally wrong policy being pursued; the medicine for one disease is poison in another, and diagnosis will never be easy, since long-run and cyclical changes are often mixed up together.

At the present time, framing of policy is particularly difficult, for one great unanswerable question hangs over everything – what will the USA do in the coming slump? We can be pretty sure that history will not repeat itself, and economists planning now for the return of the 1930s would be like the generals who are accused in peace-time of planning to win the last war.

The most that one can say is, that we must prepare for a flexible policy and for an intelligent and quick response to events.

Flexibility requires control. It is a popular error that bureaucracy is less flexible than private enterprise. It may be so in detail, but when large-scale adaptations have to be made, central control is far more flexible. It may take two months to get an answer to a letter from a government department, but it takes twenty years for an industry under private enterprise to readjust itself to a fall in demand.

For this reason, full-employment policy requires a high degree of central control over the economic system. Just how much control remains to be seen. The problem of combining the necessary degree of control with the traditional methods of democracy is the dominating political problem of the present time.

If all these problems are successfully solved, certain difficulties arise from the very success of the full-employment policy.

For people who have a secure income in any case, full employment is a great nuisance. There are no domestic servants, the theatres are always full and the holiday resorts overcrowded. Goods are in short supply, not because less are produced, but because other people are consuming more. Shopkeepers become over-bearing instead of obsequious.

For managers in industry discipline is hard to preserve because workers are no longer frightened of losing their jobs.

Unpleasant tasks such as coal-mining cannot recruit labour on the old terms.

All these 'drawbacks' are, of course, the reverse side of the advantages of full employment for the mass of the people.

Finally, there is the problem of preserving the value of money. If the demand for labour is strong, money-wage rates tend to rise, and since the demand for commodities is also high, prices rise with costs. A successful employment policy, just because it is successful, entails a chronic danger of inflation.

Up till now, in England, the 'vicious spiral' has been kept within bounds, but we have no definite wages policy, nor are we likely to have one, for individual Trade Unions are jealous of their independence.

The danger of an all-round rise in wages could probably be dealt with by an over-all understanding with the Trade Unions, but the problem of relative wage changes is not easy to solve. There are many trades, of which mining is the chief example, where wages are obviously too low, whether we consider it from the human point of view of the disagreeableness and danger of the work, or from the economic point of view of the need to attract labour away from less onerous occupations. So long as unemployment was general, a completely irrational wage system could persist, but once there is full employment, wages must conform broadly to the text-book rule of equalizing the 'net advantages' of different occupations. The process of raising wages which are too low, involves raising the general level of wages (no one advocates lowering wages rates which are relatively high) and therefore is likely to involve a rise in the cost of living. Thus even right and necessary wage changes contain the threat of the 'vicious spiral'.

All this sounds pessimistic, but only because dangers and difficulties can be clearly foreseen. Whatever may happen, we are better off if our eyes are open, and nothing that can happen now can be so bad as the blind misery of the great slump.

the sacrifice of international division of labour, but the total of world activity is also likely to be reduced. For while an increase in the balance of trade of one country creates a situation in which its home rate of interest tends to fall, the corresponding reduction in the balances of the rest tends to raise their rates of interest, and owing to the apprehensive and cautious tradition which dominates the policy of monetary authorities, they are chronically more inclined to foster a rise in the rate of interest when the balance of trade is reduced than to permit a fall when it is increased. The beggar-my-neighbour game is therefore likely to be accompanied by a rise in the rate of interest for the world as a whole and consequently by a decline in world activity.

The principal devices by which the balance of trade can be increased are (1) exchange depreciation, (2) reductions in wages (which may take the form of increasing hours of work at the same weekly wage), (3) subsidies to exports and (4) restriction of imports by means of tariffs and quotas. To borrow a trope from Mr. D. H. Robertson, there are four suits in the pack, and a trick can be taken by playing a higher card out of any suit.

Before proceeding any further it is necessary to make a digression, for it has sometimes been denied that the restriction of imports will increase home employment.⁴ This view appears to arise from a confusion as to the nature of the classical argument for free trade. The classical argument states that (with certain well-known exceptions) the pursuit of profit will bring about the specialization of resources and the distribution of trade between nations in such a way that the maximum of efficiency is achieved. Any arbitrary interference with the channels of trade will therefore lead to a decline in efficiency, and a reduction in the amount of output obtained from a given amount of resources. This argument, on its own ground, is unexceptionable. But in the nature of the case it can throw no light upon the division of a given total of employment between nations. It tells us that, with given employment, output per head will be higher when trade is free. It cannot tell us that when one country increases its share in world employment, at the expense of reducing output per unit of employment, its total output will be reduced. Still less can it tell us that employment in any one country cannot be increased by increasing its balance of trade. Indeed it is obvious to common sense that a tax upon imported goods will lead to an increase in the output of rival home-produced goods, just as a tax

⁴ See *General Theory*, p. 334. Mr. Keynes offers himself as a sacrifice. But (*pace* Sir William Beveridge) it was never the orthodox view that a tariff cannot lead to an increase in employment in the short period; see Pigou, *Public Finance*, p. 224.

BEGGAR-MY-NEIGHBOUR REMEDIES FOR UNEMPLOYMENT

FOR any one country an increase in the balance of trade is equivalent to an increase in investment and normally leads (given the level of home investment) to an increase in employment.¹ An expansion of export industries, or of home industries rival to imports, causes a primary increase in employment, while the expenditure of additional incomes earned in these industries leads, in so far as it falls upon home-produced goods, to a secondary increase in employment. But an increase in employment brought about in this way is of a totally different nature from an increase due to home investment. For an increase in home investment brings about a net increase in employment for the world as a whole, while an increase in the balance of trade of one country at best leaves the level of employment for the world as a whole unaffected.² A decline in the imports of one country is a decline in the exports of other countries, and the balance of trade for the world as a whole is always equal to zero.³

In times of general unemployment a game of beggar-my-neighbour is played between the nations, each one endeavouring to throw a larger share of the burden upon the others. As soon as one succeeds in increasing its trade balance at the expense of the rest, others retaliate, and the total volume of international trade sinks continuously, relatively to the total volume of world activity. Political, strategic and sentimental considerations add fuel to the fire, and the flames of economic nationalism blaze ever higher and higher.

In the process not only is the efficiency of world production impaired by

¹ See below, p. 192, note 5 for an exceptional case.

² Unless it happens that the multiplier is higher than the average for the world in the country whose balance increases.

³ The visible balances of all countries normally add up to a negative figure, since exports are reckoned f.o.b. and imports c.i.f. But this is compensated by a corresponding item in the invisible account, representing shipping and handling costs.

upon any commodity will stimulate the output of substitutes for it.⁵

The popular view that free trade is all very well so long as all nations are free-traders, but that when other nations erect tariffs we must erect tariffs too, is countered by the argument that it would be just as sensible to drop rocks into our harbours because other nations have rocky coasts.⁶ This argument, once more, is unexceptionable on its own ground. The tariffs of foreign nations (except in so far as they can be modified by bargaining) are simply a fact of nature from the point of view of the home authorities, and the maximum of specialization that is possible in face of them still yields the maximum of efficiency. But when the game of beggar-my-neighbour has been played for one or two rounds, and foreign nations have stimulated their exports and cut down their imports by every device in their power, the burden of unemployment upon any country which refuses to join in the game will become intolerable and the demand for some form of retaliation irresistible. The popular view that tariffs must be answered by tariffs has therefore much practical force, though the question still remains open from which suit in any given circumstances it is wisest to play a card.

Exchange depreciation and a reduction in the level of money wages lead to an increase in the balance of trade, provided that each stands above the optimum level. A subsidy to exports will increase the balance of trade provided that foreign demand has an elasticity greater than unity,⁷ while restriction of imports by quotas will increase the balance of trade provided that home demand has an elasticity greater than unity. These four

⁵ The argument is backed up by the contention that 'exports pay for imports', see, e.g. Beveridge and others, *Tariffs: the Case Examined*, Chapter VI. It is admitted that in some circumstances imports may be curtailed without exports falling to an equal extent, but this entails an increase in foreign lending, and it is argued that if foreign lending increases, home investment must decline (*loc cit.*, p. 57). Now when the imposition of a tariff increases the balance of trade the increase in foreign lending which is required to prevent a rise in the exchange rate is brought about by a fall in the home rate of interest, and this is calculated to increase, not diminish, the volume of home investment. The flaw in the argument consists in overlooking the fact that an increase in home income will increase saving, so that increased foreign lending is not made at the expense of lending at home.

The classical, as opposed to the neo-classical, argument is usually set out upon the assumption that full employment is the normal state, and in the classical system of analysis the question of a beggar-my-neighbour increase in home employment does not arise.

⁶ Beveridge, *op. cit.*, p. 110.

⁷ When the foreign demand is inelastic a tax on exports (as in Germany in 1922) or restriction of output (as in many raw-material-producing countries in recent years) will increase the balance of trade, while at the same time reducing the amount of employment in the export industries, and increasing the ratio of profits to wages in them. In these circumstances, therefore, an induced increase in the balance of trade may be accompanied by no increase, or even a decrease, in the level of employment.

expedients are thus all limited in their scope. A tariff reduces the volume of imports, and tends to reduce their foreign price, even when home demand is inelastic. Total expenditure by home consumers upon imports, including tax payments, may increase, but the payment to foreigners must be reduced. Tariffs thus provide an expedient for increasing the balance of trade which can still be used when all else fails.

We must now consider the effect upon home employment of an increase in the balance of trade brought about by each of the four expedients. To simplify the discussion we may postulate that the funds necessary for a subsidy are raised, or the receipts from import duties expended, in such a way as not to interfere with the distribution of income or to alter thriftiness in the home country.⁸ Each expedient must be supposed to produce its own full effect. For instance, it must not be supposed that the influence of a fall in the exchange rate on the balance of trade is counteracted by a rise in money wages, or that a tariff leads to a rise in the exchange rate.

A fall in the exchange rate, or in money wages, causes a primary increase in employment in export industries, and in industries producing goods rival to imports.⁹ For a given increase in the value of exports (in terms of home wage units) the increase in employment will be greater the greater is the elasticity of supply, and for a given decrease in the value of imports it will be greater the greater is the elasticity of foreign supply and the greater is the elasticity of supply in the rival home industries. It is possible that an increase in the balance of trade may lead to no primary increase in employment. For instance, suppose that the elasticity of home supply of export goods is zero and the elasticity of demand for import goods unity. Then a fall in the exchange rate will lead to a proportional increase in the value of exports, without any increase in their volume, and consequently without any increase in employment in the industries producing them, while the value of imports and the output of rival commodities will be unchanged.

In the case of a subsidy the primary increase in employment is in the

⁸ The manner in which funds are raised or receipts expended is, of course, of the utmost importance, but analysis of the effects of changes in fiscal policy on employment can easily be superimposed upon the analysis here set out. For instance if receipts from import duties are paid into a sinking fund, or used to relieve taxation on the rich in such a way as to increase their savings, there will be an increase in thriftiness which will counteract the effect upon employment of increased foreign investment.

⁹ If the elasticity of demand for imports is less than unity, there will be a primary decrease in employment in these industries, since additional expenditure upon imports will be made at their expense, but in this case a given increase in the balance of trade must entail so much the greater increase in exports.

export industries alone,¹⁰ while in the case of a tariff the primary increase is in the industries rival to imports¹¹ and in the industries benefited by the expenditure of the receipts from duties.¹² In the case of quotas the primary increase is in the rival industries alone.

In each case, the increase in incomes due to the increased balance of trade will lead to secondary employment. Thus even when there is no primary increase in employment at all, total employment will increase as a result of the increased balance of trade. The lower are the elasticities of supply in the industries primarily affected the greater will be the increase in profits, relatively to wages, in them, and the smaller the increase in expenditure coming from them. Thus the secondary increase in employment is likely to be smaller the smaller is the increase in primary employment.

We must next consider the effect of the various expedients upon real income per unit of employment. Output per unit of employment normally falls off as employment increases. For a given increase in employment the decline in output per unit of employment will be greater in the case of subsidies, tariffs or quotas than in the case of exchange depreciation or a fall in wages, since advance is being made upon a narrower front. This is merely another way of stating the classical argument that the mal-distribution of resources due to an artificial stimulus of particular industries leads to a decline in output for a given level of employment.

The change in income per unit of employment will also be influenced by the effect of the various expedients upon the terms of trade. An improvement in the terms of trade, that is, a rise in the price of exports relatively to the price of imports represents an increase in incomes, per unit of employment, earned in export industries, relatively to the cost of imported commodities. If the total value of imports and of exports is more or less commensurate an improvement in the terms of trade will therefore bring about a rise in the average real income per unit of employment for the country as a whole.

A fall in money wages which affects all industries equally, is equivalent, as we have seen, to an equal proportional fall in the exchange except in respect to obligations fixed in terms of home currency. Abstracting from

¹⁰ While there may be a primary decrease in employment in industries whose costs are raised as a result of the increase in output of export goods or whose receipts are reduced by the collection of funds for the subsidy.

¹¹ While there may be a primary decrease in employment in the industries whose costs are raised.

¹² In general, the more elastic is the demand for imports the larger will be the increase in the output of the rival industries and the smaller the proceeds of the duties.

them for the moment, we may conduct our discussion in terms of exchange depreciation alone, the argument being made applicable to a fall in wages by means of reckoning prices and incomes in terms of home wage units.

A fall in the exchange rate, which stimulates the output of export goods and reduces the demand for import goods, leads to a fall in the world price of both types of goods, and a rise in the home price. Since the prices of both types of goods move in the same direction it is impossible to say out of hand what the effect will be upon the terms of trade.

The fall in the world price of export goods in the first instance will be greater the less elastic is the foreign demand for them, and the more elastic is the home supply; while the fall in the price of import goods will be greater the more elastic is the home demand and the less elastic is the foreign supply. It can be seen that if the elasticity of foreign demand for exports is equal to the elasticity of foreign supply of imports, while the elasticity of home supply of exports is equal to the elasticity of home demand for imports, the initial effect of a fall in the exchange rate will be to move both sets of prices to the same extent, so that the terms of trade are unchanged. Further, if the foreign elasticity of supply exceeds the foreign elasticity of demand in the same proportion as the home elasticity of demand exceeds the home elasticity of supply, the terms of trade are unchanged.¹³

In general, each country is more specialized in respect to the goods which it produces than in respect to the goods which it consumes, so that any one country plays a more dominant role in the world supply of those goods which it exports than it plays in the world market for those goods which it imports. In general, therefore, the world demand for the exports of one country is less elastic than the world supply to it of those goods which it imports. So far as the foreign elasticities are concerned, there is thus a strong presumption that a fall in the exchange rate will turn the terms of trade in the unfavourable direction.

Each country imports a large number of commodities which cannot be produced at home, so that the elasticity of demand for imports tends to be low. The elasticity of supply of exports will depend upon the particular types of goods in question, and upon the general state of trade. In slump conditions, such as prevail when the game of beggar-my-neighbour is most

¹³ Let p be the home price of imports and q of exports. Let eh and ef be the elasticities of home demand for imports and foreign demand for exports, and ηh and ηf the elasticities of home supply of exports and foreign supply of imports. Then the adverse change in the terms of trade is $\frac{dp}{p} - \frac{dq}{q}$, which is equal to $k \left(\frac{\eta f}{eh + \eta f} - \frac{ef}{\eta h + ef} \right)$. Thus the change in the terms of trade is adverse or favourable according as $\frac{\eta h}{eh}$ is greater or less than $\frac{ef}{\eta f}$.

in vogue, the elasticity of supply of all commodities, except certain agricultural products, is likely to be high. It is thus only in exceptional cases that the home elasticity of demand can exceed the home elasticity of supply to a sufficient extent to compensate for the excess of the foreign elasticity of supply over the foreign elasticity of demand, and in general a fall in the exchange rate must be expected to cause a deterioration in the terms of trade.

An exceptional case would occur if the home supply of exportable goods were perfectly inelastic. There would then be no fall in the world price of exports, while unless either home demand for import goods is perfectly inelastic or the foreign supply of them perfectly elastic, there will be some fall in the price of imports, and the terms of trade will become favourable when the exchange rate falls. Thus for an agricultural country which produces a considerable proportion of the world supply of some commodity, the drawbacks of an inelastic world demand for its exports may be overcome by a sufficiently inelastic home supply. A country for which an inelastic foreign demand is combined with a highly elastic home supply will suffer a serious deterioration in the terms of trade as a result of exchange depreciation.

The importance of the home country in world markets will also affect the result. The change in world prices brought about by exchange depreciation will in general be smaller the smaller is the country concerned, and the narrower will be the range of the possible changes in the terms of trade. A large country is likely to suffer a greater deterioration in the terms of trade, when its exchange depreciates, than a small country, but at the same time it is only for a very large country that a favourable movement in the terms of trade can possibly occur, for it is only a large country which can exercise an appreciable influence on the world prices of the goods which it imports.

The effect upon the terms of trade of a fall in money wages differs from the effect of depreciation in so far as there are foreign obligations fixed in terms of home currency. These are unaffected by a fall in the exchange rate, while a fall in wages raises the cost of payments and the value of receipts in terms of home wage units. Thus, in so far as payments fixed in terms of home currency are an appreciable element in invisible imports, the deleterious effect of a fall in wages upon the terms of trade will be greater than the effect of a corresponding depreciation in the exchange, while a larger increase in the balance of trade, in terms of wage units, will require a larger fall in wages, and so entail larger changes in the prices of other imports and exports. In so far as receipts fixed in terms of home currency are

an appreciable element in invisible exports, the deleterious effect of a fall in the exchange rate will be greater.

A subsidy to exports leads to a fall in the world price of export goods which will be greater the less elastic is foreign demand and the more elastic is home supply. In so far as the price of import goods is affected at all, it must be raised. The output of export goods is increased, and their price in the home market, in which they are not subsidized, is raised,¹⁴ so that the price of imports which are rival in the home market to exportable goods may be raised. A subsidy to exports therefore causes an unfavourable movement in the terms of trade.¹⁵ In this respect a subsidy is necessarily more deleterious than exchange depreciation or a fall in money wages.

A tariff leads to a fall in the world price of import goods, which will be greater the less elastic is foreign supply and the more elastic is home demand.¹⁶ In so far as it affects the price of exports it must raise them. Raw materials entering into export goods may be subject to duties, while the increase in the output of home goods which are substitutes for imports may raise the price of the exportable goods. A tariff therefore has a favourable effect upon the terms of trade.

Neither a tariff nor a subsidy can normally be applied to the invisible exports and imports (with the exception of shipping services). Where it is possible to increase the invisible balance by means of exchange depreciation without any adverse effect upon the terms of trade (for instance when the main invisible export consists of receipts fixed in terms of foreign currency), the advantage of a tariff, as opposed to exchange depreciation, is *pro tanto* diminished, and the disadvantage of subsidies increased.

The restriction of imports by means of quotas does not have the same effect upon the terms of trade as a tariff, since it leads to a rise in the home price of import goods, while preventing the restriction in home consumption from lowering the foreign price. A quota upon imports has much the same effect as an increase in the degree of monopoly amongst foreign suppliers. It leads to a deterioration in the terms of trade, while the benefit from the raised price to the home consumer, which goes to the exchequer under a tariff, goes to the foreign producers under a quota.

We have so far considered the terms of trade only in the light of the production of export goods.

¹⁴ Services such as transport must be regarded as exports in so far as they enter into the production of export goods.

¹⁵ Income per unit of output in the export trades is not reduced, but real income per unit of output for the country as a whole is reduced by the levy of funds to pay the subsidy.

¹⁶ This is known as 'making the foreigner pay the tax'. If foreign supply is perfectly inelastic, price to the home consumer is not raised by the import duty at all and 'the foreigner pays the whole of the tax'.

considered. A cut in wages leads to a redistribution of real income in favour of the fixed-income classes, and an increase in the burden of indebtedness within the home country. For this reason a cut in wages is undesirable so long as any other expedient will serve, even if it can be brought about smoothly without the distress and wastage of industrial disputes, and even if it can be made equal in all industries so as to avoid arbitrary redistribution of income and activity between them.

Depreciation of the exchange rate has the disadvantage of being regarded as a breach of international good faith, while the apprehension of a fall may have serious effects upon the international financial position of the home country.

Tariffs and subsidies bring well-known political evils in their train, from which the more general, automatic and inhuman mechanism of exchange depreciation is comparatively free, while tariffs foster monopoly by violently reducing the elasticity of demand for home goods formerly subject to foreign competition, and so making the gains of monopolization more tempting to the home producers. Tariffs, it is true, have the advantage that they are selective, and may be devised in such a way as to bring about the minimum decrease in real wages for a given increase in employment, but actually they are not always devised with this end in view.

All expedients are subject to the objection that they are calculated to promote retaliation; indeed this is the very nature of the beggar-my-neighbour game. Which expedient is the least dangerous from this point of view will depend upon general political considerations.

When a nation, hard pressed in the game, is determined to take a trick, the decision as to which suit it is wisest to play must be taken in the light of all the considerations set out above, as they apply to the particular situation of the nation concerned at the particular moment when the decision is taken.

From an un-nationalist point of view all are equally objectionable, since each is designed to benefit one nation at the expense of the rest. But there are circumstances in which a limited indulgence in them cannot be regarded as a crime. First of all, they may be justified by the plea of self-defence, and secondly they may be used merely to cancel out a benefit to the rest of the world that would otherwise result from the policy of one nation. An increase in home investment in one country tends to increase activity in the rest of the world, and measures designed to protect the balance of trade when home investment increases merely cause a larger share of the reward of virtue to fall to the virtuous nation, while measures which protect the balance of trade when money wages rise at home merely prevent the rest of the world from gaining an advantage, and leave it no worse than before.

Politische Ökonomie
Geschichte und Kritik

75.709-B/[3]

Joan Robinson

Die fatale politische Ökonomie

UB-WU WIEN



+J319720709

Europäische Verlagsanstalt Frankfurt
Europa Verlag Wien

75.709-B/27

Vorwort

Nach der unter dem Titel »Economics: An awkward Corner« bei George Allan & Unwin Ltd., London, erschienenen Originalausgabe übertragen von Erwin Weissel.

Dieses Buch wurde im Sommer 1966 geschrieben, zu einer Zeit, als das laufende Geschehen eine schmerzliche Illustration zur zentralen These lieferte. Ich glaube nicht, daß viel Hoffnung besteht, die Geschehnisse während des Druckes würden die These widerlegen.

Einige ihrem Wesen nach fachliche Ausdrücke sind kursiv gesetzt, wenn sie erstmals verwendet werden und ihre Bedeutung skizziert wird.

Joan Robinson
Cambridge



© 1966 by Allan & Unwin Ltd., London
Deutsche Rechte bei Europäische Verlagsanstalt, Frankfurt am Main
Gestaltung August Bachmeier
Druck Wetzlarer Verlagsdruckerei GmbH, Wetzlar
Printed in Germany 1968

Einleitung	7	
I Einkommen und Preise	11	
II Die Handelsbilanz	22	
III Internationale Finanzen	36	
IV Beschäftigung und Wachstum	48	
V Monopol und Wettbewerb	59	
VI Arbeit und Besitz	71	
Schlussfolgerungen	79	
Postscriptum: Die Krise von 1966	81	
Autoren und Sachregister	85	

Das ökonomische System, in dem wir leben, kann niemals begriffen werden, wenn wir es als einen rationalen Komplex interpretieren. Es muß als eine unangenehme Phase in einem kontinuierlichen Prozeß historischer Entwicklung aufgefaßt werden.

Zweifelloß hat jedes Jahrhundert des wirtschaftlichen Lebens die Bühne für ein Schauspiel von Konflikten und Kompromissen abgeben, welche durch vernünftige Überlegungen begründet wurden, die nicht mit der Erfahrung übereinstimmen. Vor fünfzig Jahren lehrte man die Schulkinder das schöne Lied:

»Der Reiche schläft im Himmelbett,
Der Arme auf der Bank.
Gott schuf sie hoch und niedrig,
Er gab ihnen den Rang.«

In unserem Jahrhundert sind die Konflikte viel schärfer, die Kompromisse unsicherer und die vernunftgemäßen Erklärungen weniger überzeugend, weil die Geschichte so rasch vorangeschritten ist.

Keynes beschrieb die kapitalistische Wirtschaft vor 1914 wie folgt:

»Europa war sozial und wirtschaftlich so organisiert, daß die größtmögliche Kapitalakkumulation erzielt werden konnte. Während die täglichen Lebensbedingungen der breiten Masse der Bevölkerung ständig geringfügig verbessert wurden, war die Gesellschaft so konstruiert, daß über einen großen Teil des gewachsenen Einkommens jene Klasse verfügte, die es mit größter Wahrscheinlichkeit nicht konsumierte. Die neuen Reichen des neunzehnten Jahrhunderts wurden nicht zu großem Aufwand erzogen und zogen die Macht, die ihnen die Investition verlich, den Annehmlichkeiten des sofortigen Konsums vor. In der Tat war es gerade die Ungleichheit in der Verteilung der Reichtümer, die jene gewaltigen Anhäufungen von Vermögensanlagen und

Kapitalausweitungen ermöglichte, welche diese Epoche auszeichnen. Darin lag tatsächlich die hauptsächlichste Rechtfertigung des kapitalistischen Systems. Hätten die Reichen ihr neues Vermögen zu ihrem Vergnügen ausgegeben, dann hätte alle Welt schon längst dieses System für untragbar gehalten. Aber sie sparten und akkumulierten wie die Bienen und dies nicht zuletzt zum Wohl der ganzen Gemeinschaft, weil sie bescheidenere Ziele im Auge hatten.

Die ungeheuren Anhäufungen von veranlagtem Kapital, die zum Vorteil der Menschheit während des halben Jahrhunderts vor dem Krieg entstanden, hätte es in einer Gesellschaft mit gleichmäßiger Vermögensverteilung nie geben können. Die Eisenbahnlinien der Welt, die diese Epoche als Monument für die Nachwelt errichtete, waren so wie die Pyramiden Ägyptens das Werk von Arbeitskräften, die nicht in der Lage waren, den vollen Gegenwert ihrer Leistung zur sofortigen Bedürfnisbefriedigung zu konsumieren.

So war also das System, um wachsen zu können, auf einen doppelten Bluff oder eine zweifache Täuschung angewiesen. Auf der einen Seite akzeptierte die Arbeiterklasse aus Unwissenheit oder Machtlosigkeit – oder wurde durch Brauch, Übereinkommen, Autorität und die wohlverankerte Ordnung der Gesellschaft zum Akzeptieren gezwungen, überredet oder geführt – eine Situation, in der sie von jenem Kuchen, den sie selbst gemeinsam mit der Natur und den Kapitalisten buken, nur ein ganz kleines Stück ihr eigen nennen konnten. Auf der anderen Seite durfte die Kapitalistenklasse den größten Teil des Kuchens für sich beanspruchen und theoretisch auch konsumieren, jedoch unter der stillschweigenden Bedingung, daß sie in Wirklichkeit nur sehr wenig davon konsumierte. Die Pflicht des »Sparens« machte neun Zehntel der Tugend aus, und das Wachsen des Kuchens wurde zu einem Gegenstand wahrhaft religiöser Verehrung. Rund um das Nicht-Verzehren des Kuchens wucherten alle Instinkte jenes Puritanismus, der sich in früheren Zeiten von der Welt zurückzog und sowohl das Produzieren als auch das Genießen geringschätzte. Und so wuchs der Kuchen – aber es wurde nicht klaggestellt, zu welchem Zweck. Der einzelne wurde ermuntert, eher aufzuschieben als zu verzichten und die Annehmlichkeiten von Sicherheit und Voraussicht zu kultivieren. Gespart wurde für den Lebensabend oder für die Kinder. Aber das war nur graue Theorie – der Vorzug des Kuchens lag darin, daß er

nie verzehrt werden durfte, weder vom Alten noch von den Kindern.

Damit will ich keineswegs die Praktiken jener Generation herabsetzen. In den unbewußten Tiefen ihres Seins wußte die Gesellschaft, was sie tat. Im Verhältnis zum Appetit des Konsums war der Kuchen wirklich sehr klein, und wenn man ihn allgemein verteilt hätte, wäre niemand viel besser drangewesen. Die Gesellschaft arbeitete nicht für die kleinen Freunden des Heute, sondern für die künftige Sicherheit und Besserstellung der Menschenrasse – kurz, für den »Fortschritt«.¹

Als Keynes diese Zeilen im Jahre 1918 schrieb, war er der Meinung, der Krieg habe dieses System niedergeschlagen, aber es taumelte wieder hoch. Nicht der Krieg, sondern die große Depression der dreißiger Jahre bedeutete den K. o.-Schlag. Es ist ein schmerzlicher Gedanke, daß die Nazis keinen Anklang gefunden hätten, wenn die britische Regierung nach 1931 einen friedlichen Weg zur Vollbeschäftigung gewußt hätte. Aber die Vollbeschäftigung mußte in den demokratischen Staaten auf einen neuen Krieg warten, und seither haben kalte und heiße Kriege wesentlich zu ihrer Erhaltung beigetragen. Die westliche Welt wurde durch den Zusammenbruch der Marktwirtschaft (gegen den die Sowjetunion unempfindlich war) belehrt, daß der Kuchen schon groß war und daß er austrocknet und zerbröckelt, wenn man ihn nicht anschnidet. Aber wir verfügen über keine Philosophie, die uns bei der Aufteilung leiten kann. Das alte Liedchen verkündet die Ungleichheit mit dem Glanz des Feudalismus. Es lautet eben nicht:

Der Reiche lebt im Appartement,

Der Arme lebt im Slum.

Welche Geschichte sollen wir also unseren Kindern erzählen?

Ohne die »zweifache Täuschung« der harten Ausbeutung auf der einen Seite und den eifrigen Profitjägern auf der anderen ist die gewaltige Akkumulation, welche das Entstehen der modernen Industrien ermöglichte, undenkbar. Soziale Gerechtigkeit und politische Gleichheit hätten das System abgewürgt, ehe es hätte wachsen können. Die Einrichtungen und Denkweisen, die in einer Epoche entstanden, da der Überschuß herausgepreßt wurde, leben weiter, auch wenn sie nutzlos geworden sind, und bis jetzt wurde noch kein Ersatz für sie geliefert.

¹ Die wirtschaftlichen Folgen des Friedens, S. 16/17 (engl.).

Die Vorstellung des *Laisser-faire*², daß die Geschäftsleute wissen, was richtig ist, steht in Widerspruch zur offenkundigen Notwendigkeit einer Planung, um »einen hohen und stabilen Beschäftigungsgrad« zu erhalten. Die Vorstellung, daß Eigentum auch Pflichten mit sich bringt als Rechtfertigung für die Vorrechte, steht in Widerspruch zur Trennung von Eigentum und Unternehmensleitung in der modernen Wirtschaft. Die Vorstellung, daß der Staat nur auf die Einhaltung der Spielregeln durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu achten braucht, steht in Widerspruch zu den Erfordernissen einer Einflußnahme auf Einkommen und Preise. Die Vorstellung, das freie Spiel von Angebot und Nachfrage erzeuge ein lebensfähiges System des internationalen Handels, steht in Widerspruch zu den Zahlungsbilanzschwierigkeiten, vor denen kein Land auf die Dauer gefeit ist.

Diese Widersprüche ergeben sich aus der Notwendigkeit, die Organisation der Gesellschaft jener phantastischen Leistungsfähigkeit in der Herstellung materiellen Reichtums anzupassen, welche die Anwendung der Wissenschaft auf die Technologie ermöglicht hat.

Derartige Probleme entstehen innerhalb der westlichen Industriestaaten. Inzwischen hat sich ihre Lage in der Welt sogar noch dramatischer verändert. Jetzt stehen ihnen sozialistische Länder konkurrierend gegenüber, die ihre Industrialisierung weit rascher vollzogen haben als sie selbst, und umgeben sind sie von einer dritten Welt, in der das Elend rascher zunimmt als der Reichtum. Aber die inneren Probleme liefern schon genug Stoff für dieses kleine Buch.

² Ich verwende den Begriff »laisser faire« in einem weiteren Sinne zur Kennzeichnung des Komplexes von Ideen und Maßnahmen, die mit jenem »bemerkenswerten System« groß geworden sind, das Keynes beschrieb. Sein wesentlichster Lehrsatz besagte, die einzige Aufgabe der Regierung auf wirtschaftlichem Gebiet bestehe in der Erhaltung des Geldwertes im In- und Ausland durch ein ausgeglichenes Budget und Sicherung der Konvertibilität der Währung in Gold.

Der Begriff hat sich bereits eingebürgert. Im folgenden wird er nicht mehr im Druck hervorgehoben.

I Einkommen und Preise

Das wirtschaftliche Problem, das jeden Bürger am meisten beunruhigt, ist das der steigenden Preise. In den letzten fünfzehn Jahren ist die Summe der Geldeinkommen stärker gestiegen als die Preise; der sogenannte *reale* Konsum (die Preissumme der umgesetzten Güter und Dienstleistungen dividiert durch einen Preisindex) hat beträchtlich zugenommen¹. Auf die einzelnen Familien ist der Zuwachs des Realeinkommens allerdings höchst willkürlich verteilt. Manche sind viel besser dran, manche haben nur wenig gewonnen, und manche sind sogar schlechter dran.

Im allgemeinen werden gerade diejenigen, die ohnehin schon in einer schwachen Position sind, am meisten benachteiligt, da die Preise der Dinge, die sie kaufen müssen, rascher steigen als ihre Einkommen – schlecht organisierte Arbeiter, Pensionisten, Witwen und Waisen mit Einkommen aus festverzinslichen Wertpapieren. Darüber hinaus steigen die Preise mehr oder weniger kontinuierlich, die Einkommen – Löhne, Gehälter, Sozialrenten – jedoch nur in gewissen Zeitabständen. In einem bestimmten Augenblick wird die Mehrheit feststellen, daß ihr Realeinkommen gegenüber dem Vorjahr gesunken ist, während sich einige, deren Geldeinkommen jüngst gestiegen ist, eines befristeten relativen Vorteils erfreuen können. Die Kehrseite der Medaille ist der Gewinn, den Staat und Geschäftswelt auf Kosten ihrer Kreditgeber aus Schulden mit fixem Nominalwert ziehen, und der »unverdiente Wertzuwachs«, der jenen in den Schoß fällt,

¹ Der gesamte Konsumaufwand (einschließlich Mieten) zu Preisen von 1958 betrug 13 106 Millionen Pfund im Jahre 1950 und 18 943 Mill. Pfund im Jahre 1964, was einen Zuwachs von etwa 45 Prozent darstellt. Während dieser Zeit stieg die Einwohnerzahl um etwa 8 Prozent, so daß der durchschnittliche Konsumzuwachs pro Kopf, also pro Mann, Frau und Kind, etwa 34 Prozent betrug.
(National Income and Expenditure, 1965, und Statistical Abstract, 1965.)

die zufällig ein bestimmtes Stück Land besitzen oder Kunstwerke, die gerade im Handel gefragt sind.

Die alte Doktrin, eine Inflation führe, wenn sie einmal begonnen hat, immer weiter auf den Weg bis zum totalen Zusammenbruch, ist in Mißkredit geraten. Die Wirtschaft paßt sich in der verschiedensten Weise der Erwartung eines allmählich sinkenden Geldwertes an. So investieren beispielsweise Wirten und Waisen in Wertpapieren, die (wenn sie richtig ausgewählt sind) einen mit den Preisen steigenden Geldwert aufweisen. Novellierungen der Gesetze gestatten dies, und neue Einrichtungen wie Investmentgesellschaften werden geschaffen, um eine Risikostreuung zu ermöglichen. Das Froschhüpfen der steigenden Einkommen breitet sich von den Gewerkschaften auf die freien Berufe aus. Wer in einer starken Position ist, weiß sich zu schützen; wer am meisten leidet, läßt sich am wenigsten vernehmen. So bekommt die Inflation heute nicht mehr so schlechte Rezensionen wie in früheren Zeiten.

Der stärkste Einwand gegen die Inflation besteht nicht in dem Hinweis, sie sei grausam, ermüdend und demoralisierend im eigenen Land, sondern beruht darauf, daß sie sich im internationalen Wettbewerb verheerend auswirkt. Ein Land in ohnehin schon schwacher Position wird zur Verzweiflung getrieben, wenn (bei fix gegebenen Wechselkursen) seine Kosten rascher steigen als jene der Konkurrenten. Genau aus diesem Grund ist die Dämpfung des Preisauftriebs ein Hauptziel der Politik geworden.

Preise und Kosten

Die Beziehung zwischen Löhnen und Preisen wird oft in ver-schwommener, allgemeiner Weise dargestellt. Die Löhne sind der größte Kostenbestandteil und liefern einen wichtigen Posten auf der Nachfrageseite, so daß die Warenpreise zwangsläufig auch steigen, wenn die Geldlöhne steigen. Gleichzeitig erhöhen die gestiegenen Preise die Lebenskosten, führen zum Wunsch nach höheren Löhnen, und damit ist der Teufelskreis geschlossen.

Die Beziehung zwischen Preisen und Löhnen kann auch genauer analysiert werden. Die Preise, zu denen Waren an die Öffentlichkeit verkauft werden, sind von den Unternehmen festgelegt, die sie herstellen. Die Preise werden durch die Kosten bestimmt, aber die Kosten sind kein einfacher Begriff. Die Ge-

stehungskosten – Löhne, Material, Energie usw. – verändern sich Woche für Woche mehr oder weniger direkt proportional dem Produktionsumfang, und die *Umkosten* des Geschäftsbetriebes, die Instandhaltung und Abschreibung der Ausstattung wie auch der Nettogewinn müssen mit der Jahresproduktion hereingebracht werden. Die künftigen Kosten pro Produktionseinheit müssen im voraus auf der Grundlage des erwarteten Absatzes geschätzt werden.

Das übliche Verfahren der Preisfestsetzung besteht darin, zu den Gesteungskosten eine prozentuelle *Bruttospaune* zu schlagen, die so kalkuliert ist, daß sie einen Nettogewinn liefert, den man vernünftigerweise und sicher anvisieren kann². Die Spannen des Groß- und Kleinhandels kommen zum Preis des Produzenten hinzu. So beruht die gesamte Preisstruktur auf den Gesteungskosten. Die Gesteungskosten jedes Produzenten bestehen neben dem Lohnaufwand aus Zahlungen an andere Produzenten, die ihrerseits ihre Gesteungskosten zuzüglich einer Spanne decken, so daß – wenn wir von importierten Rohstoffen absehen – die Gesteungskosten von den Lohnkosten bestimmt sind. Daher führt ein allgemeines Steigen der Geldlohnsätze zu einem mehr oder weniger proportionalen Steigen der Preise. Das Geld zum Kauf der Güter bei höheren Preisen stammt aus den höheren Löhnen und den sie begleitenden höheren Profiten, und damit gibt es, abgesehen vom Außenhandel, nichts, was den Prozeß aufhalten könnte.

Das allgemeine Preisniveau kann auch noch von anderer Seite beeinflusst werden. Mäßige Veränderungen der Nachfrage beeinflussen im allgemeinen den Produktionsumfang und lassen die Spannen unberührt. Ein steiles Ansteigen der Gesamtnachfrage jedoch (wie es sich ergeben kann infolge einer Steuersenkung oder höherer Ausgaben für Investitionen oder für Rüstung, die zwar Einkommen erzeugen, aber nichts, wofür man es ausgeben könnte) erzeugt für eine Reihe von Industriezweigen einen Verkäufermarkt, auf dem die zur normalen Spanne absetzbare Menge größer ist als die vorhandene Kapazität. Manche begegnen dieser Situation durch Verlängerung der Lieferfristen, manche

² Diese Auffassung über den Preisbildungsprozeß beruht auf einer Theorie, die erstmals von Michal Kalecki 1939 in seinen *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* formuliert wurde. Sie wurde durch statistische Untersuchungen von R. K. Neild, *Wages and Employment in the Trade Cycle* (1963) verifiziert.

wiederm erhöhen die Preise. Daher neigt ein der entsprechenden Kapazitätsausweitung vorausgehendes Ansteigen der Nachfrage dazu, die Preise im Verhältnis zu den Geldlöhnen zu erhöhen.

Die Preise von Rohstoffen, die auf Wettbewerbsmärkten verkauft werden, unterliegen nicht dem System des Spannaufschlags und schwanken stark unter dem Einfluß von Angebot und Nachfrage³.

Ferner sind die Spannen nicht völlig starr. Es besteht eine allgemeine Neigung der Spannen zu steigen, denn wo ein Zweig rentabel ist, setzt ein *Nicht-Preis-Wettbewerb* in der Gestalt der Reklame und der verschiedensten Arten von Verkaufs-Druck ein. So wie im Rüstungswettlauf zwingen die Verkaufskosten, die irgend jemand eingegangen ist, die anderen zu einer Reaktion, so daß letztlich alle entdecken, daß ihre Kosten gestiegen sind und die Preise hochgehalten werden müssen, um sie zu decken. (Wenn man ein Sortiment Güter kauft, trägt man auch teilweise jenen Aufwand, mit dessen Hilfe man zum Kauf überredet wurde.) Auf der anderen Seite bricht ein Konkurrent gelegentlich mit einem neuen Verkaufskniff in den Markt ein und bringt die Spannen zum Sturz. Und manchmal hält vielleicht eine Gruppe von Unternehmen aus Gründen einer langfristigen Strategie oder als Reaktion auf eine öffentliche Politik die Preise trotz sinkender Spannen bei steigenden Löhnen konstant, indem sie – wie sie sagen – die Kostensteigerung »absorbieren«⁴. Tritt ein solcher Fall in großem Umfang ein, dann sind die Verkäufer angenehm davon überrascht, daß ihre Profite pro Jahr nicht sinken, denn die Ausgaben der Öffentlichkeit sind nicht reduziert worden, und wegen der höheren Realeinkommen werden mehr Güter gekauft; per Saldo kompensiert der höhere Absatz mehr oder weniger den verringerten Profit per Produktionseinheit.

³ Siehe später, Seite 59.

⁴ Für 1965 hat es den Anschein, als ob die Preise der Fertigwaren weniger gestiegen seien als die Löhne, während die Materialpreise mehr oder weniger konstant blieben. Man betrachte folgende Zahlen:

	1958	—	100
Verdienst pro Kopf	1964		1965
Preise für Fertigwaren	137,5		146,1
(National Institute of Economic and Social Research, <i>Economic Review</i> , Mai 1966).	111,5		116,7

Auf der anderen Seite sinken die Preise nicht immer mit den Kosten. Der Cohen-Rat berichtete 1959 (siehe auch Fußnote 5) über den Ausklang der ersten Rezession nach dem Krieg, die Arbeitslosigkeit auf mehr als

Die Folgen sind natürlich nicht gleichmäßig verteilt. Manche Verkäufer verlieren, während andere entschieden gewinnen.

Eine steigende Produktivität birgt die Tendenz in sich, die Preise zu senken. Investitionen, die den Kapitalstock vergrößern, technische Verbesserungen und die Herstellung von neuen Produkten im Wege der Massenproduktion steigern die Produktion je Beschäftigten und verringern damit bei gegebenen Geldlohnsätzen die Kosten je Einheit. Unter der Voraussetzung, daß ein steigender Trend der Spannen nicht den Vorteil aufhebt, wird der Einfluß steigender Löhne auf die Preise dadurch abgeschwächt.

Derartige Einflüsse, die sich auf die Beziehung von Preisen zu Löhnen auswirken, können eine wichtige Rolle hinsichtlich der Reallöhne spielen, aber ihre Auswirkung auf das absolute Preisniveau ist verglichen mit jener der Lohnsätze nur begrenzter Natur, weil sie nur das Verhältnis von Preisen zu Löhnen beeinflussen können, während die Löhne grenzenlos vervielfältigt werden können.

Gewerkschafter kritisieren oft die Auffassung, steigende Löhne seien für steigende Preise verantwortlich. Warum sollten es ausgerechnet die Löhne sein? Was ist mit den anderen Einkommen? Aber es handelt sich gar nicht darum, daß jemand nicht die Spielregeln einhält. Wenn die Preise steigen, verlangen die Arbeiter ganz richtig und mit Recht Lohnerhöhungen, und das verhindert einen Preisverfall. Wenn die Löhne steigen, setzen die Unternehmer die Preise gewöhnlich nicht um den Betrag, sondern um den Prozentsatz hinauf, um den die Gesteungskosten gestiegen sind. Wenn die Einkommen einer Gruppe gestiegen sind, verlangen andere mit Recht dasselbe. Bei höherem allgemeinem Beschäftigungsgrad herrscht akuter Arbeitskräftemangel hinsichtlich

2,5 Prozent gesteigert hatte. Die Löhne waren gegenüber dem Vorjahr geringfügig gestiegen, die Rohstoffpreise waren gesunken. Der Rat schloß daraus, daß für viele Industrien die Kosten gesunken sein mußten, und forderte energisch Preissenkungen. Der Sprecher der Industrie hielt dies allerdings für eine merkwürdige Auffassung.

In dem Vorschlag, die Industrie solle die Preise senken, stecken Unklarheiten. Es ist eine Sache, die Preise zu senken und damit Nachfrage und Produktion zu steigern; es ist eine ganz andere Sache, die Preise unter ihrem Marktniveau zu halten mit dem Ziel, Gewinne oder Dividenden zu verringern. (Eine Feststellung der Federation of British Industries nach einem Bericht in der *Times* vom 7. August 1959).

Es ist möglich, daß die Industrien inzwischen aufgekärter geworden sind.

lich bestimmter Fachrichtungen oder in bestimmten Gegenden. Leistungsfähige aufstrebende Unternehmen, die einen gewinnreichen Markt erwarten, wenn sie nur mehr Arbeitskräfte bekommen könnten, ziehen Arbeiter dadurch an sich, daß sie Anreize über den üblichen Lohnsatz hinaus anbieten (wie etwa Überstunden am Sonntag verbunden mit einem freien Montag). Die als Folge dieses Wettbewerbs auftretende *Lohndrift* kann sogar den gewerkschaftlichen Forderungen vorauslaufen, statt ihnen nachzufolgen. Von Zeit zu Zeit setzt eine Revision der normalen Sätze einen Bremsschuh unter jenes Niveau, auf das sich die Verdienste seit der letzten Verhandlung begeben haben. Es ist die natürlichste Pflicht der Gewerkschaft, für ihre Mitglieder einen Anteil am Gewinn herauszuholen. Keiner ist schlimmer. Keiner trägt die Schuld. Das System funktioniert halt so.

Eine neue Orthodoxie

Der Gedanke, daß in einem Industriestaat das Niveau der Geldlöhne das Preisniveau bestimmt, war ein wesentlicher Bestandteil der Analyse in Keynes' »*Allgemeiner Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*«, die 1936 erschien. Jener Teil seiner Beweisführung, der die Notwendigkeit einer staatlichen Politik zur Erhaltung eines »hohen und stabilen Beschäftigungsgrades« betraf, wurde schon lange vor dem Ende des Krieges im Jahre 1945 in die Generallinie der anerkannten Orthodoxie aufgenommen, aber jener Teil, der sich mit Löhnen und Preisen beschäftigte, stieß viel länger auf Widerstand. Sollte man in eine annähernde Vollbeschäftigung mit unveränderten Institutionen und Anschauungen geraten, dann konnte unschwer vorausgesagt werden, daß sich die Waage in Lohnverhandlungen zugunsten der Arbeiter neigen und die bössartige Lohn-Preis-Spirale eine

⁵ Folgendes schrieb die *Times* am 23. Januar 1943: Die Arbeitslosigkeit hat in einer privatkapitalistischen Wirtschaft nicht bloß die Aufgabe, die Disziplin in der Industrie zu bewahren, sondern auch indirekt die Aufgabe, den Geldwert zu erhalten. Sollte das freie Aushandeln von Löhnen, wie wir es bisher kannten, unter der Bedingung von Vollbeschäftigung forgesetzt werden, würde sich ein dauernder Aufwärtsdruck auf die Geldlöhne einstellen. . . . In Friedenszeiten würde die Teufelsspirale von Löhnen und Preisen chronisch werden.
(Joan Robinson, *Collected Economic Papers*, Bd. I, S. 85.)

chronische Erscheinung werden würde⁵. Dennoch mußten fünfzehn erfahrungreiche Jahre vergehen, bis der entscheidende Punkt endlich begriffen wurde. Viele professionelle Nationalökonom und die meisten Schatzkanzler hielten an der Auffassung fest, die Preisbewegungen hätten etwas mit der Manipulierung des Geldsystems zu tun.

Vielleicht war der Gedanke, daß der Geldwert in Beziehungen zwischen Menschen und nicht in einem festen, objektiven Standard begründet liegt, an dem sich die einzelnen messen können, ein härterer Schlag gegen den Komplex der verschwommenen, aber mächtigen Traditionen aus der Blütezeit des Laissez-faire als der Gedanke der Vollbeschäftigungspolitik. Darüber hinaus kann die Geldpolitik als eine technische Frage dargestellt werden, die man am besten den »Experten« überläßt, ohne daß dabei Interessenkonflikte deutlich sichtbar werden. Und der Mann von der Straße, der das Denken in den einfachen Formen von »richtig« und »falsch« vorzieht, ließ sich nicht gern erzählen, daß zwei so gute Dinge wie Vollbeschäftigung und stabile Preise miteinander unvereinbar sein könnten.

Wie immer es sich verhalten mag, es ist eine neue Orthodoxie etabliert worden, und alles ruft jetzt nach einer *Einkommenspolitik*⁶.

⁶ Das Weißbuch von 1944 über *Beschäftigungspolitik* (Cmd. 6527) bedeutete die offizielle Anerkennung der Ansicht, daß es für die staatliche Politik möglich wie auch erforderlich war, ein »hohes und stabiles Beschäftigungsniveau« zu erhalten. Erst im Jahre 1957 führten Zweifel über die orthodoxen Ansichten über Preispolitik zur Errichtung des *Council on Prices, Productivity and Incomes* (des Cohen-Rates). Seine beiden ersten Berichte stützten allerdings die Orthodoxie. Der dritte Bericht aus 1959, als Prof. Phelps Brown die Nachfolge Sir Dennis Robertsons als Ökonom des Rates angetreten hatte, versucht die Preisbildung über Kosten und Gewinnspannen zu analysieren.

Im selben Jahr erschütterte der Bericht des Radcliffe-Komitees über *Workings of the Monetary System* den Glauben an die Orthodoxie, indem er zeigte, wie schwach die Kontrolle der Behörden über das Geldsystem und wie unsicher die Auswirkungen einer monetären Politik auf die Wirtschaft waren. Im Jahre 1961 wurde ein National Economic Development Council und ein National Incomes Council (Neddy und Nicky) errichtet. Es handelte sich um die ersten tastenden und rudimentären Versuche, neue Organe für die Wirtschaftsplanung in diesem Lande zu schaffen. Sie sind symbolisch für die Anerkennung der Tatsache, daß das Ende des Laissez-faire gekommen ist. Neddy existiert noch immer, steht jedoch im Schatten des Department of Economic Affairs. Nicky wurde 1964 von der Labour-Regierung aufgelöst und durch das Prices and Incomes Board ersetzt.

Einkommenspolitik

Eine Gedankenrichtung schlägt vor, von der Nahezu-Vollbeschäftigung abzugehen, da diese für die Schwierigkeit verantwortlich ist. Die Vertreter dieser Auffassung behaupten, eine »mäßige« Arbeitslosigkeit von sagen wir insgesamt zwei bis drei Prozent würde ausreichen, um die Löhne im Zaum zu halten und stabile Preise zu sichern⁷. Der Beweis für diese Auffassung ist unzureichend. Es könnte viel mehr erforderlich sein. Jedenfalls kommt es überhaupt nicht in Frage, bewußt eine derart kaltblütige Politik zu betreiben. Sogar bei den Deflationsmaßnahmen des Juli 1966 war *beabsichtigt*, lediglich eine befristete Steigerung der Arbeitslosigkeit als Nebeneffekt der Umschichtung von Arbeitskräften zwischen den Industriezweigen zuzulassen. Hinsichtlich der Einkommenspolitik vertraute man auf das Einfrieren der Löhne.

Die Einkommenspolitik ist eine Ausflucht, um mit einer beengten Lage fertig zu werden. Hinter ihr steht keine klare Philosophie. Was sie voraussetzt, ist vielmehr gleichzeitig eine Ablehnung und eine Annahme des Laissez-faire. Sie lehnt betont das Laissez-faire ab, da sie anerkennt, daß das freie Spiel des Marktes kein Gleichgewichtsniveau der Preise erreicht, sondern nur eine stetige Wertminderung des Geldes. Gleichzeitig akzeptiert sie stillschweigend jene Verteilung der Realeinkommen, die das Spiel des Marktes aufdeckt.

Eine ideale Preisstabilisierungspolitik erfordert (wenn wir für den Augenblick die internationalen Aspekte beiseite lassen), daß der Gesamtdurchschnitt der Geldlöhne im selben Ausmaß wie die Gesamtproduktivität je Beschäftigten steigt, und daß der *Durchschnitt* der Preise konstant bleibt – die Preise sinken in den fortschrittlichen Industrien und steigen dort, wo die Produktivität nicht gemäß der Durchschnittsrate wächst. (Diese Durchschnitte können mehr oder weniger grob durch Indexzahlen gemessen werden, die ihrerseits nicht völlig präzise sein können, so daß sogar das Ideal nicht ganz eindeutig bestimmbar ist.) Ein derartiges Programm hat konstante Gewinnspannen und einen

konstanten Lohnanteil zur Folge (sofern sich das Gesamtverhältnis von Kapital zu Produktion nicht merklich ändert); das Kapital erhält dann seinen Anteil durch eine konstante durchschnittliche Profitrate auf die ständig wachsende, investierte Kapitalsumme. Das setzt voraus, daß der Lohnanteil annehmbar ist.

Eine solche Philosophie wurde einmal bewußt und ausdrücklich in Holland angewendet. Die Nationalökonomien kalkulierten die prozentuale jährliche Zuwachsrate des Volkseinkommens, und die Gewerkschaften akzeptierten eine gleich große Lohn-erhöhung. (Nachdem diese Politik einige Zeit erfolgreich war und Holland zu einer ausgezeichneten Position im internationalen Wettbewerb verholfen hatte, wurde sie durch den Wunsch expandierender Firmen, Arbeitskräfte abwerben zu können, ausgehöhlt und mußte schließlich aufgegeben werden, weil die höheren Löhne in Deutschland die Arbeitskräfte über die Grenze lockten⁸.)

Die britische Arbeiterbewegung wuchs im Kampf um einen größeren Anteil am Kuchen auf, und was immer ihre Vorkämpfer privat glauben mögen, können sie doch nicht öffentlich nachgeben und den Gedanken des Laissez-faire übernehmen, jeder der »Produktionsfaktoren« erhalte genau das, was im gebührenden Maße auch keineswegs eine bloß verbale Kapitulation. Sicherlich geht der *Großteil* dessen, was durch ein allgemeines Anheben der Löhne erreicht wird, durch das Steigen der Preise wieder verloren, aber doch nicht alles. Würde der Lohndruck nachlassen, dann würden die infolge wachsender Produktivität sinkenden Kosten höchstwahrscheinlich in der entgegengesetzten Richtung »absorbiert« werden, indem bei mehr oder weniger konstanten Preisen die Spannen steigen. Die richtige Gegenleistung für ein Bremsen auf der Lohnseite besteht in Preissenkungen bei den fortschrittlichen Industrien.

Aber sogar das ist, vom Standpunkt der Gewerkschaften betrachtet, keineswegs befriedigend. Für die Arbeiter sind die Preise jener Produkte interessant, die sie kaufen, und nicht jener, die sie herstellen. Die Beschäftigten in jeder Branche wünschen sich Rentabilität und einen Anteil an der Beute, ob nun ein Monopol-

⁸ Siehe U. N. *World Economic Survey* 1964, Teil II, S. 42. Dieser Teil des Überblicks enthält einen Bericht über die allgemeine Einstellung zur Frage der Einkommenspolitik in den Industriestaaten.

⁷ Siehe J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-1960*, S. 403.

gewinn vorliegt oder nicht. Wie kann ein Gesamtvertrag erfüllt werden, wenn im Einzelfall keine der beiden Seiten ein Interesse an der Erfüllung hat?

Darüber hinaus fühlt sich jede Gruppe von Arbeitern berechtigt, einen Vorteil aus der gestiegenen Leistungsfähigkeit in der eigenen Industrie zu ziehen. Die größte Hoffnung, Englands Industrie aus der Flaute herauszuholen, liegt in der Tat darin, die Arbeiter für Produktivitätssteigerungen zu gewinnen, nicht nur indem restriktive Praktiken und sinnlose Quotenabsprachen vermieden werden, sondern durch aktive Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung und einen auf sie auszuübenden Druck die Kosten zu senken. Die Einkommenspolitik wird oft so formuliert, daß das Steigen der Löhne durch das Steigen der Produktion begrenzt wird – als ob jede Beschäftigung für die eigene Produktivität zu belohnen wäre. Unterschiede im Gewinn verschiedener Branchen der Produktion und des Handels beruhen zum Teil auf der persönlichen Leistungsfähigkeit der betreffenden Arbeiter, aber noch viel mehr auf der glücklichen Hand im Kampf um den Absatz, auf den technischen Bedingungen bestimmter Produktionszweige und auf der Tatkraft und dem Können der Unternehmensleitung. Die Arbeiter in den weniger fortschrittlichen Industrien sind für diesen Umstand nicht verantwortlich, daß die Vorteile des Fortschritts des Marktsystems besteht darin, und nicht dort konserviert werden, wo sie zufällig entstehen. Ein Lohnsystem, das auf Produktivitätsunterschieden aufbaut, würde sich als undurchführbar erweisen, noch ehe es richtig angewandt wird.

Diese Schwierigkeiten betreffen die Gesamtverteilung des Einkommens auf Arbeit und Besitz. Weitere große Schwierigkeiten ergeben sich aus den Verdienstrelationen der verschiedenen Beschäftigungsarten. Die Bewertung diverser Beschäftigungen durch die Gesellschaft erfolgt höchst willkürlich. Ihre Wurzeln liegen in einer längst vergangenen Zeit. In einer Zeit der Nahezu-Vollbeschäftigung und wachsender Bildungsmöglichkeiten haben natürlich Angebot und Nachfrage einen Einfluß, aber der Markt arbeitet sehr schwerfällig. Nur eine bewußte Politik vermag die Anomalien zu beseitigen, welche den Zustrom zu irgendeinem bestimmten Beruf – sagen wir, Bergarbeiter oder Lehrer – zum Verstiegen bringen könnten. Was ist aber keine Anomalie, wenn wir uns die Sache genau überlegen? Das ganze entspricht offen-

sichtlich nur sehr schlecht unseren Vorstellungen von Gerechtigkeit und Moral⁹.

Das alles ist noch überlagert von den Anomalien, welche die Inflation mit sich bringt. Beim Froschhüpfen, in dessen Verlauf die Löhne einer Gruppe nach der anderen erhöht werden, bleibt immer jemand übrig, der drankommen sollte. Will man eine Einkommenspolitik fair beginnen, dann müßte man die Nachzügler aufholen lassen, während die Spitze stillhält. Das wird zwar grundsätzlich anerkannt, aber nur unvollkommen durchgeführt – die Richter konnten leichter aufholen als die Seeleute. Setzt man in einem beliebigen Zeitpunkt allgemeine Zurückhaltung durch, dann läßt man viel nagenden Groll zurück, und die Gewerkschaften werden in eine unhaltbare Lage versetzt, wenn man von ihnen eine Politik verlangt, die ihre Mitglieder für unfair halten – was sie auch tatsächlich ist.

Das Problem der Preise bei Vollbeschäftigung rückt überschärft die Widersprüche des modernen Kapitalismus ins Blickfeld. Aber eine vollkommene Einkommenspolitik ist auf jeden Fall ein utopisches Rezept; so grob und unfair sie sein mag, kann es ihr doch gelingen, den Anstieg der Kosten relativ zu jenen in anderen Industriestaaten zu bremsen und dem Land bessere Möglichkeiten im internationalen Handel zu eröffnen. Darin, und weniger in der Suche nach sozialer Gerechtigkeit, ist ihr wesentliches Ziel zu erblicken.

⁹ Siehe Barbara Wootton, *Social Foundations of Wage Policy*, insbesondere Kapitel II über »Einige ökonomische Merkwürdigkeiten in der britischen Lohnstruktur«.

II Die Handelsbilanz

Die Probleme des internationalen Handels liegen noch tiefer als die Relation der Inflationsraten reicht. Es gibt keinen besonderen Grund zur Erwartung, in einer Marktwirtschaft sei der Handel jedes Landes ausgeglichen. Die Nationen erhalten ihre Gestalt und Größe von der Geschichte und Geographie ohne jede Rücksicht auf ökonomische Vorzüge. Die Gestalt von Angebot und Nachfrage hinsichtlich bestimmter Güter und Dienstleistungen verschiebt sich ständig in der Welt des Handels, weil die Bevölkerungszahl wächst und Neigungen wie Technologie sich ändern. In einem beliebigen Zeitpunkt entdecken die Bewohner eines bestimmten Fleckens Erde, daß ihre natürlichen oder akkumulierten Ressourcen, ihre Fähigkeiten und ihr Erfindungsgeist, ihre Markverbindungen und ihre Geschäftstüchtigkeit es ihnen leicht machen, dem Rest der Welt mehr zu verkaufen, als sie von ihm selbst kaufen müssen. Für andere ist das Verkaufen sehr schwierig.

Das britische Defizit

Die heutige britische Wirtschaft ist in einem wenig angenehmen Winkel angelangt. Schon vor 1914 begann ihre beherrschende Position im Welthandel zu wanken. Zwei Kriege und die Krise dazwischen ließen auf vielen Märkten örtliche Konkurrenten entstehen. Lancashire muß heute gegen billige Textilien aus jenen Ländern geschützt werden, deren einheimische Industrie es – mit Unterstützung – im Namen des Freihandels ruinierte. Der andere Hauptexport, Kohle, wurde durch die technische Entwicklung zerschlagen. Das Einkommen der Rentiers – Zinsen und Profite für überseeische Investitionen in der Zeit der Handelsüberschüsse und des imperialistischen Landraubes – war ein wichtiger Ersatz für Exporte. Es wurde stark reduziert durch die Mobilisierung ausländischer Sicherheiten zur Finanzierung des

Krieges, und man ging große Schulden ein (denn auch Kriege werden zum Großteil nach dem Marktprinzip geführt). Frühere Privilegien gingen mit der Auflösung des Weltreiches verloren. Die überlegene Leistungsfähigkeit der amerikanischen Industrie, die durch höhere Löhne nicht zur Gänze aufgehoben wird, und der rasche Aufstieg Westeuropas und Japans haben den Wettbewerb auf Exportmärkten verstärkt, die England einst ohne allzu große Anstrengung beherrschen konnte. Auf der anderen Seite steigern das Wachstum der Bevölkerung, die ständige Nahezu-Vollbeschäftigung und der wachsende Konsum die Nachfrage nach Importen. Hohe Aktivität in einem Land ohne natürliche Hilfsquellen erfordert große Importe an Rohstoffen. In jüngster Zeit hat sich auch ein markanter Anstieg bei den Fertigenwaren-Importen gezeigt, denn unsere heutigen Konkurrenten rivalisieren mit uns nicht nur auf dritten Märkten, sondern auch bei uns zu Hause.

Es ist ganz natürlich, daß die neuen Konkurrenten ihren Anteil am Handel auf Kosten eines alten ausbauen, aber das macht die Sache nicht weniger schmerzhaft. Die Unfähigkeit der britischen Industrie, ihre Wettbewerbsposition zu behaupten, ist zum Teil auf Selbstzufriedenheit zurückzuführen. Der britische Geschäftsmann ist der Auffassung, alles Britische sei am besten, und wenn die albernern Ausländer das nicht wissen, ist es ihr eigener Schaden. Diese Haltung zeigt sich in den schlappen Verkaufsbemühungen wie im schlechten Abschneiden beim Design. Zum Teil geht sie auf einen blühenden internen Markt zurück, der Gewinne leichter zu Hause erzielen läßt, zum Teil darauf, daß man sich auf traditionelle Märkte verließ, die – wie es der Zufall will – ausgerechnet jene waren, wo das Einkommen und damit die Nachfrage relativ langsam wuchs. Letztlich ist auch die unglückliche Auswahl der zu entwickelnden Industrien verantwortlich.

Steigende Kosten haben erschwerend gewirkt, und relativ niedrige Preise hätten zur Überwindung anderer Nachteile beitragen können, aber man kann nicht gut annehmen, daß eine sogar völlig erfolgreiche Einkommenspolitik allein alles ins rechte Geleise bringen könnte¹.

¹ Eine Zusammenfassung und Analyse der Faktoren, welche die britischen Exporte hemmen, findet man bei M. Painc und T. Seward, *The Problem of UK Exports*, Oxford Institute of Statistics, *Bulletin*, Bd. 28, Nr. 1 aus 1966. Das Verhalten der Importe wird beschrieben und die Notwendigkeit importsparender Investitionen dargelegt von Austin Robinson, »Re-thinking Foreign Trade Policy« (*Three Banks Review*, Dez. 1963).

Die traditionelle Auffassung des Laisser-faire, daß die Geschäftsleute am besten wissen, was uns frommt, ist durch diese Erfahrungen arg ramponiert worden, und ihre Verteidiger müssen sich auf das Argument der Resignation zurückziehen – daß alles andere noch schlechter wäre.

Aber unsere Schwierigkeiten sind nicht nur auf das Wirken des Marktsystems zurückzuführen. Eine ungeeignete Außenpolitik hat einen gehörigen Teil dazu beigetragen.

In den USA war die Folge des Kalten Krieges – ob er nun zu diesem Zweck erfunden wurde oder nicht –, dem »militärisch-industriellen Komplex« den Verbrauch eines Großteils der phantastischen Produktivität der amerikanischen Industrie zu erlauben, wodurch die Prosperität erhalten und vor der Depression abgesichert blieb, ohne daß man sich auf Mittel verlassen mußte, die den Grundsätzen des Laisser-faire widersprechen. Für die britische Wirtschaft war dies keine Hilfe, sondern ein Verhängnis. Die Rüstungsausgaben verschlingen so viel wie die gesamten Industrieinvestitionen zu laufenden Preisen² und einen überproportionalen Anteil an hoher technischer Fähigkeit und wissenschaftlichem Können. Das hat unsere Wettbewerbsfähigkeit in einem Ausmaß verringert, das nicht abzuschätzen ist. (Der fliegende Start des Wiederaufbaus in der Nachkriegszeit wurde in Deutschland und Japan durch das Verbot der Wiederaufrüstung unterstützt, das diese Länder zwang, ihre investierbaren Ressourcen produktiv einzusetzen.) Wir waren gezwungen, auf die Produktion der Männer in der Armee zu verzichten und die Kosten für ihren Aufenthalt in anderen Ländern zu übernehmen, was unsere Handelsbilanz ernstlich belastet. Die Kosten der »Erhaltung des Friedens« im Wege kleiner Kriege östlich von Suez wurden früher gewöhnlich von Indien getragen (die britische Zahlungsbilanz zog daraus sogar noch Vorteile, wenn die Offiziere und Beamten sich mit ihren Pensionen zu Hause niederließen). Wenn wir nun den Schein der Stärke weiter erwecken, da die Substanz verloren ist, schwächt uns das noch weiter.

² 1964 betragen die Rüstungsausgaben 2000 Mill. Pfund oder etwa 7 Prozent des Bruttonationalproduktes. Im selben Jahr betragen die privaten Bruttoinvestitionen in Gebäude, Maschinen und Fahrzeuge 1800 Mill. Pfund. Der gesamte Bruttoinvestitionsaufwand in fixes Kapital (einschließlich Grundstückkäufen) belief sich auf 5800 Mill. Pfund. Die Ausgaben für Gesundheitswesen betragen 1100 Mill. Pfund, jene für Bildung 1400 Mill. Pfund. (*National Income and Expenditure, 1965.*)

→ Rück kommt nur?

Zu alledem kommt noch die Hilfe an Entwicklungsländer und ein beträchtlicher Überschuß der Auslandsinvestitionen britischer Unternehmen über die langfristigen ausländischen Investitionen in unserem Land. Um diesen Abstrom zu decken, brauchen wir folglich einen beträchtlichen Handelsbilanzüberschuß, haben aber in Wirklichkeit ein Defizit. Der Saldo wird inzwischen über kurzfristige Kredite gedeckt, was wieder zu jenen Finanzproblemen führt, die wir im nächsten Kapitel erörtern³.

³ Die Kategorien Einkommensbilanz, langfristige Kapitalbilanz und ausgleichende Geldbewegungen sind nicht scharf umrissen; jede überschneidet sich mit der anderen. Verschiedene Länder veröffentlichen ihre Bilanzen in verschiedener Form. So z. B. weist das US-Department of Commerce einige Posten bei den Geldbewegungen aus, die in der britischen Bilanz als Kapital aufscheinen. Die Reinvestition von im Ausland erzielten Gewinnen im betreffenden Land wird in den USA zum Teil im Abstrom des Kapitals eingeschlossen, nicht jedoch in Großbritannien.

Für die vorliegende Erörterung benötigen wir aber nur die grobe Einteilung. Die Einkommensbilanz besteht aus den Einnahmen und Zahlungen betreffend Importe und Exporte (sichtbarer Handel), Einnahmen und Zahlungen betreffend Dienstleistungen wie Transport, Versicherung usw. und Einnahmen und Zahlungen betreffend Zinsen und Gewinne aus überseeischem Kapital (die unsichtbaren Posten).

In den Bilanzen scheinen die staatlichen überseeischen Militärausgaben als unsichtbarer Import auf. Bei der folgenden Rechnung und in Fußnote 11 ist der Posten separat ausgewiesen.

Die langfristige Kapitalbilanz besteht aus Käufen ausländischer Wertpapiere, privaten und staatlichen Anleihen und direkten Investitionen in Unternehmen im Ausland.

Im Jahre 1964 war die Lage der britischen Zahlungsbilanz folgende:

	Millionen Pfund
Defizit in der Einkommensbilanz	- 138
Überseeischer Militäraufwand	- 274
Netto-Kapitalabstrom	- 344
Statistische Fehler	+ 35
Saldo der Geldbewegungen	<u>721</u>

(Der statistische Fehler ist ein Korrekturposten, der die Ergebnisse der Einkommensbilanz jenen der Geldbewegungen angleicht.)

(*National Income and Expenditure, 1965.*)

Zur Herstellung des Gleichgewichtes ohne Kürzung der Zahlungen an das Ausland wäre eine Steigerung der Exporte um etwas weniger als 3 Prozent des Bruttonationalproduktes notwendig. Erwas mehr wäre erforderlich, um die Kredite zurückzahlen, die man während der einander folgenden Krisen aufbrauchte.

Bremsen und Fabren

Eine Schwäche in der Zahlungsbilanz und ein langsames Wachsen der Produktivität ergeben einen Teufelskreis. Zur Modernisierung der Industrie benötigt man Investitionen, aber hohe Investitionen bedeuten hohe Aktivität. Es entsteht ein Importsog, und der aufblühende inländische Markt lenkt von der Suche nach Chancen für den Export ab. Die traditionelle Medizin gegen eine Verschlechterung der Handelsbilanz besteht in Kreditrestriktionen. Als das System des Laissez-faire von London aus gelenkt wurde, schien dieser Mechanismus glatt und reibungslos zu funktionieren. Der Saldo der *Einkommensbilanz* (Handelsbilanzsaldo plus Nettoeinkommen aus fremdem Kapital) war stets günstig⁴. Ein Gesamtdefizit bedeutete lediglich, daß das Abströmen von Krediten überhand nahm. Eine Erhöhung der Bankrate genügte, um dies zu bremsen. Auf der Grundlage dieser Erfahrungstatsachen errichteten die Nationalökonomen den Mythos von der Macht der Geldpolitik als Steuerungsmittel der Wirtschaft. Die Bankiers glauben das natürlich gern, denn damit wird der Vorrang der Finanzwelt vor der Industrielwelt bestätigt. Nach dieser Theorie wird ein Bremsen der Kreditvergabe die Nachfrage einschränken, die Preise herunterholen und das »Gleichgewicht wieder herstellen«⁵.

Beeinflußt man die Handelsbilanz (und nicht die Kreditbilanz) durch geldpolitische Maßnahmen, dann erfordert dies eine hinreichende Reduzierung der Aktivität, um die Importe zu verkleinern – eine brutale und aufwendige Medizin, die der Krankheit beikommt, indem sie den Patienten umbringt.

Sogar die markantesten Vertreter traditioneller Vorstellungen konnten mit dieser Politik nicht wirklich bis zur letzten Konsequenz gehen, aber der periodische Ruck, der das industrielle Wachstum jedesmal traf, wenn es rascher wurde, war verwirrend und entmutigend genug. Zweifellos hat dies dazu beigetragen,

⁴ Bezüglich einer Zusammenfassung der Geschichte der Zahlungsbilanzen siehe Phyllis Deane und W. A. Cole, *British Economic Growth, 1688-1919*, S. 33-38. Der Überschuß in der Einkommensbilanz befand sich im Jahrzehnt vor 1914 auf seinem Höhepunkt. Der Überschuß schmolz nach dem Krieg dahin und machte in den dreißiger Jahren einem Defizit Platz.

⁵ Der klassische Fall eines ökonomischen Mythos ist der Cunliffe-Bericht von 1918. Siehe »A Note on the Bank Rate«, Joan Robinson, *Collected Economic Papers*, Bd. II.

das langfristige Problem noch ärger zu machen. Die Panik vom Juli 1966 gab vor, etwas anderes zu sein, entsprach aber in ihrem Wesen so ziemlich dieser Tradition.

Langsames Wachstum trägt seinerseits zu steigenden Kosten bei; eine Lohnpolitik kann viel leichter durchgeführt werden, wenn die gestattete durchschnittliche Lohnerhöhung, sagen wir, fünf Prozent statt zwei Prozent jährlich ausmacht. Das läßt nämlich mehr Platz für notwendige Anpassungen der Relationen ohne zu rasches Ansteigen des Durchschnitts. Ferner verringert ein sichtbares Steigen der Reallöhne die Unzufriedenheit und damit den Drang nach mehr. So verlangsamt ein langsames Wachstum sich selbst.

Die Medizin

Es ist hinreichend klar, daß die alte Politik in der Sackgasse steckt. Welche anderen Heilmittel gibt es noch? Das beste wäre natürlich ein wunderbarer Anstieg von Eifer und Energie in der britischen Industrie, aber die Behörden können anscheinend den Knopf nicht drücken, der das ganze auslöst. Die meisten Leute wollen sich nicht allzusehr anstrengen. Sie ziehen es vor, einfach dahinzutrotten, sind dabei nicht schlechter als ihr Nachbar und hofen aus dem Privatleben an Annehmlichkeiten heraus, was sie nur können. Das ist zweifellos eine sehr vernünftige Haltung. Es ist äußerst verdrießlich, nach einem gewonnenen Krieg von den besieigten Staaten herumgeschubst zu werden, die ein rascheres Tempo des Wettbewerbs vorlegen, als uns lieb ist.

Ambivalenz

Welche Politik wir auch immer verfolgen, wir können mit Sicherheit mit Kritik von auswärts rechnen. Unser Defizit ist ein Skandal, weil es die finanzielle Stabilität der Welt in einer Hinsicht zerstört, aber wenn wir es auf irgendeine Weise beseitigen, wird es die Stabilität in anderer Hinsicht zerstören, denn solange das Defizit besteht, ziehen andere Handelsnationen daraus Nutzen. Die kapitalistische Welt stellt im Regelfall einen *Käufermarkt* in dem Sinn dar, daß die Produktionskapazität jene Menge übersteigt, die zu einem befriedigenden Preis abgesetzt werden

kann. Jedes Land, das mehr kauft als verkauft, trägt zur Erhaltung von Profiten und Beschäftigung in den restlichen Ländern bei. Das britische Defizit verringern heißt den Überschuß der anderen verringern, und wie immer man es anstellt, das Ergebnis kann für sie nur schmerzhaft sein.

Dieser Umstand verleiht der britischen Politik eine Art von ambivalentem Charakter. Wir müssen zwar verletzen, aber wir können es uns gleichzeitig nicht leisten, Freunde zu verlieren. Was man an den vorgeschlagenen Maßnahmen aussetzen hat, ist gerade, daß sie nützlich sein könnten.

So wurde beispielsweise im Jahre 1964 ein Aufschlag von fünfzehn Prozent auf importierte Fertigwaren eingeführt. Es war keineswegs beabsichtigt, damit auf Dauer die Handelsbilanz ins Lot zu bringen. Es handelte sich um eine Krisenmaßnahme, die auf eine zeitlich beschränkte, krasse Senkung der Importe abzielte. Bevor noch genügend Zeit verstrichen war, um einigermaßen wirksame Folgen zu zeigen, führten Beschwerden von auswärts zu einer Reduzierung auf zehn Prozent, und überdies wurde die völlige Abschaffung im Herbst 1966 angekündigt (zu einem Zeitpunkt also, da dann eine noch ärgere Krise Gestalt angenommen hatte).

Protektionismus

Der Aufschlag war tatsächlich ein Bruch unserer Verpflichtungen. Während der Periode des Wiederaufbaus nach dem letzten Krieg wurde ein weiterer Versuch unternommen, die Spielregeln des *Laissez-faire* – allerdings mit einigen Modifikationen – wieder einzuführen. Das GATT verbot alle diversen Arten der Subventionierung von Exporten; es zielte auf die allgemeine Verringerung der Importzölle ab und verbot für die Zwischenzeit jedes Anwachsens der Bevorzugungen mit dem Zweck der Lenkung des Handels in bestimmten Richtungen, ausgenommen den hundertprozentigen Vorteil einer Zollunion, welchen die Theologie des Freihandels bar jeder Logik als annehmbar ansieht⁶.

Jedenfalls liefert der Protektionismus keine dauerhafte Lösung

⁶ Das GATT sah eine Ausnahme für jenen Fall vor, wo Zollpräferenzen auf eine Zollunion oder Freihandelszone abzielen.

des britischen Problems. Kurzfristig nützt der Schurzwall der Handelsbilanz, indem er die Importe drosselt und die Nachfrage auf heimische Güter – die allerdings teurer und weniger wünschenswert als die ausländischen Alternativen sind – ablenkt, aber gerade aus diesem Grund beseitigt er den Druck des Wettbewerbs, der auf der heimischen Industrie lastet, und verschlechtert langfristig die Lage um so mehr. Auf der anderen Seite würde ein Vorstoß im GATT mit einer allgemeinen Zollsenkung das Problem auch nicht lösen, denn unsere Unfähigkeit, genügend zu exportieren, ist keineswegs nur durch die Zölle der anderen Staaten bedingt.

Abwertung

Ein weiterer Bestandteil des Wiederaufbaus war die Einrichtung des »International Monetary Fund«, die auf dem Grundsatz beruhte, eine Abwertung des Wechselkurses sei lediglich im Falle eines »tiefgreifenden Ungleichgewichtes« in der Zahlungsbilanz zu gestatten. Wenn es je den Fall eines solchen tiefgreifenden Ungleichgewichtes gab, dann heute in Großbritannien, aber eine Pfundabwertung ist für die Weltfinanzbehörden nicht so akzeptabel. Kein größeres Land kann seinen Wechselkurs unabhängig kontrollieren. Es kann nur dann abwerten, wenn sich die anderen aufwerten lassen. In irgendeinem Stadium müssen alle Wechselkurse wieder aufeinander ausgerichtet werden. In der Zwischenzeit wäre, sofern wir uns wirklich frei bewegen können, die Pfundabwertung eine Hilfe, aber keinesfalls ein verlässliches Heilmittel.

Die Abwertung wirkt, indem sie alle ausländischen Güter im Inland verteuert und die inländischen im Ausland verbilligt. Damit schützt sie ganz allgemein vor Importen und liefert den Exporten einen Wettbewerbsvorteil. Aus demselben Grund macht sie die Herstellung von Exportgütern und inländischen mit Importen konkurrierenden Gütern profitabler. Bei leichter Arbeitslosigkeit und Kapazitätsreserven in vielen Zweigen erhöht die Abwertung die Aktivität und verbessert mit einem Schlag die Handelsbilanz. Ist jedoch Nahezu-Vollbeschäftigung erreicht, erhöht die Abwertung vermutlich bloß den Nachfrage- so auf dem Arbeitsmarkt, während der Anstieg der Importpreise den Druck nach höheren Geldlöhnen vergrößert, so daß

gar bald der Wettbewerbsvorteil geringerer heimischer Kosten völlig verlorengeht⁷.

Kurzum, solange wir mit Nahezu-Vollbeschäftigung und Laissez-faire in jeder anderen Hinsicht fortwursteln, gibt es keinen Ausweg aus dem Gestrüpp.

Zollunionen

Als Lösung unserer Probleme wurde vorgeschlagen, jenen sechs Staaten beizutreten, die für sich den Namen Europa arrogiert haben. Als der Gemeinsame Markt erstmals diskutiert wurde, haben ihn die Briten verschmäht. Als Ersatz wurde die Freihandelszone geschaffen⁸. Als sich herausstellte, daß die sechs erfolg-

⁷ Im Jahre 1931 haben besondere Umstände die Abwertung des Pfundes zweifellos vorteilhaft für die britische Wirtschaft gestaltet. Die Währungen unserer größten Rivalen blieben an das Gold gefesselt, bis 1933 der Dollar und 1936 der Franc abgewertet wurden, so daß wir einen Exportvorteil erzielten, während unsere Hauptlieferanten von Rohstoffen ihre Währung auf die unsere abstellten (das war die ursprüngliche Bedeutung des »Sterling-Blocks«) und wir keinen Anstieg der heimischen Preise hinnehmen mußten. Es gab Arbeitslosigkeit und Unterauslastung der Kapazitäten in allen Bereichen, so daß die Exporte auf die gestiegene Nachfrage reagieren konnten. Die Befreiung der Handelsbilanz von dem Druck ermöglichte ein drastisches Sinken des Zinses und Kreditlockungen, was einen Bauten-Boom unterstützte. Die Arbeitslosigkeit stieg 1932 weiter, als die Welt tiefer in die Depression rutschte, aber der Kontrast zwischen der kurz darauf einsetzenden Erholung und der fortgesetzten Agonie des Goldblocks ist ein klarer Beweis für die günstigen Folgen des Abgehens vom alten Wechselkurs, zu dessen Rettung sich die Labour-Regierung zerrissen hatte.

Die Folgen der Abwertung von 1949 sind nicht so leicht zu bestimmen. Zu jener Zeit wurde die handelsreibende Welt von einer Dollarknappheit beherrscht – d. h. einem generellen Überschuß der amerikanischen Zahlungsbilanz. Großbritannien litt, wie auch im Jahre 1964, an einem wachsenden Defizit in der Handelsbilanz. Es wurde vielfach angedeutet, daß die US-Behörden für eine Abwertung des Pfund Sterling waren (siehe J. C. R. Dow, *Management of the British Economy, 1945–1960*, S. 41). Die britischen Behörden zögerten. Sie wurden durch die allgemeine Furcht, eine Abwertung sei in Aussicht, nach vorwärts gezwungen.

Die Folge war ein deutlicher Anstieg der Exporte, der allerdings nur zwei Jahre lang anhält, weil der Koreakrieg und die Wiederaufrüstung in den USA einen weltweiten Aufschwung erzeugten, dem eine Rezession folgte. Dem Argument, daß äußere Umstände ohnehin dieselben Ergebnisse zeitigten hätten, und daß der langfristige Vorteil der Abwertung dadurch aufgesogen würde, daß die Geldlöhne rascher stiegen, als es ohne Abwertung der Fall gewesen wäre, ist die Ansicht entgegenzustellen, daß die Exporte sonst weit weniger aus dem Aufschwung Nutzen gezogen und langfristig weit stärker gelitten hätten. Im günstigsten Fall war es kein so offensichtlicher Erfolg wie der Bruch des Goldstandards im Jahre 1931.

reicher waren als wir selbst und der Wettbewerb immer schmerzhafter fühlbar wurde, haben wir den Beitritt zu eigenen Bedingungen angeboten und wurden abgewiesen. 1966 herrscht wieder Ambivalenz.

Es geht um größere Probleme als um die Frage des Handels. In unserem Land besteht eine starke Abneigung gegen jede Art der Aufgabe von Souveränitätsrechten und Befremden über die Aussicht, Commonwealth-Interessen zu schädigen, um den neuen Partnern einen Gefallen zu erweisen. Der Premierminister hat erklärt, daß England den »politischen Willen« zum Beitritt besitzt, aber die Frage ist noch nicht den Wählern vorgelegt worden, und die Meinungen gehen offensichtlich weit auseinander. Auf der anderen Seite gibt es genauso scharfe Trennlinien, wie sie besonders hinsichtlich der Beziehungen zwischen den USA und Westdeutschland bestehen.

Was den Handel betrifft, ist kein Grund ersichtlich, warum die EWG sich vergrößern sollte. Der Vorteil einer Zollunion liegt darin, daß die Länder sich gegenseitig als Markt offerieren, indem sie die Importe der Mitglieder bevorzugen im Austausch für Bevorzugung der eigenen Exporte, so daß sich die Industrien spezialisieren, die Produktionskapazität bei gesichertem Absatz ausweiten und Großvorteile ausnützen können. Die Bevorzugung erfolgt zu Lasten der Außenstehenden. Je größer die Union, desto weniger Vorteile bietet sie im Vergleich zu den Möglichkeiten, die der Freihandel mit sich bringt.

Von unserem Gesichtspunkt betrachtet, besteht kein Grund zur Annahme, der Zuwachs unserer Exporte infolge des freieren Zuganges zu den Märkten der EWG würde den Zuwachs der Importe infolge des freieren Zuganges zu unserem Markt ausgleichen – eher wäre das Gegenteil zu erwarten. Was geschieht, wenn nach dem Beitritt zu den sechs unser Defizit größer und nicht kleiner wird? Jeder dieser Staaten zeichnet sich durch eine

⁸ Die EWG (Belgien, Frankreich, Westdeutschland, Italien, Luxemburg und die Niederlande samt Assoziierten) wurde 1957 ins Leben gerufen. Ausgehend von der Vorbereitung zur Schaffung einer Zollunion – gemeinsamer Zoll gegen Importe von außen – entwickelte sie einige Wesenszüge einer allgemeinen Wirtschaftsunion unter der Leitung einer internationalen Zivilbehörde. Die EFTA (Österreich, Dänemark, Norwegen, Portugal, Schweden, die Schweiz und Großbritannien sowie Finnland als Assoziierter) wurde 1959 in der Absicht gegründet, eine Freihandelszone zu schaffen – jedes Land sollte seine eigenen Zölle gegenüber der Außenwelt haben, aber keine in bezug auf die Industriegüter der Partner. Der Plan sollte bis 1966 verwirklicht werden.

eigene Mischung von Kontrolle und Laissez-faire aus, die in vielerlei Hinsicht erfolgreicher war als unsere eigene⁹, aber in den zwischenstaatlichen Beziehungen werden von ihnen strikte marktwirtschaftliche Regeln angewandt. Wenn Vollbeschäftigung nicht bei ausgeglichenerem Handel erreicht werden kann, dann muß man eben auf sie verzichten. Erst jüngst wurde Italien dieser Kur unterzogen¹⁰, und wir können nicht annehmen, daß wir davon verschont bleiben sollten.

Die Schwierigkeiten der anderen

Ein außergewöhnlich großes Ungleichgewicht im internationalen Handel wurde durch jene gewaltige Woge der geschichtlichen Entwicklung erzeugt, die Englands beherrschende Position im Welthandel fortspülte, aber die alten Einrichtungen und Anschauungen unverändert ließ. Aber jedes Land wird früher oder später in irgendwelche Schwierigkeiten geraten.

Im Augenblick leiden die USA an einem Defizit, das sich der Art nach stark von unserem unterscheidet.¹¹ Der günstige Saldo

⁹ Andrew Shonfield beschreibt in seinem Werk *Modern Capitalism* die Art, in der sich die verschiedensten Länder, jedes auf seine Weise, den Erfordernissen einer nationalen Wirtschaftsplanung angepaßt haben. Die französische Lenkung und die deutsche Kontrolle über die Banken (hinter einer Nebelwand von Laissez-faire-Schlagwörtern) erlauben ein hohes Maß an Diskriminierung zwischen Unternehmen und zwischen Branchen, während wir an der britischen Tradition scheitern, es sei die Pflicht der Zivilverwaltung, den Ring für den Kampf privater Interessen frei zu halten und auf fairen Kampf ohne jede Benachteiligung oder Begünstigung zu achten, so daß nur globale Maßnahmen anwendbar sind. »Die Wirtschaft wurde als eine undifferenzierte Masse mit einer mehr oder weniger einheitlichen Reaktionsfähigkeit behandelt und nicht als ein scharf gegliedertes Nervensystem, das sehr unterschiedlich auf verschiedene Reize an verschiedenen Orten reagiert.« (a. a. O., S. 101).

¹⁰ Im Jahre 1963 stieg der persönliche Konsumaufwand in Italien gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent, die Importe um 21 Prozent und die Exporte um nur 7 Prozent. Man ging zu einer schwer deflationären Politik über mit dem Ergebnis, daß die Investitionen 1964 um 7 Prozent abnahmen. Die Exporte erholten sich, und die Importe sanken. Die Wachstumsrate insgesamt wurde von 6 Prozent jährlich auf 3 Prozent gedrückt. Der Prozeß, in dessen Rahmen Arbeiter aus dem unterentwickelten Süden von der Industrie absorbiert wurden, und der bis dahin munter fortgeschritten war, erlitt einen Rückschlag. Das ist die orthodoxe Weise, mit einer ungünstigen Handelsbilanz fertig zu werden. (*U. N. World Economic Survey, 1964*)

¹¹ Während der Nachkriegszeit haben die Vereinigten Staaten einen massiven Überschuß in der Handelsbilanz aufgebaut. Sie besitzen einen unschlagbaren Wettbewerbsvorteil durch ihre technische Überlegenheit in Verbindung mit massiver Arbeitslosigkeit, welche die Geldlöhne drückt (obwohl der gegen-

der Einkommensbilanz ist groß, aber nicht groß genug, um das Abströmen von überseeischen Staatsausgaben und von Privatkapitalien, die auswärts eine rentable Investitionschance suchen, aufzuwiegen. Rasches Wachstum, wie etwa in Japan oder Italien, muß gebremst werden, wenn die Importe den Exporten davonlaufen. Frankreich hat dies mehrmals durch Abwertung umgangen.

Es ist sogar möglich – obwohl dies einen seltenen Fall darstellt –, daß ein Land eine zu günstige Handelsbilanz aufweist. Das bunte Würfelspiel des Wettbewerbs kann ausgerechnet einem Land einen Exportüberschuß beschern, dessen Regierung keine überseeischen Verpflichtungen hat und dessen Kapitalisten nicht darauf erpicht sind, an das Ausland zu verleihen. Der Saldo wird vom Rest der Welt bezahlt, der damit Geldreserven an das Überseegebiet abgibt.

Nach der alten Orthodoxie sollte dies zu billigen Krediten und Investitionsanreizen führen. Bei Nahezu-Vollbeschäftigung wäre die einzige Folge lediglich eine Inflation. Die heimischen Investitionen könnten nur steigen, wenn der Beschäftigtenstand in den exportorientierten Industrien reduziert würde.

wärtige Kriegsboom die Behörden schon mit dem Gedanken einer Lohnpolitik spielen läßt). Sie sind der führende Lieferant einiger Grundprodukte und beziehen ein wachsendes Einkommen aus überseeischen Investitionen. Während der Jahre 1953–1955 wurde der Überschuß in der Einkommensbilanz mehr als aufgewogen durch die überseeischen Militärausgaben und den Abstrom öffentlichen und privaten Kapitals. Das Gesamtdefizit nahm in dieser Zeit ab, und 1956 und 1957 stellte sich ein beträchtlicher Gesamtüberschuß ein. Ein harter Dollar wurde als Bestandteil der natürlichen Ordnung der Dinge betrachtet. 1958 holte der Abstrom trotz eines Anstiegs des Überschlusses in der Einkommensbilanz auf; seither gab es nur ein Gesamtdefizit und, zur Überraschung aller davon Betroffenen, einen weichen Dollar. (Siehe D. Mac Dougall, *The Dollar Problem, A Reappraisal, 1960, Essays in International Finance*, Nr. 35, Princeton University).

Die Zahlungsbilanz für 1964 sah folgendermaßen aus:

	Mill. Dollar
Saldo bei Gütern und Dienstleistungen	+ 9780
Netto-Militärausgaben des Staates in Übersee	– 2060
Entwicklungshilfe usw.	– 3120
Netto-Abstrom von Privatkapital	– 6235
Statistischer Fehler	– 1165
Saldo der Geldbewegungen	<u>– 2800</u>

(Bank of International Settlements, *Annual Report 1966*).

Eine Situation dieser Art hat in Deutschland zu einem jener seltenen Fälle geführt, wo ein Land absichtlich aufwertet, um den eigenen Wettbewerbsvorteil zu verringern, der den Rest der Welt in Schwierigkeiten bringt¹².

Glücklichere Zeiten

2. Wieso hat das System des Laisser-faire vor 1914 so glatt funktioniert, ohne diese ewigen Störungen zu erzeugen?

Es gibt dafür drei Gründe. Erstens existierte ein wesentlicher Abnehmer der Exporte und Finanzen zur geographischen Ausweitung der kapitalistischen Welt. Die Investitionen wurden in der Neuen Welt oder in den Kolonien vorgenommen, wo die örtliche Industrie nicht die Kapitalgüter und die örtlichen Einkommen nicht die Ersparnisse bereitstellen konnten. Die Investitionen erzeugten folglich einen Importüberschuß, der seinerseits Exporte – hauptsächlich Englands – hervorrief. Gleichzeitig konnten die örtlichen Einrichtungen nicht die erforderlichen finanziellen Mittel beistellen, was überseeische Anleihen erforderte, die meist aus der gleichen Quelle stammten. Es gab also infolge des ungehinderten Wirkens des Marktsystems eine mehr oder weniger harmonische Entwicklung der Defizite und Überschüsse in der Einkommensbilanz und bei der Kreditaufnahme und -vergabe. Der Geldmechanismus hatte nur kleinere Abweichungen zu regulieren. Als der Mechanismus in den zwanziger Jahren ohne diese zugrunde liegende Harmonie wieder errichtet wurde, biß man sich die Zähne aus. Die Probleme, mit denen er in den sechziger Jahren fertigwerden sollte, sind noch unverdaulicher.

Zweitens galten die britischen, gewinnreiche Anlagen suchen-

¹² Im März 1961 wurde die Deutsche Mark um etwa 5 Prozent aufgewertet. Ein jahrelanger Überschuß in der Einkommensbilanz hatte zur Anhäufung von Reserven geführt, da die westdeutschen Finanzinstitute nicht an Kredite für das Ausland gewöhnt waren. Gewöhnlich haben die Geldbehörden nichts gegen eine Anhäufung von Reserven, obwohl sie ihnen nichts nützt und für den Rest der Welt eine Plage darstellt. Die Entscheidung zur Aufwertung wurde vermutlich unter Druck von außen getroffen. Eine echt freiwillige Aufwertung wurde von den Niederlanden vorgenommen, deren Wechselkurs sich parallel zur Mark bewegte. Die Niederlande hatten bereits einen so großen Exportüberschuß, wie sie nur verwenden konnten; ein plötzlicher Auftrieb für die Exporte auf ihrem Hauptmarkt und Preissteigerungen bei einem erheblichen Teil ihrer Importe hätten eine unerwünschte Inflation erzeugt. Das stellt einen seltenen Fall dar.

den Investitionen hauptsächlich der Erschließung von Nahrungsmittel- und Rohstoffquellen, für die schon daheim ein Markt abzusehen war. So entwickelten die Investitionen einen Strom von Exporten, der die Zinsen und Profite für das zur Finanzierung eingesetzte Kapital ausglich.

Schließlich kümmerte sich damals kein Mensch um die Beschäftigung. Hatte ein Überschußland eine Depression infolge sinkender Exporte, dann war das eben Pech. Solange das Pfund hart blieb, mußte man nicht tätig werden. In einem Defizitland, das keine profithungrigen Darlehen mehr anlocken konnte, mußte das Einkommen so lange sinken, bis das Defizit beseitigt war.

Jene Defizitländer, die ihre eigenen Angelegenheiten regeln konnten, hielten sich an den Protektionismus, um importsparende Industrien aufzuziehen, und die anderen Länder blieben eben »unterentwickelt«.

(11)

Das waren für uns gute alte Zeiten. Aber der glatt funktionierende Anblick, den das System von London aus gesehen darbot, war zum Teil eine Illusion. Unter der Oberfläche entwickelten sich jene Spannungen, die es später zertrümmerten. Es ist töricht, nach einer Vergangenheit Heimweh zu verspüren, die genau die Gegenwart erzeugt hat.

III Internationale Finanzen

gewohnheitsmäßige Regelungen rundherum abgesichert, so daß sie gerade in diese Lage nicht mehr kommen können. Das internationale Kreditsystem jedoch befindet sich in einem primitiven Entwicklungsstadium.

Internationale Reserven

Bei jedem beliebigen Land hebt sich der Großteil der ein- und ausströmenden Zahlungen im Weltmaßstab auf, und es bleibt lediglich im täglichen Ablauf ein kleiner Überschuß auf der einen oder anderen Seite. Es ist eine große Hilfe für alle Beteiligten, wenn die Währungen in jeder Richtung umgewechselt werden können, so daß ein Überschuß bei der einen dem Defizit bei einer anderen aufgerechnet werden kann. Dann ist noch ein international anerkanntes Tauschmittel erforderlich, um die Spanne zwischen den ein- und ausströmenden Zahlungen eines Landes gegenüber dem Rest der Welt zu begleichen. Die Verpflichtung, die Konvertibilität der eigenen Währung zu erhalten, trifft die Zentralbank jedes Landes (in den USA das Federal Reserve Board). Ganz ähnlich wie eine Privatbank eine Reserve an nationaler Währung halten muß, ist auch die Zentralbank gezwungen, über eine Reserve an internationaler Währung zu verfügen.

Infolge einer langen historischen Tradition ist Gold das international anerkannte Zahlungsmittel geworden. Es strahlt ein geheimnisvolles Fluidum aus, das es zum Symbol und der Verkörperung von *Wert* macht, aber wie die Dinge heute stehen, hängt der Wert des Goldes, das heißt seine Kaufkraft gegenüber allem anderen, vom Preis ab, den die Zentralbanken dafür in eigener Währung zu zahlen bereit sind, und von der Kaufkraft dieser Währung.

Seit 1933 hat sich der in Dollar ausgedrückte Goldpreis nicht verändert, während alles andere im Preis gestiegen ist. Der Wert des Goldes, ausgedrückt in allen anderen Dingen, ist folglich gesunken. Dazu kommt, daß der Realwert des gehandelten Güterstroms und der Kapitalbewegungen gestiegen ist und die Zahl der beteiligten Länder gleichfalls zugenommen hat¹. Genau

¹ Von 1953 bis 1963 stieg das Gesamtvolumen der Importe um 7,1 Prozent pro Jahr, während der Bestand monetärer Goldreserven um 1 Prozent jährlich wuchs. (Siehe R. F. Harrod, *Reforming the World's Money*, S. 71).

Die Probleme des Handels und der Kapitalbewegungen von Land zu Land kommen von Zeit zu Zeit in der Gestalt einer Finanzkrise zum Vorschein.

Sogar in der Glanzzeit des Laissez-faire wurde zugegeben, daß sich die Regierung mit Recht um die nationale Währung kümmern sollte; da sich die Behörden um die Währung kümmern, müssen sie sich um die Zahlungsbilanz kümmern.

Vom Sinn des Geldes

Geld ist alles, was als Zahlungsmittel angenommen wird. Innerhalb eines Landes kann ein Ding wie etwa Schatzscheine zum gesetzlichen Zahlungsmittel gemacht werden, aber es gibt keine Möglichkeit, durch bloßes Dekretieren die Annahme des eigenen Zahlungsmittels in einem anderen Land zu erreichen.

Das offizielle Zahlungsmittel wird innerhalb jedes Landes durch den Kredit ergänzt. Ein Anspruch gegenüber einer angesehenen Institution wie etwa einer Bank wird von einem Dritten angenommen. Daraus entwickelt sich die angenehme Übung, Guthaben bei einer Bank zu halten und mittels Scheck zu bezahlen. Die Bank muß über eine Reserve an gesetzlichen Zahlungsmitteln (zum Teil in Form von Guthaben bei der Zentralbank) verfügen, um Tag für Tag einen etwaigen Überschuß der Auszahlungen über die Einzahlungen abfangen zu können. Um den guten Ruf zu erhalten, muß der Reservesatz reichlich bemessen sein. Wenn sich der Verdacht herumspricht, eine Bank sei möglicherweise nicht in der Lage, alle Forderungen zu erfüllen, gibt es einen *Kuh*, bei dem jeder sein Guthaben rascher als die anderen in Geld umzusetzen hofft.

Heute sind in jedem Land die Banken durch gesetzliche und

aus diesem Grund hat sich ein System entwickelt, das Gold durch Forderungen auf eine anerkannte Währung zu ergänzen². Der Dollar wird anerkannt wegen der vorherrschenden Stellung der Vereinigten Staaten in der heutigen kapitalistischen Welt, und das Pfund Sterling wird anerkannt als Nachwirkung der herrschenden Rolle, die es einst spielte, und wegen des hohen Entwicklungsstandes des Geldwesens, der schon damals in London erreicht wurde. Solange man der Konvertierbarkeit vertraut und auch keinen politischen Mißbrauch befürchtet, ist ein Überschuß in einer angesehenen Währung dem Gold überlegen, weil er Zinsen einbringt und mit weit geringeren Kosten, wenn es notwendig ist, weitergegeben werden kann. Nicht nur Zentralbanken, sondern alle Arten finanzieller Institutionen finden es für günstig, über Bestände der einen oder anderen dieser *Leitwährungen* zu verfügen.

Der Kampf um Reserven

Dieses System befriedigt keineswegs. Gegenwärtig leiden beide Leitwährungen – allerdings aus unterschiedlichen Gründen – an tendenziellen Defiziten und verlieren Reserven. Die traditionelle Reaktion der Geldbehörde auf einen Reservenverlust ist eine Erhöhung des Zinses, um die Währung attraktiver zu machen. Soweit es nun tatsächlich gelingt, mehr Anlagen durch ausländische Financiers anzulocken, die jetzt ihr Geld lieber in diesem Land anlegen, wird das Defizit beim Handel und beim langfristigen Verleihen durch kurzfristiges Entleihen kompensiert. Das bremst den Abfluß der Reserven. Damit ist die Sache aber nicht zu Ende. Das Land hat seine Probleme zum Großteil dadurch gelöst, daß es die Financiers von anderen Währungen weglockte, die dadurch geschwächt wurden. Die Behörden der betreffenden Länder müssen nun ihrerseits den Zins erhöhen, um ihre Reserven zu verteidigen. Das Steigen des Zinses und die dazu erforderlichen Kreditschränkungen sind in jedem Land ein

² Im gleichen Zeitraum wuchsen die Gesamtreserven um 2,7 Prozent pro Jahr, hauptsächlich in der Gestalt von Dollarguthaben. Vor 1940 wiesen die Gesamtreserven etwa die Höhe der Importe eines Jahres auf (a. a. O.). Im Jahre 1964 betragen die gesamten Reserven des nichtsozialistischen Sektors 68 970 Mill. Dollar, wovon 40 860 Mill. Dollar in Gold bestanden. (*UN World Economic Survey 1965*, Teil II, S. 49).

Hemmschuh für die Investitionstätigkeit. Zum Glück hat uns das System bis heute noch nicht in eine weltweite Depression schleudern können, aber es schiebt uns in diese Richtung hin.

Vor 1914

Dieser deflationäre Drall im internationalen monetären System machte sich in unserem Lande zur Zeit, wo der Goldstandard von London aus gelenkt wurde, wegen der großen Stärke des Pfund Sterling nicht bemerkbar. Wenn in einem weltweiten Aufschwung mit hohen Investitionen das Verleihen über den Überschuß der Einkommensbilanz hinausging, genügte schon eine kleine Erhöhung der Bankrate, um zu bremsen. Die Abbremsung der Inflation spürten die Entleihenden, nicht wir. Wo die Investitionen niedrig waren, nahm das Verleihen (mangels Entleihen) rascher ab, als der Exportüberschuß (mangels Käufer) verringert wurde, so daß das Pfund Sterling stark war. Die Arbeitslosigkeit zu Hause als Folge der gesunkenen Exporte mußte nicht noch durch Kreditschränkungen verschärft werden.

1925–1931

Als der Goldstandard im Jahre 1925 wieder eingeführt wurde, war das Pfund Sterling schwach, teilweise wegen der Reduzierung des Überschusses der Einkommensbilanz im Gefolge des Krieges von 1914–1918, und teilweise deshalb, weil unter dem Einfluß eines sentimental Prestigedenkens ein Wechselkurs gegenüber dem Dollar angenommen wurde, der im Verhältnis zu den Kosten zu hoch war³. Damals landeten wir bei der Notwendigkeit einer Kreditrestriktion, als es ohnehin schon Arbeitslosigkeit gab. Aus dieser selbstqualerischen Lage rettete uns 1931 eine Vertrauenskrise hinsichtlich des Pfundes, die uns aller Reserven beraubte und die Abwertung erzwang. In der Zwischenzeit war die kapitalistische Welt in die große Krise geraten; die Arbeitslosigkeit wuchs weiter, aber die Abwertung dürfte sich hier doch etwas bremsend ausgewirkt haben⁴. Im Jahre 1933 wertete dann

³ Siehe J. M. Keynes, *The Economic Consequences of Mr. Churchill* (1925), wieder abgedruckt in *Essays in Persuasion*.

⁴ Siehe oben, Fußnote 10.

Roosevelt den Dollar durch Erhöhung des Goldpreises ab, allerdings nicht wegen unzureichender Reserven, sondern weil er sich davon eine Erleichterung im Inland erhoffte.

Eine Vertrauenskrise

Nach den Erfahrungen der dreißiger Jahre kann das volle Vertrauen in den Tauschwert irgendeiner Währung nicht wieder hergestellt werden. Besteht Grund zur Erwartung, eine Währung werde abgewertet, gibt es eine *Flucht* ganz analog dem Run auf die Bank, deren Konteninhaber das Schließen der Schalter fürchten, und jeder versucht, sein Geld noch vor der Abwertung aus der schwachen Währung herauszuziehen und in einer starken anzulegen. Die Schwäche des Pfund Sterling infolge der anhaltend defizitären Neigung der Einkommensbilanz macht ihn im Verein mit seiner Stellung als Leitwährung mit großen, sich sprunghaft ändernden Beständen chronisch verletzbar.

Es kann auch aus politischen Gründen zu einer Flucht kommen. Eine »Öffnung nach links« in einem bestimmten Land stößt auf die Ablehnung der Financiers im In- und Ausland, die sich in der Bevorzugung anderer Währungen äußert. Die Lage einer Labour-Regierung, die den Wert des Pfund Sterling erhalten will, ist besonders verzwickelt, denn sie muß ihre Anhänger davon überzeugen, radikaler als die Konservativen zu sein, während sie den internationalen Financiers das genaue Gegenteil einreden muß.

Eine Finanzkrise entsteht aus dem realen Problem der Handelsbilanz, aber es kommt noch etwas hinzu. Sie führt sozusagen auch ein Eigenleben. Man konnte vielleicht noch 1964 argumentieren, eine Pfundabwertung werde für sich allein keinen hinreichenden Exportüberschuß erzeugen, und wenn man die weiteren notwendigen Maßnahmen ergreife, sei die Abwertung überflüssig. Unter diesem Gesichtswinkel war die Politik der »Pfundrettung« gerechtfertigt, soweit es sich um das reale Problem handelt (obwohl die Entscheidung zweifellos aus politischen Gründen gefällt wurde). Aber selbst wenn wir von der Richtigkeit dieser Auffassung ausgehen, ist es doch offensichtlich, daß die repressiven Maßnahmen zur Durchführung dieser Politik im Angesicht einer Vertrauenskrise unsere Probleme noch schwerer zu lösen machen.

Internationale Liquidität

Eine Möglichkeit, den Vorrat an internationalem Geld zu vergrößern, besteht in der Erhöhung des Goldpreises. Das könnte von einem Tag auf den anderen geschehen, indem das Federal Reserve Board den Dollarpreis hinaufsetzt, den es für Gold bezahlt. Andere Währungen würden nachfolgen. (Manche könnten sogar die Gelegenheit dazu benutzen, ihren Preis ein bißchen stärker zu erhöhen, damit gegenüber dem Dollar abzuwerten und einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Vereinigten Staaten zu erzielen.)

Diese Linie ist überzeugend vertreten worden⁵, hat aber schwerwiegende Nachteile. Der Vorteil des Anstiegs der Reserven wäre unter die Zentralbanken völlig willkürlich verteilt. Die beiden hauptsächlichsten Goldproduzenten, Südafrika und die UdSSR, die in der kapitalistischen Welt ohnehin nicht gerade beliebt sind, würden aus der willkürlichen Erhöhung der Kaufkraft ihrer Exporte Nutzen ziehen. Vor allem würde das Prestige des Goldes so stark steigen und jenes der Leitwährungen so vollständig zerstört werden, daß auf lange Sicht der verfügbare Bestand an akzeptiertem internationalem Geld eher verringert als vergrößert werden würde.

Ein rationelleres Mittel wurde von Keynes in der Diskussion um den Wiederaufbau der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit vorgeschlagen⁶. Er schlug die Errichtung dessen vor, was in Wirklichkeit eine Super-Zentralbank war, die Einlagen der nationalen Zentralbanken in vereinbarter Höhe entgegennehmen sollte, welche in Gestalt einer Super-Reservewährung – für die er den Namen *Bancor* vorschlug – abgehoben werden konnten. Natürlich müßte Bancor rundherum abgesichert werden, um seine Annahme zu gewährleisten. War einmal die Annahme als internationales Geld erreicht, dann würde es synthetisches Gold darstellen, das zunächst gemäß irgendeinem annehmbaren Grundsatz in vereinbarten Mengen ausgegeben wurde und das gemäß den Erfordernissen der Welt-Finanzgemeinschaft vermehrt werden konnte. Der Gedanke wurde unter amerikanischem Einfluß zugunsten des International Monetary Fund aufgegeben, der den

⁵ Siehe R. F. Harrod, a. a. O., Kapitel III.

⁶ Der Vorschlag von Keynes ist entwickelt in *Proposals for an International Clearing Union* (1943), Cmd 6437.

nationalen Regierungen lediglich das Recht auf Kredite zu etwas lästigen Bedingungen einräumt. Die gegenwärtige, höchst unbedingende Lage hat zu einem Meinungsumschwung in Richtung irgendeiner Art von Bancor geführt⁷, obwohl es für souveräne Staaten immer sehr schwierig ist, sich auf ein vernünftiges Schema zu einigen.

Das Pfund Sterling

Die speziellen Schwierigkeiten mit dem Pfund Sterling gehen etwas über das Problem der internationalen Liquidität hinaus. Eine Situation, in der aus historischen Gründen eine große Menge kurzfristiger Verpflichtungen auf eine Währung lautet, die auf fallend und offensichtlich dem Risiko einer Abwertung ausgesetzt ist, führt zwangsläufig von Zeit zu Zeit zu einer Flucht oder der Gefahr einer Flucht. Um das Pfund als Schlüsselwährung zu erhalten, hätten die internationalen Finanzbehörden Reserven bereitstellen müssen, die den Einlegern hinreichend groß erscheinen, um das Vertrauen aufrechtzuerhalten. Die für den Ausgleich der Handelsbilanz erforderlichen Maßnahmen hätten dann ohne die zusätzliche Störung durch eine Finanzkrise unternommen werden können. Aber derlei Dinge tun eben internationale Finanzbehörden nicht (zum Teil deshalb, weil sie meinen, daß diese erforderlichen Maßnahmen ohne den finanziellen Druck niemals unternommen werden). Sie flicken an der Lage mit Anleihen herum, nachdem sich die Vertrauenskrise entwickelt hat; die Verpflichtung zur Rückzahlung stellt eine zusätzliche Belastung der künftigen Zahlungsbilanz dar, und damit ist die neue Lage ärger als die alte.

Kapitalbewegungen

Der Fall des Pfund Sterlings im Jahre 1964 ist lediglich eine besonders dramatische Illustration der Tatsache, daß es in dem derzeit in Kraft befindlichen System internationaler Finanz-

⁷ In dieser Richtung wird – verbunden mit dem Problem der Entwicklung – argumentiert in *International Monetary Issues and the Developing Countries* (1965), einem Bericht des von der UN-Konferenz über Handel und Entwicklung ernannten Komitees.

beziehungen keine allgemein akzeptierten Regeln für die Regulierung des Wechselkurses zwischen nationalen Währungen gibt.

Der Goldstandard

Der Goldstandard, der 1914 platzte, hatte sich in einem historischen Prozeß entwickelt, ohne daß man die Absicht hatte, ihn so wirken zu lassen, wie er es tatsächlich tat. Die monetäre Behörde jedes größeren Finanzzentrums unternahm es, Gold zu einem fixen Preis in eigener Währung zu kaufen und zu verkaufen. Die gewählten Goldpreise fixierten innerhalb sehr enger Grenzen den Wechselkurs. Die Konvertibilität in Gold war die Bundeslade; die Erhaltung des Wechselkurses war das überragende Ziel aller Wirtschaftspolitik.

Die unter dem Goldstandard eingeführten Spielregeln garantierten, daß kein Land letztlich an den Rest der Welt mehr als seinen Überschuss aus der Einkommensbilanz verleihen konnte. Andernfalls überstieg nämlich das Angebot an dieser Währung auf den Wechselplätzen die Nachfrage, der Wechselkurs sank unter die Goldparität, und der Goldexport wurde rentabel. Das nachfolgende Abströmen der Goldreserven mußte zum Stillstand gebracht werden. Aus dem gleichen Grund konnte sich kein Land ein größeres Defizit in der Einkommensbilanz leisten als den Zustrom von Kapital, den es anzulocken vermochte.

Anders betrachtet konnte ein Land weniger verleihen, als seinem Überschuss der Einkommensbilanz entsprach, und damit Gold der anderen an sich ziehen, aber das war ein Verstoß gegen die Spielregeln. Der gebotene Weg war eine Senkung des Zinses mit dem Ziel, sowohl den Abstrom von Kapital zu vergrößern als auch die heimische Nachfrage zu steigern, um damit den Überschuss zu beseitigen.

England als Gläubiger

Die alte Regel des Goldstandards, daß kein Land einen größeren Kapitalabstrom als seinen Überschuss in der Einkommensbilanz verzeichnen kann, gilt nicht mehr. Großbritannien tätigt noch immer überseeische Investitionen trotz eines Defizits in der Einkommensbilanz. Das trägt zur Schwäche des Pfundes bei und



muß durch kurzfristige Anleihen kompensiert werden. Der Nettoerwerb ausländischer Vermögenswerte außerhalb des Sterlingblocks⁸ durch britische Staatsbürger ist nicht gestattet. Das langfristige Verleihen erfolgt hauptsächlich in der Form direkter Investitionen in überseeischen Unternehmen und unverteilter Gewinne, die dort erzielt wurden.

Unter dem Gesichtswinkel der britischen Zahlungsbilanz wird dies mit dem Hinweis auf künftige Vorteile – sowohl in der Form von Gewinnrücksendungen als auch in der Form von Aufträgen für Lieferanten von Ausrüstungen und so weiter, die sonst an konkurrierende Exporteure vergeben würden – verteidigt, so daß die sich abzeichnende Erleichterung in der Zukunft die zusätzliche Anstrengung in der Gegenwart rechtfertigt⁹. Die Beweiskraft dieser Überlegung hängt davon ab, welche anderen Maßnahmen zur Auffrisierung der Zahlungsbilanz verfügbar sind.

Die Hilfe für Entwicklungsländer (ein paar dürftige Tropfen im Vergleich zu dem Lärm, der darum gemacht wird) ist in der Hauptsache gebunden und muß für britische Waren ausgegeben werden. Soweit davon Exporte betroffen sind, die sonst nicht möglich wären, stellt sie keine Belastung der Zahlungsbilanz dar.

Die USA als Gläubiger

Der Kapitalabstrom aus den USA erfolgt zum Teil in der Form von Ankäufen von Werten, die bereits vorhandenes Kapital repräsentieren. Vermögensbesitzer in den USA finden zufällig

⁸ Der Sterling-Block im modernen Sinn besteht aus Ländern, deren Geldreserven in London gehalten werden. Er entspricht grob gesprochen dem Commonwealth und Ex-Commonwealth plus Kuwait und der Republik Irland minus Kanada. Der größere Teil der britischen überseeischen Investitionen liegt, abgesehen von jenen der Ölgesellschaften, in Gebieten des Commonwealth und Ex-Commonwealth, die bereits weit entwickelt sind und einen profitablen Markt darstellen.

⁹ Es wird mandamental vorgebracht, Anleihen an das Ausland seien unerwünscht, weil man die Investition besser daheim vornehmen solle. Das ist ein Trugschluß. Die heimischen Investitionen werden nicht durch Mangel an finanziellen Mitteln begrenzt (und selbst wenn dies der Fall wäre, könnten finanzielle Heilmittel gefunden werden). Sie werden durch den Mangel an Arbeitskräften und anderen Ressourcen begrenzt oder, um es anders auszudrücken, von der Notwendigkeit, zusätzlichen Inflationsdruck in einer Wirtschaft der Nahezu-Vollbeschäftigung zu vermeiden. Um Platz für heimische Investitionen zu schaffen, sollten wir den überflüssigen Konsum einschränken und nicht dem Export Hindernisse in den Weg legen.

irgendwelche ausländische Wertpapiere attraktiv. Die Zahlung von Zinsen oder Dividenden für diese Wertpapiere ist dann eine künftige Last für die Zahlungsbilanz jenes Landes, das sie verkauft hat, und erfordert einen entsprechenden Überschuß in seiner Handelsbilanz.

Daneben finanziert der Abstrom von Privatkapital aus den USA Investitionen, meist in Gestalt von Tochtergesellschaften der großen amerikanischen Unternehmen. Das entspricht nicht mehr jener kolonialen Investition, bei der Ressourcen entwickelt wurden, die einen Strom von Exporten als Gegengewicht zu den an die amerikanischen Aktionäre auszahlenden Gewinnen entstehen ließen. Heute wird der Markt eines entwickelten Landes ausgenutzt¹⁰. Tatsächlich nähren derartige Tochtergesellschaften eher die Importe als die Exporte, da sie eine Nachfrage nach Ersatzteilen und ähnlichem von den Muttergesellschaften entwickeln und zu Geldrücksendungen des ausländischen Personals führen. Wenn Marx mit seiner Behauptung recht hätte, das Kapital suche Arbeitskräfte zur Ausbeutung, würden sich die über-volkerten Länder Asiens, Afrikas und Südamerikas rasch entwickeln. Heute sucht das Kapital einen Markt für seine Produkte und stattet sich mit Robotern als Ersatz für Arbeitskräfte aus. Die örtlichen Kapitalisten, die damit konkurrieren müssen, lehnen das System, welches dies gestattet, ebenso ab wie die Regierungen, die um ihre Unabhängigkeit bangen.

Ein Land wie Frankreich, das kein Defizit in der Einkommensbilanz aufweist und dennoch ausländisches Kapital auf die obige Weise erhält, gleicht das damit praktizierte langfristige Entleihen durch kurzfristiges Verleihen aus, das heißt durch Erwerb von Dollarguthaben. General de Gaulle, der dies für einen Schwindel hält, verlangt Zahlung in Gold. Das ist ein Faktor in der

¹⁰ Amerika beginnt in den Augen vieler US-Geschäftsleute den Ruf als »Land der unbegrenzten Möglichkeiten« zu verlieren. Diese Geschäftsleute sind zunehmend der Auffassung, die auswärtigen Märkte – nicht jener in unserem Land – böten die größten Möglichkeiten für ein künftiges Wachstum. Es macht sich das Gefühl breit, der amerikanische Markt sei zwar groß, aber verhältnismäßig »saturiert«.

»Gerade in Übersee erblicken die Geschäftsleute den großen unerschlossenen Markt, auf dem Hunderte Millionen von Käufern – mit ständig wachsender Kaufkraft – auf alle Arten von Gütern und Dienstleistungen warten. Auf der Jagd nach diesem Markt errichten und erweitern die US-Unternehmen Betriebe in aller Welt. Seit 1958 haben allein in Westeuropa mehr als 2100 amerikanische Gesellschaften neue Unternehmen gegründet.«
(*US News and World Report*, 1. Juni 1964. Zitiert bei Baran und Sweezy, *Monopoly Capital*, S. 198).

Schwäche des Dollars. Um den Dollar zu verteidigen, ist eine Erhöhung des Zinses erzwungen, und damit bekommt das Pfund auch noch einen Seitenhieb ab.

Wechselkurse

Die zweite Regel des Goldstandard-Spiels bestand darin, daß jedes Land, in dem die Kosten relativ zu den anderen Ländern stiegen oder das aus irgendeinem Grund im internationalen Wettbewerb an Boden verlor, hinreichend Arbeitslosigkeit erdulden mußte, um die Kosten zu senken. Die Konvertibilität war sakrosankt; alles andere mußte dem weichen. Gerade diese Spielregel erwies sich in der großen Depression als unhaltbar, und das führte dazu, daß der in den zwanziger Jahren zum Teil wieder eingeführte Goldstandard in den dreißiger Jahren zusammenbrach.

Das verstellbare Niveau

Der Schaffung des International Monetary Funds lag der Gedanke zugrunde, die Währungen zu jenen Kursen zu halten (innerhalb gewisser Grenzen), die zur Zeit seiner Gründung gegeben waren, und daß die Erlaubnis zu einer Änderung des Wechselkurses vom »Fund« nur im Falle eines »grundlegenden Ungleichgewichtes« gegeben werden sollte. Dieser Gedanke ist überaus unscharf. Es wurde nicht der geringste Versuch unternommen, die Entscheidungskriterien zu definieren. Jedenfalls ließ man das System nur zu bald auf den unsteten Gewässern des Nachkriegs-Wiederaufbaus treiben, und ein Vertrauen in die Autorität des IMF stellte sich nie ein. Jetzt sind die Wechselkurse das Lieblingsobjekt der nationalen und internationalen politischen Ambitionen, mit den sichtbar traurigsten Ergebnissen.

Schwabende Kurse

In Abwesenheit irgendwelcher akzeptabler Grundsätze zur Festlegung der Wechselkurse hat eine Denkrichtung behauptet, man solle die Kurse frei auf dem Markt bestimmen lassen.

Drückt man dies in Begriffen der Handelsbilanz aus, dann wirkt die Überlegung sehr anziehend. Jedes Land möge die Vollbeschäftigung erhalten. Wenn es dann nicht genügend exportiert, um die von ihm angezogenen Importe zu bezahlen, soll eben der Wechselkurs sinken, womit Exporte gefördert und Importe gedrosselt werden (sofern natürlich nicht der Vorteil über ein rasches Ansteigen der Geldlöhne aufgesaugt wird), bis sich wieder ein Gleichgewicht einstellt.

Wäre der Markt wirklich frei, dann würden sich zugegebenermaßen heftige und unnütze Störungen ergeben. Um dies zu verhindern, müßten die Zentralbanken Tag für Tag die Stabilität des Tauschkurses wahren und zeitweise Reserven gewinnen oder verlieren, während sie Veränderungen gemäß der Wettbewerbssituation des betreffenden Landes im internationalen Handel zulassen.

Das bedeutet in Wirklichkeit nicht, daß die Wechselkurse durch den Markt geregelt werden, sondern durch den gesunden Verstand und die wechselseitige Hilfsbereitschaft in den Zentralbanken, die jene Struktur der Wechselkurse finden läßt, welche die Bilanz aller Länder ins rechte Lot bringt.

All das wäre noch in Ordnung, wenn die Zahlungen für importierte und exportierte Güter und Dienstleistungen die einportierten Transaktionen wären, welche das Angebot an und die Nachfrage nach ausländischer Währung erzeugen. Aber selbst wenn man spekulative Bewegungen irgendwie neutralisieren könnte, blieben immer noch die langfristigen Kapitalbewegungen. In den letzten Jahren war der Dollar schwach, weil der Kapitalabstrom einen enormen Überschuß in der Einkommensbilanz noch überstieg. Im System des freien Marktes würde dies zu einer Abwertung des Dollars führen mit der weiteren Folge, den Überschuß zu vergrößern. Andere Länder würden angesichts eines wachsenden Handelsdefizits ihrerseits zu einer Abwertung gezwungen sein. Das einzige Ergebnis wäre ein allgemeiner Wertlauf um den niedrigsten Kurs. Wenn es keine richtige Struktur der Wechselkurse gibt, mit der alle zufrieden sind, dann können sie die Zentralbanken auch nicht herausfinden.

Der Konflikt nationaler Interessen mit internationalem Laissez-faire erzeugt ein System der Wechselkurse, das nicht auf der Grundlage philosophischer Prinzipien verteidigt werden kann. Wir müssen es trotzdem aushalten.

IV Beschäftigung und Wachstum

Was auch immer das teilweise Laissez-faire an Schwierigkeiten und Wirrnissen produzieren mag, es ist dem vollkommenen Laissez-faire weitaus vorzuziehen. Im Jahre 1918 blickten wir sehnsüchtig auf eine Vorkriegswelt der Prosperität und des Fortschritts zurück. Im Jahre 1945 sahen wir auf den überblühenden Sumpf permanenter Arbeitslosigkeit zurück. Die kriegsbedingte Erfahrung der Über-Vollbeschäftigung hatte die Leute gelehrt, daß der Zusammenbruch des Systems in der Vorkriegszeit nicht unauweilich war, und Keynes hatte die Diagnose über die Ursachen geliefert. Was die Demokratie in der Nachkriegszeit am dringendsten verlangte, war ein Heilmittel gegen die Arbeitslosigkeit, und diesem Verlangen sind die Regierungen ziemlich gut nachgekommen¹.

Nabezu-Vollbeschäftigung

Wir sollten keineswegs selbstzufrieden sein. Die beständige Arbeitslosigkeit in Schottland und noch ärger in Nordirland ist

¹ Von 1921 bis 1938 sank die statistisch erfaßte Arbeitslosigkeit nie auf 9 Prozent der Arbeitskräfte und erreichte im ärgsten Jahr der Depression 22 Prozent. In manchen Industrien lag die durchschnittliche Arbeitslosigkeit in jenen Jahren über 40 Prozent. Beveridge behandelt die Geschichte dieser Erfahrung in seinem Werk *Full Employment in a Free Society* (S. 47-69). Er befürwortete eine neue Politik und hielt es für optimistisch, die Arbeitslosigkeit im langfristigen Durchschnitt - gute wie schlechte Jahre - mit 3 Prozent anzusetzen. Tatsächlich hat (abgesehen von der Brennstoffkrise 1947) seit dem Krieg die Arbeitslosigkeit nie 3 Prozent erreicht, und in den letzten fünfzehn Jahren (bis zur Krise von 1966) lag sie nur in sieben Jahren über 2 Prozent. (*Ministry of Labour Gazette*.)

eine wahre Schandtat. Es gibt einige Versuche, Pläne für die Umschulung von Arbeitern auf gefragte Berufe zu entwickeln, Pläne zur Dämpfung des Schocks beim Abbau von Arbeitskräften, Pläne zur Abstimmung der räumlichen industriellen Entwicklung auf die Versorgung mit Wohnraum, Pläne zur Koordinierung der Lohnarbeit verheirateter Frauen mit ihrer Arbeit als Hausfrau. Alles blieb in den Anfängen stecken. Noch sehr viel muß gerade im Detail getan werden. Im großen und ganzen jedoch ist der von allen Regierungen übernommenen Verpflichtung, einen »hohen und stabilen Grad von Beschäftigung« zu erhalten, ziemlich weitgehend nachgekommen worden.

Die Zukunft ist keineswegs gesichert. Wir haben bis jetzt noch keinen Hinweis dafür, wie der Rest der Welt eine ernsthaftige Krise in den USA überstehen würde; wir können nicht voraussetzen, wie die Handelsnationen im allgemeinen und unser Land im besonderen sich aus dem internationalen Finanzsystem herauswühlen werden, in das sie sich selbst hineingewühlt haben. Es besteht jedoch guter Grund zur Hoffnung, daß man so etwas Blödes wie die Große Krise nicht mehr zuläßt.

Trotz des lästigen Preisanstiegs weist eine starke Nachfrage nach Arbeitskräften viele kleinere Vorteile auf, ganz abgesehen vom wesentlichen Punkt - dem Vermeiden von Verschwendung und Elend. Die Leitung von Unternehmen ist immer humaner geworden. Saisonale und gelegentliche Arbeiten sind auf einen selbstregulierenden Stand gebracht worden, so daß sie regelmäßige Beschäftigung bieten. Drecksige, unzumutbare Tätigkeiten sind rein und reputierlich gemacht worden. Die Unternehmen, die einen profitablen Markt erkennen, aber keine Arbeitskräfte bekommen, haben allen Grund zur Mechanisierung der Produktion, und die traditionelle Angst der Arbeiter, daß ihnen die Maschinen das Brot vom Mund wegstehlen, ist weitgehend geringer, wenn nicht sogar überwunden.

All das bedeutet nur Gutes. Dennoch hat das Bestreben, die Vollbeschäftigung als ein Ziel für sich anzuzusieren, die britische Wirtschaft in die gegenwärtigen Schwierigkeiten laiviert.

² Während die statistische Maßzahl der Arbeitslosigkeit für ganz Großbritannien meist unter 2 Prozent lag, sank sie in Schottland kaum unter 3 Prozent. In Nordirland lag sie manchmal über 10 Prozent und ist erst seit 1964 unter 7 Prozent gesunken. (*Ministry of Labour Gazette*.)

Die Orthodoxie der Nachkriegszeit beruhte auf einer vereinfachten Version von Keynes' Allgemeiner Theorie. In einer Marktwirtschaft hängt die Zahl der offenen Arbeitsplätze von den gesamten geldmäßigen Ausgaben oder der *effektiven Nachfrage* ab. Nachfrage entsteht durch Konsumausgaben, durch Investitionsaufwand für die Schaffung von Kapitalausstattung, Gebäude, Materialien und Warenlager, durch Staatsausgaben und durch Produktion von Exportgütern. Der Konsumaufwand hängt vom Einkommen abzüglich der Steuern ab; Ausgaben für Importe absorbieren Aufwand, ohne daheim Nachfrage zu schaffen. Gemäß der Orthodoxie der Nachkriegszeit muß der Staat bei gegebenem Überschuß oder Defizit der Handelsbilanz und gegebenen Investitionen, die von Unternehmen in gewinnbringender Absicht vorgenommen werden sollen, das Gesamtniveau der effektiven Nachfrage über das Budget regulieren. Mangelnde effektive Nachfrage, die zu Arbeitslosigkeit und ungenügender Auslastung der Produktionskapazität führt, weist auf das Erfordernis erhöhter Staatsausgaben oder einer Steuersenkung (die vermehrten Konsum erlaubt) hin. Zur Unterstützung der Budgetpolitik kann die Handelsbilanz durch Handelspolitik und das Investitionsvolumen durch Kreditpolitik beeinflusst werden.

Es war diesem Standpunkt ganz fremd, daß ein Exportüberschuß, Investitionen zur Modernisierung, Staatsausgaben für verschiedene Zwecke und Konsum seitens der Bevölkerung alle eine wünschenswerte Verwendung der nationalen Ressourcen darstellen oder zu untersuchen, wie die Aufteilung auf diese Kategorien sein sollte. Lediglich die Globalsumme wurde als gegebenes Objekt der Wirtschaftspolitik betrachtet³.

³ Beveridge's *Full Employment in a Free Society* liefert ein Beispiel für das Denken jener Zeit, das für damalige Begriffe eher fortschrittlich war. Er legt drei Regeln für die öffentlichen Finanzen nieder:

»Die erste Regel lautet, daß die Gesamtausgaben jederzeit für eine Vollbeschäftigung ausreichen müssen. Dies ist ein kategorischer Imperativ, der allen anderen Regeln vorangeht und sie aufhebt, wenn sie damit in Konflikt geraten. Die zweite Regel lautet, daß unter Berücksichtigung dieses aufhebbaren kategorischen Imperativs die Ausgaben nach sozialen Prioritäten ausgereiht sein sollen. Die dritte Regel lautet, daß es unter Berücksichtigung der ersten und zweiten Regel besser ist, die Mittel für die Ausgaben über Steuern, als über Kredite aufzutreiben.« (S. 147)

Die dritte Regel bedeutet, daß staatliche Investitionen nicht zwangsläufig Rentier-Vermögen schaffen. Soweit sie aus der Besteuerung finanziert wer-

Seit dem Krieg ist die Vollbeschäftigungspolitik mehr oder weniger gemäß dieser Grundlinie durchgeführt worden, mit Steuerenkungen bei offensichtlich abflauernder Nachfrage und Kreditrestriktionen bei zu rasch steigender Nachfrage. Das Ziel der Politik war, das Gesamtniveau der Beschäftigung zu halten, ohne sich darum zu kümmern, warum man die Leute beschäftigen sollte.

Arbeiten wofür?

Wird einmal der Gedanke der Vollbeschäftigungspolitik akzeptiert, dann stellt die Vollbeschäftigung kein rationales Ziel mehr dar. Rational wäre es, nach der besten Verwendung der wirtschaftlichen Ressourcen zu suchen, einen konsistenten Plan auszuarbeiten und alles in passender Richtung zu lenken. Das erfordert keineswegs die Zwangsverpflichtung von Arbeitskräften. Sogar während des Krieges war im Zivilsektor die freie Wahl des Arbeitsplatzes kaum eingeschränkt. Die Lenkung wirkte über die Arbeitsplätze, welche die Arbeitgeber anzubieten hatten.

Das Regime einer Nahezu-Vollbeschäftigung ohne geplante Verwendung der Ressourcen bildete sich in einem Prozeß demokratischen Wettbewerbs heraus. Die Labour Party warf den Konservativen Unfähigkeit vor, Arbeitslosigkeit zu verhindern. Die Konservativen warfen Labour die Neigung zu Härte und Dirigismus vor. Eine Labour-Regierung veranstaltete ein Feuerwerk an Kontrollmaßnahmen. Die Konservativen stießen die Befürworter gesunder Finanzen aus ihren Reihen. Die Wahl dessen,

den, werden die entsprechenden Ersparnisse von der Wirtschaft als Ganzes vorgenommen, und das geschaffene Vermögen gehört der Gesamtheit. Ein bestimmter Einfluß auf die Nachfrage erfordert größere Ausgaben, wenn die Deckung über Steuern erfolgt, welche zum Teil Einkommen treffen, die gespart worden wären. Aus der Regel folgt, daß in dem Fall, wo nicht genügend Einnahmen zur Deckung der für die Vollbeschäftigung erforderlichen Ausgaben erzielt werden können, sogar laufende Aufwendungen über ein Defizit finanziert, anstatt unterlassen werden sollten.

Die zweite Regel bezieht sich auf den Aufwand, der zur Beschäftigungspolitik beiträgt. Es ist besser, etwas Nützliches zu tun, als Löcher zu graben und sie wieder zu füllen, aber es ist besser, Löcher zu graben, als gar nichts zu tun. (Der Gedanke, daß die Löcher eine Gestalt annehmen könnten, die ärger als das Nichts ist, lag damals noch in weiter Ferne.) Die gewinnsuchenden Unternehmen sollen den ersten Anspruch auf die Arbeitskräfte haben, und für jene, die nicht benötigt werden, schaffen die Staatsausgaben für diese oder jene Zwecke Beschäftigung.

womit die Leute beschäftigt werden sollten, wurde dem Markt überlassen (wenn wir von einigen öffentlichen Investitionen und dem Ausbau des Sozialwesens absehen), und die alte Doktrin des Laissez-faire, wonach das am besten ist, was am profitabelsten ist, erlangte erneut ihr Übergewicht.

Es gibt eine ganze Reihe von Gründen moralischer, ästhetischer und politischer Art, die zwar gegen das System sprechen, über die jedoch die Meinungen geteilt sind. Über einen Grund kann es jedoch keine Meinungsverschiedenheiten geben. Unter dem Deckmantel leichter Gewinne und steigenden Konsums ließ man die Handelsbilanz dahintreiben, bis es allen klar wurde, daß man etwas unternehmen mußte.

Das defekte Steuerrad

Liegt Nahezu-Vollbeschäftigung vor, dann ist es nicht leicht, ihre Richtung mit Hilfe jener wirtschaftspolitischen Instrumente zu verschieben, deren Anwendung die neue Orthodoxie gestattet.

Eine Erhöhung der Investitionen ohne Drosselung des Konsums verstärkt lediglich den inflationären Druck. Wenn jedoch der Konsum eingeengt wird, um Platz für Investitionen zu schaffen, wird die Rentabilität verringert und der Investitionsanreiz geschwächt.

Um die Exporte rasch zu steigern, muß man im Ausland leicht absetzbare Waren vom heimischen Markt ablenken⁴ und es den expansionsfähigen Unternehmen erleichtern, Arbeitskräfte zu bekommen. Langfristig müssen Investitionen und qualifizierte Arbeiter wie Techniker in die Exportindustrien gelenkt werden. Ressourcen müssen sowohl *aus* dem heimischen Markt gezogen als auch *in* den Exportmarkt gepumpt werden. Analog wird bei einer

⁴ Dem Vorschlag, die heimische Nachfrage zur Förderung der Exporte zu drosseln, wird häufig (im allgemeinen von den davon betroffenen Geschäftsleuten) mit dem Argument begegnet, eine Verringerung des Produktionsumfangs für den heimischen Markt werde die Stückkosten erhöhen und damit den Export eher erschweren als fördern, und mit dem weiteren Argument, Exporte seien der »Überschuß eines gesunden heimischen Marktes«. Langfristig gesehen, liegt ein gewisser Sinn in diesen Überlegungen (trotz der vielen Beispiele von Industrien, die auf Export spezialisiert sind), aber kurzfristig betrachtet, handelt es sich um offensichtlichen Unsinn. Ist die Kapazität in einer vollbeschäftigten Industrie begrenzt, so daß die Lieferfristen lang sind, dann erleichtert eine Kürzung bestimmter Aufträge die Erfüllung der anderen.

Drosselung der Importe das Geld, das für sie aufgewendet worden wäre, auf den inländischen Markt abgelenkt. Maßnahmen zur Verbesserung der Handelsbilanz müssen durch Maßnahmen zur Einschränkung des inländischen Verbrauchs gestützt werden. Aber jede globale Maßnahme, wie Kreditrestriktionen, Reduzierung der Staatsausgaben oder sparsames Budgetieren, ist ein Schlag mit einer stumpfen Waffe. Sie führt zwangsläufig zu einem Verlust wertvoller Aktivität, die nicht am Hauptproblem beteiligt ist. Die Verschwendung einer global deflationierten Nachfrage ist nicht nur an der fehlenden Beschäftigung jener Leute zu ermesen, die aus einer Beschäftigung gestoßen und von keiner anderen angesogen wurden. Es wird auch nutzlos Produktion geopfert durch Kurzarbeit und Trödeln und, was am ärgsten ist, durch die Hemmung von Investitionen und Neuerungen, womit die einzige Hoffnung auf langfristige Besserung vertan ist.

Umschichtung

Wenn man sich im Güter- und Dienstleistungssektor an die Nahezu-Vollbeschäftigung gewöhnt hat, reagiert man auf ein für kurzfristig gehaltenes Sinken der Nachfrage eher mit Kurzarbeit als mit Entlassungen. Es besteht die allgemeine Tendenz, einen wachsenden Teil der Arbeitskräfte als permanent Angestellte zu behandeln. Langfristig betrachtet ist es höchst wünschenswert, die Arbeitsbeziehungen zu vermenslichen. Kurzfristig betrachtet ist das *Horven von Arbeitskräften* ein Hindernis für jene Fluktuation der Arbeiter zwischen verschiedenen Beschäftigungen, die zu einer besseren wirtschaftlichen Aktivität beitragen würde. Das unterstützt nur das Argument, daß eine globale undifferenzierte Deflation nicht jene Umschichtung der Arbeitskräfte herbeiführen kann, welche die Lage erfordert.

Die neue Einrichtung einer selektiven Beschäftigungssteuer, welche darauf abzielt, die Anwerbung von Arbeitskräften im Dienstleistungssektor zu verringern und Leute für die Industrie frei zu machen, stellt einen Schritt in Richtung auf eine Differenzierung dar, die freilich noch äußerst grob erfolgt.

Ein Ausweg

Es gibt einen Importartikel, bei dem wir drosseln könnten, ohne den inflationären Druck auf dem inländischen Markt zu steigern: nämlich beim Größenwahn. Ein Abbau der militärischen Verpflichtungen in Übersee würde die Zahlungsbilanz unmittelbar entlasten und gleichzeitig Arbeitskräfte und andere Ressourcen für produktive Zwecke freisetzen.

Wirtschaftswachstum

Ist einmal Nahezu-Vollbeschäftigung erreicht, wird das Wachstum zum wirtschaftlichen Erfolgskriterium. Das Wachstum wird gemessen mit Hilfe eines Index des gesamten Nationalproduktes zu konstanten Preisen. Da die Aufteilung des Nationaleinkommens auf Arbeit und Besitz ziemlich konstant ist, bedeutet eine hohe Wachstumsrate des Volkseinkommens eine hohe Wachstumsrate der Reallohne.

Seit dem Krieg haben sich die kapitalistischen Länder im allgemeinen durch den Anblick eines noch rascheren Wachstums (nur Japan konnte damit mithalten) in den sozialistischen Ländern herausgefordert gefühlt. Unter ihnen selbst lag die Leistung der Vereinigten Staaten und Englands deutlich hinter jener Westeuropas. In den USA ist das absolute Produktivitätsniveau so viel höher als im Rest der Welt, daß sie sich keine Sorgen zu machen brauchen (sie haben ohnehin schon andere Sorgen genug), aber Großbritannien hat betrübt zusehen müssen, wie das statistische Maß der Reallohne in Frankreich und Deutschland das eigene überholt hat und ihm in Italien immer näher kommt.

Produktivität

Der Hauptmotor des Wachstums in einer Marktwirtschaft ist (bei gegebenem Arbeitskräftepotential) die Anwendung technischer Verbesserungen auf den Produktionsprozeß, die durch den Kampf der Unternehmen im Wettbewerb um rentable Investitionschancen bewirkt wird.

Das Wachstum des kapitalistischen Teils der Welt seit dem Krieg ist höchst bemerkenswert. Sogar in der britischen Industrie

wuchs die Produktivität wesentlich rascher als in den großen Tagen ihrer wirtschaftlichen Vorrangstellung⁵. Das System hat sich anscheinend eine neue Lebensfrist verschafft und der Ausnützung stetig zunehmender Möglichkeiten der Anwendung wissenschaftlicher Technologie auf die Produktion angepaßt, obwohl noch nicht bewiesen ist, daß es dies auch unter den Bedingungen eines gesicherten Friedens gleichfalls zu erreichen vermag.

Der Segenskreis

Innerhalb der kapitalistischen Welt ist rapides Wachstum von großem Vorteil. Es bietet Raum für ein Steigen der Geldlöhne ohne Kostenerhöhungen. Es liefert einen Wettbewerbsvorteil im internationalen Handel und gestattet einen Aufschwung der inländischen Investitionen ohne jedwede Gefahr, eine Finanzkrise hervorzurufen. Investitionen steigern die Produktivität. Steigende Produktivität verbessert die Wettbewerbslage, und so geht es weiter rundherum – das genaue Gegenteil jenes Teufelskreises von langsamem Wachstum und schwachen Handelsbilanzen, den wir nur zu gut kennen.

Wachstum – wozu?

Dennoch ist, wenn wir von den Erfordernissen der Handelsbilanz absehen, das Wachstum um seiner selbst willen kein rationales Objekt der Wirtschaftspolitik. Man könnte die wachsenden Ressourcen vernünftig verwenden, indem man die Armut beseitigt, mit dem furchtbaren Erbe der industriellen Revolution aufräumt, Schulen und Spitäler baut und jenes Personal schult, das für die Sozialleistungen so dringend benötigt wird, wie auch die Indu-

⁵ Es gibt zahlreiche Schätzungen über die Wachstumsraten vor 1914 und nach 1945. Sie weisen die letzteren merklich höher aus als die ersteren. Angus Maddison gibt in seinem Werk *Economic Growth of the West* (1964) die Wachstumsrate der Produktion pro Kopf der Bevölkerung für die Zeit 1870 bis 1913 mit 1,3 Prozent jährlich, für die Zeit von 1950 bis 1960 mit 2,2 Prozent an.

Während der letzteren Periode hatte – mit Ausnahme der USA und Kanadas – kein westliches Land eine geringere Wachstumsrate zu verzeichnen als Großbritannien. In Frankreich war die Rate 3,5 Prozent pro Jahr, in den Niederlanden 3,6 Prozent und in Westdeutschland 6,5 Prozent (a. a. O., S. 30).

strie modernisiert. Man müßte technische und soziale Untersuchungen durchführen, um zu erkennen, was zu tun ist. Der Nutzen für die Gesellschaft wäre als Rendite dieser Investitionen sicher hoch, so daß eine solche Politik Wachstum auf lange Zeit hinaus bedeuten würde. Wachstum sollte die Folge, und nicht das Ziel, einer vernünftigen Wirtschaftspolitik sein.

Die Verteilung

Die Auffassung, Wachstum sei das Erfolgskriterium, lenkt von der Verteilung der Ressourcen auf öffentlichen und privaten Verbrauch und der Verteilung der Einkommen auf die Familien ab.⁶ Wächst man rasch genug und wachsen alle Teile proportional, dann steigen die Sozialleistungen, es steigen die niedrigsten Einkommen, die ärgsten Mißstände der Armut werden allmählich beseitigt, und damit wird auch das Verlangen nach einer Änderung der Philosophie und der Institutionen des Laissez-faire abgewendet. Sogar bei einer nach modernen Maßstäben geringen Wachstumsrate von zwei Prozent jährlich verdoppelt sich das Nationaleinkommen innerhalb einer Generation. Die Wachstums-

⁶ In dem alten orthodoxen Gedankengebäude, das von Keynes gesprengt wurde, war der Anteil der Löhne am Produkt der Industrie durch die Grenzproduktivität der Arbeit bestimmt. Diese These wird immer noch vorgetragen, obwohl sie für moderne Bedingungen ganz offenkundig irrelevant ist und niemals, sogar auf der Grundlage der eigenen unrealistischen Annahme, zu einer befriedigenden Formulierung langte. Langfristig betrachtet ist es klar, daß die gewerkschaftliche Organisation, gestützt durch die Sozialgesetzgebung, einen wichtigen Einfluß bei der Steigerung des Lohnanteils ausgeübt hat. Noch direkter besteht ein Einfluß über das Verhältnis von Investitionen zu Sparneigung und über den Grad des Wettbewerbs, was sich auf die Gewinnspannen auswirkt. Ein höheres Gesamtniveau der Investitionen (einschließlich Rüstungsaufwand) hält, wenn es nicht durch spontan vermehrtes Sparen kompensiert wird, die Nachfrage nach Konsumgütern relativ zum Angebot hoch und erzeugt damit ein höheres Preisniveau bei gegebenen Geldlöhnen. Schwächerer Wettbewerb äußert sich gewöhnlich in höheren Gewinnspannen und geringerer Kapazitätsauslastung. Eine Besteuerung der Gewinne erhöht den Lohnanteil keineswegs, da die entsprechenden Staatsausgaben sich wieder in Gewinnen niederschlagen. Ein Anstieg im Grad des Wettbewerbs oder Zurückhaltung auf dem Preissektor bei steigenden Geldlöhnen erhöhen den Reallohn, aber wenn dies über einen gewissen Punkt hinausgeht, schafft es lediglich einen so starken Verkäufermarkt, daß die Spannen wieder hinaufgedrückt werden. In dem System steckt ein Kniff, der jeden Frontalangriff auf den Gewinnanteil am Weiterkommen hindert.

ideologie ist so konzipiert, daß sie uns von der Frage abbringt, was wir damit anfangen sollen.

Der britische Plan

Der sogenannte Nationale Plan, der im Jahre 1965 entworfen wurde, ist ein gutes Beispiel für den Gedanken des Wachstums um seiner selbst willen. Er beruhte auf der Vorstellung, daß ein Wachstum mit einer Jahresrate von 3,2 Prozent erreichbar war. Die Industrien wurden um Angabe ersucht, welchen Absatz sie erwarten und welche Vorleistungen sie benötigen würden in einem jährlich um 4 Prozent wachsenden Markt (man hatte 0,8 Prozent Bevölkerungswachstum dazugeschlagen), und die auf diese Weise erhaltenen Projektionen wurden im Rahmen eines konsistenten Schemas aufeinander abgestimmt. Die sogenannten Planer fühlten sich nicht dazu berufen, die Realisierungsmöglichkeiten der Projektionen aufzuzeigen, noch viel weniger nachzuweisen, daß die Realisierung eine gute Sache wäre.

Die Bevölkerung

Diese Argumentation bezieht sich auf das Wachsen des Nationaleinkommens pro Kopf der Bevölkerung. Ein Zunehmen der Bevölkerungszahl absorbiert Investitionen, die für soziale und industrielle Zwecke bereitgestellt werden müssen, und verringert damit die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens, ganz zu schweigen von dem Verlust an Annehmlichkeiten infolge des geringeren Raumes pro Kopf.

Die Einwanderung von Arbeitskräften verringert auf ähnliche Weise die Wachstumsrate – besonders wenn zu erhaltende Familienmitglieder mitkommen – steigert jedoch das Anwachsen der Gewinne. Solange die effektive Nachfrage hochgehalten wird, ermöglichen zusätzliche Arbeitskräfte die bessere Ausnützung der bereits vorhandenen Ausstattung und liefern die Chance für zusätzliche Investitionen ohne den Zwang, die arbeitssparenden Verfahren herauszusuchen – ein Zwang, der höheren Kapitaleinsatz je Beschäftigten erfordert und Gewinne schwerer zu erzielen machen könnte. Daher ist der Widerstand der heimischen Arbeitskräfte gegen die Einwanderung, der die unerfreuliche

Gestalt des Fremdenhasses und Rassenwahns annimmt, vom Klasseninteresse her gerechtfertigt. Inzwischen verhindern Voturteile, die ihre Wurzeln im Chauvinismus wie in der Religion haben, die Verbreitung von Mitteln zur Geburtenregulierung.

V Monopole und Wettbewerb

Nach der Doktrin des Laisser-faire garantiert der Wettbewerb zwischen den Produzenten, daß die wirtschaftlichen Ressourcen einer Gesellschaft auf bestmögliche Weise zur Befriedigung ihrer wirtschaftlichen Bedürfnisse eingesetzt werden. Nach dieser Auffassung kann aus staatlichen Eingriffen in das freie Spiel des Marktes so lange kein Vorteil erwachsen, wie Wettbewerb herrscht, aber Verzerrungen infolge von Monopolen sollten verhindert werden.

Freie Märkte

Es gibt nur einen Bereich, in dem der Markt ein freies Feld vorfindet, und das ist hinsichtlich der tierischen, mineralischen und pflanzlichen Produkte, welche die Rohstoffe und Nahrungsmittelbasis für die reichen Industriestaaten abgeben. Die Nachfrage nach ihnen verändert sich gemäß der allgemeinen Lage des Handels und den Änderungen des Geschmacks und der Verfahren. Das Angebot verändert sich je nach den natürlichen Bedingungen wie Trockenheit und Seuche, der politischen Lage in den produzierenden Gebieten und der Entwicklung neuer Bezugsquellen. Die Launen von Angebot und Nachfrage bringen heftige Schwankungen der Preise mit sich. Wenn die Händler dieser Waren die Zukunft voraussehen könnten, würden sie Bestände aufkaufen und lagern, solange die Preise ungewöhnlich niedrig sind, und im Zeitpunkt ungewöhnlich hoher Preise den Markt beschicken, womit sie die Nachfrage abhängig vom Angebot und das Angebot abhängig von der Nachfrage gestalten würden. Unter derart turbulenten Bedingungen kann jedoch die Prognose niemals korrekt sein. Die Händler werden nur zu oft angesichts steigender Preise kaufen und fallender Preise verkaufen, womit sie die Schwankungen noch akzentuieren, statt sie zu glätten.

Da der Natur der Sache nach die Produktion dieser Art auf bestimmte Gebiete beschränkt ist, hängen ganze Völker von der einen oder anderen Ware ab; das freie Spiel des Wettbewerbs verursacht folglich heftige Schwankungen in ihren Einkommen. Aus diesem Grund sind die Produzenten im Primärsektor innerhalb der entwickelten Industrieländer durch die verschiedensten Regulierungen vor dem Wettbewerb abgesichert; die ganze Last des Marktsystems ruht auf den sogenannten Entwicklungsländern, deren Exporterlös von der einen Ware abhängt (oder, wenn sie Glück haben, von den zwei oder drei Waren), um dertwillen sie in den Kolonialjahren aufgepäppelt wurden. Die unvorhersehbaren Zufälle des Handels machen ihre Entwicklungsplanung zu einem bloßen Glücksspiel und zwingen sie dazu, sich im Kampf um den Absatz auf einem Käufermarkt gegenseitig zu ruinieren.

In Fragen der Macht neigt sich die Waagschale immer zugunsten des Herstellers, der diese Materialien importiert, denn bei starkem Angebot hat er den Vorteil niedriger Preise; steigen die Preise, holt er sich etliches auf dem heimischen Markt zurück, indem er die zusätzlichen Kosten auf die Verkaufspreise draufschlägt; reicht die Versorgung bei einem bestimmten Material nicht aus, kann man gewöhnlich auf einen Ersatz hinüberwechseln, was sich häufig sogar als vorteilhaft erweist, wenn einmal die Produkte dem angepaßt sind. Daraus resultiert der mächtige Widerstand gegen all die verschiedenen Vorschläge zur Regulierung des Handels auf eine Weise, die den Importeur aller Möglichkeiten einer Ausnützung des freien Spieles der Marktkräfte beraubt. Für die Industriestaaten als Gesamtheit weist dieses System jedoch einen erheblichen Nachteil auf. Die Anbieter der Rohstoffe sind die Nachfragenden nach Fertigwaren (einschließlich der für die Entwicklung erforderlichen Investitionsgüter); heftige Schwankungen in den Einkommen der Kunden erzeugen heftige Schwankungen der Nachfrage nach den betreffenden Exportgütern, was nicht nur an sich sehr störend ist, sondern auch den Vorwurf nährt, das schöne Gerede über Entwicklungshilfe sei bloße Heuchelei.

So ist der einzige Fall, in dem es freien Wettbewerb gibt, nicht gerade ein gutes Beispiel für dessen angebliche Vorteile.

Regionaler Wohlstand

Wo eine dem ausländischen Wettbewerb ausgesetzte Industrie, wie etwa der Schiffbau, in einem bestimmten Bereich konzentriert ist, zeigt sich eine dem obigen Fall eines Landes mit dem Schwerpunkt auf dem Primärsektor ähnliche Lage. Die Einkommen in dieser Gegend schwanken mit der Nachfrage nach einem bestimmten Produkt. Aus diesem Grund stellte eine regionale Entwicklungspolitik, die auf eine Mischung der Branchen in jedem Distrikt und auf gleichmäßige Verteilung wachsender und schrumpfender Branchen abzielt – wie etwa Expansion des Maschinenbaus in Lancashire als Ersatz für Wolle –, eine Vorbedingung einer Nahezu-Vollbeschäftigung dar. Das Konzept ist keineswegs erfolgreich durchgeführt worden. Genauso wie in allen anderen entwickelten Ländern gibt es auch in Großbritannien Entwicklungsgebiete. Das Abströmen von Bevölkerung und Reichtum nach dem Süden ist kaum zu bremsen. Aber im großen und ganzen besteht im ganzen Land ein ziemlich einheitliches Lohnniveau für ähnliche Tätigkeiten und eine ziemlich einheitliche Profitrate für ähnliche Unternehmertypen. Das heißt, daß (im Gegensatz zur Urproduktion) die aus industrieller Produktion gezogenen Einkünfte unabhängig von den Preisen sind, zu denen dieses Produkt verkauft wird. Die Preise werden durch die Kosten bestimmt und nicht umgekehrt die Einkommen durch die Preise.

Unvollkommener Wettbewerb

Industrieprodukte werden nicht in der Weise abgesetzt, in der man Produkte des Primärsektors verkauft. Statt eine bereits hergestellte Menge auf den Markt zu werfen und zu dem Preis zu verkaufen, der gerade erzielbar ist, setzt der Produzent zu einem von ihm bestimmten Preis jene Menge ab, die der Markt absorbiert.

Die Nationalökonomien machen viel Aufhebens um eine Preistheorie, aber für den Geschäftsmann hat es den Anschein, als ob sich die Preise ganz schön von selbst regelten; sein Problem ist der Absatz. Er wird zugeben, »daß natürlich der Preis richtig sein muß«. Das heißt, er möchte nicht Absatz verlieren durch Berechnung einer Spanne, die seinen Konkurrenten einen Vorteil einbringt; er möchte aber auf der anderen Seite auch keinen mög-

chen Gewinn dadurch verlieren, daß er den Preis niedriger ansetzt als jenen, bei dem er den normalen Absatz zu erzielen hofft. Damit hängt der Preis, den der einzelne setzt, in erheblichem Maße davon ab, was die anderen tun.

Ein Haupttreffer

Die Preise für neue Produkte, die auf den Markt kommen, werden von jenen bestimmt, für die sie Substitute sind. Sind die Kosten radikal gesunken, kann dies zu gigantischen Gewinnen führen – der erste Kugelschreiber wurde zum Preis einer erstenklassigen Füllfeder verkauft.

Preisführerschaft

Bei eingeführten Produkten hängt die Spanne, die ein Produzent wählt, von jenen Preisen ab, die andere für ähnliche Produkte verlangen.

Das bringt natürlich eine Tendenz mit sich, den Wettbewerb zu entschärfen. Die mildeste Form eines stillschweigenden Übereinkommens ist die *Preisführerschaft*. Ein Unternehmen wird von den anderen stillschweigend als Leithammel anerkannt. Setzt er seinen Preis hinauf, dann setzen alle den Preis hinauf. Niemand senkt den Preis, ehe er es getan hat. Die Unternehmen machen sich Konkurrenz durch alle Arten von Verkaufskosten und durch Design und Verpackung ihrer Produkte, aber dem Preiswettbewerb weichen sie aus.

Restriktive Praktiken

Manchmal werden Abmachungen getroffen, um eine starke Nachfrage nach einem neuen Produkt auszunützen. Die Spannen werden hoch angesetzt und der Markt wird aufgeteilt. Der Preis hängt von jenem Niveau ab, bei dem der Produzent mit den höchsten Kosten noch mitmachen kann; Produzenten mit geringeren Kosten schränken die Produktion ein und lukrieren die hohen Spannen.

Noch häufiger bilden sich Kartelle als Abwehr von Preissen-

kungen auf einem Käufermarkt. Wenn die Nachfrage so stark gesunken ist, daß niemand seine normale Ausbringungsmenge zum bisherigen Preis absetzen kann, paßt es den Unternehmen am besten, den Preis zu halten und die Produktion einzuschränken, denn wenn einer mit Preissenkungen anfängt, um einen größeren Marktanteil zu erreichen, müßten ihm die anderen folgen, und am Ende hätten alle nicht viel mehr Absatz, aber viel geringere Spannen. In einer tiefen Depression ist das Solidaritätsgefühl nicht stark genug, um Preissenkungen zu vermeiden, und es bilden sich Kartelle zur Aufteilung des begrenzten Marktes, damit alle überleben können.

Solche Defensivkartelle bleiben auch nach der Wiederbelebung der Nachfrage bestehen und dienen der Vergrößerung der Rentabilität. Sie stützen sich im allgemeinen auf die verschiedensten Maßnahmen, um für Neuankömmlinge das Gras auf ihren Weiden zu verhindern – etwa indem sie die Detailhändler dafür belohnen, deren Produkte nicht zu führen. Sie hemmen den technischen Fortschritt, indem sie sich Neuerungen widersetzen, sie verlangsamen das Wachstum der rationelleren Produzenten innerhalb des Kartells, und sie würgen potentielle Konkurrenten außerhalb desselben ab.

Während der großen Depression waren Gesetze wie öffentliche Meinung allen Vereinbarungen günstig gesinnt, die in erster Linie als Verteidigung gegen ruinösen Wettbewerb gedacht waren. In der Nachkriegsära eines Verkäufermarktes hält man sie für einen unzulässigen Raubzug auf einen Profitanteil und für die Hemmung von Wachstum und Fortschritt verantwortlich.

Die Gesetzgebung gegen *restriktive Praktiken* war bis zu einem gewissen Grad erfolgreich. Es ist zwar nicht leicht, Unternehmen zum Wettbewerb zu zwingen, die nicht konkurrieren wollen, aber man kann jenen die Hindernisse aus dem Weg räumen, die den Wettbewerb suchen¹.

¹ Der Grundsatz des gemeinen Rechts, daß Abkommen über Einschränkungen des Wettbewerbs nicht durchsetzbar sind, wurde durch Urteile in der Zeit der Depression weitgehend unterhöhlt. Nach dem Krieg begann man, eine Antimonopol-Gesetzgebung einzuführen. Die im Jahre 1948 errichtete Monopol-Kommission hatte bis auf Untersuchungen wenig Erfolge zu verzeichnen. Der Restrictive Practices Court (1956 errichtet) beschäftigt sich mit Abmachungen, und eine wiedererrichtete Monopol-Kommission untersucht die Fälle, in denen einzelne Unternehmen eine ganze Industrie beherrschen. Im Jahre 1964 wurde von der konservativen Regierung die Preisbindung der zweiten Hand (mit wenigen Ausnahmen wie das Net Book Agreement) für ungesetzlich erklärt.

Ein bemerkenswertes Beispiel in dieser Hinsicht war das Verbot der *Preisbindungen der zweiten Hand*, die den Detailhändler zwingen, bei einer ganzen Reihe von Gütern Spannen zu halten, die für ganz altmodische Läden genügten. Dieses System hielt die nunmehr rasende Entwicklung der Selbstbedienungsläden auf.

Monopole

Der Haupteinwand gegen Kartelle und restriktive Praktiken besteht darin, daß die rationelleren Unternehmen daran gehindert werden, die weniger rationellen aus dem Rennen zu werfen. Wirkt sich der Wettbewerb ungehindert aus und ist die Konkurrenz heftig, dann wächst die Größe der Unternehmen, während ihre Zahl abnimmt. Das logische Ende des Wettbewerbs ist das Monopol.

Ein großes und mächtiges Unternehmen ist durch Größenvorteile begünstigt. Es kann sich Forschungsarbeiten leisten. Es kann die Einführung neuer Produktionsverfahren und neuer Produkte riskieren. Es kann günstige Arbeitsbedingungen beistellen und ist jenen hohen Löhnen nicht abgeneigt, die seine Konkurrenten stören.

Da jedoch überschüssige Kapazität den Gewinn benagt, zieht das Unternehmen auf der anderen Seite vor, die Investitionen der Nachfrage nachhinken zu lassen, um sich damit einen gewissen Grad an Knappheit seines Produktes zu sichern. Es kann träge werden und bürokratische Arterienverkalkung bekommen. Die herrschende Stellung auf jenen Märkten, die durch größere Effizienz erobert wurden, kann durch schmutzige Tricks verteidigt werden. Die Forschung kann sich von der Ausarbeitung eigener Entdeckungen in die Verhinderung von Entdeckungen durch andere verkehren.

Vor- und Nachteile für die Wirtschaft infolge der Existenz mächtiger monopolistischer Unternehmen fließen aus derselben Quelle. Die Gesetzgebung vermag kaum das eine zu sichern, ohne das andere mit in Kauf nehmen zu müssen.

Einen erheblichen Teil des Umschwunges zugunsten des Wettbewerbs in der Nachkriegszeit bewirkte die Einrichtung einer Monopolkommission. Sie hat die Aufgabe, jene Fälle zu überprüfen, in denen der Verdacht auf schweren Mißbrauch der Monopolmacht besteht. Zweifellos hat dies in der Hinsicht Nutzen gestiftet, als Regeln für gutes Benehmen aufgestellt wurden.

Der Kampf gegen die Monopole wird zum Teil als Gegenleistung für Zurückhaltung auf dem Lohnsektor betrachtet. Er hat zweifellos zu jener allgemeinen Reduzierung der Gewinnspannen beigetragen, die in den letzten Jahren zu beobachten war.

Oligopole

Die typische Form der modernen Industrie ist weder Wettbewerb noch Monopol, sondern das *Oligopol*. Jeder Markt wird von einigen großen Unternehmen beherrscht, umgeben von Kleinzweigen, das die – oft sehr profitablen – Lächer infolge spezialisierter Produktion, Maßarbeit, Verteilung und so weiter ausfüllt.

Der Daseinskampf im Wettbewerb, bei dem die großen Fische die kleinen fressen, kommt häufig schon vor der Herausbildung eines Monopols zum Stillstand. Es bleiben dann zwei oder drei Unternehmen übrig, von denen keines wagt, den Rest zum entscheidenden letzten Waffengang herauszufordern. Sie bleiben weiterhin bestehen, streben – hauptsächlich durch Verkaufsdruck der verschiedensten Art? – nach Erhaltung ihres Anteils auf ihren hauptsächlichlichen Märkten und nagen sich inzwischen seitlich in

* Ein typisches Beispiel sind die Reinigungsmittel, über die von der Monopolkommission 1966 berichtet wurde. Die Kommission zeigte, daß bei einem Umsatz von 62 Mill. Pfund die Verkaufskosten der beiden betreffenden Produzenten 17 Mill. Pfund ausmachten. Sie schlug eine zoprozentige Senkung der Großhandelspreise vor, zu deren Deckung die Verkaufskosten um 40 Prozent gesenkt werden sollten.

Auf einer Pressekonferenz im Gefolge der Publikation des Berichtes kam es zu etlichen interessanten Kommentaren. »Aims of Industry« erklärte: »Der Werbeaufwand der beiden führenden Waschmittelherzeuger beweist, wie heftig der Wettbewerb in der Industrie ist.« Der Vorsitzende einer der Gesellschaften sagte: »Wir glauben, daß die Kommission die Bedeutung der Reklame für Herstellung und Absatz von Konsumgütern ebenso unterschätzt hat wie deren Beitrag zur Sicherung von Kosteneinsparungen überall und allenthalben... Die britische Hausfrau hat in Ausübung ihrer Wahl auf einem freien Wettbewerbsmarkt einen guten Ausgleich zwischen den hohen Kosten unbegrenzter Wahlmöglichkeiten und den geringen Kosten fehlender Wahlmöglichkeiten gefunden.« (*The Times*, 11. August 1966.)

Das geht von der Überlegung aus, daß hohe Werbekosten das Eindringen in den Markt unmöglich machen und damit die Kostenvorteile der Massenproduktion für das große und mächtige Unternehmen sichern. Es fiel dem Sprecher gar nicht auf, daß eine ebenso effektvolle Form des Wettbewerbs darin bestünde, niedrige Kosten in niedrige Preise umzumünzen.

jene Märkte hinein, die von schwächeren Konkurrenten gehalten werden⁸.

Der oligopolistische Wettbewerb nimmt gelegentlich die Gestalt eines Preiskrieges bei bestimmten Produkten an, aber meist beschränkt er sich auf die Entwicklung neuer Produktvarianten und Produktionsverfahren. Solange sich die Oligopolisten gegenseitig in Trab halten, ist dies die fortschrittlichste Art industrieller Produktion (trotz der Verschwendung im Nicht-Preiswettbewerb), aber wenn sie in die Mentalität des Leben-und-leben-Lassens verfallen, können sie so träge wie echte Monopolisten werden.

Roboter

Die Mechanisierung in der Industrie steigert laufend die Produktion pro Arbeitsstunde, senkt also die für die Herstellung einer Mengeneinheit des Produktes erforderliche Arbeitsmenge. Mit der Automation hat sich dieser Prozeß sprunghaft beschleunigt und erfaßt in raschem Tempo auch die Angestelltenberufe. Damit besteht die Gefahr, daß der Anteil der Löhne am Gesamtergebnis sinkt und jener der Gewinne steigt. Bis heute ist diese Folge noch nicht richtig spürbar geworden, aber sie kann sich sehr wohl, hinter unserem derzeitigen kurzfristigen Arbeitskräftemangel versteckt, an uns heranschleichen.

Wenn die Produktion nicht rasch genug steigt, um jene Investitionen zuzulassen, die das Sparen aus Gewinnen absorbieren, bremst ein Aufwärtstrend des Gewinnanteils das Wachsen der effektiven Nachfrage, und es bildet sich *technologische Arbeitslosigkeit* heraus. In einer solchen Lage würde die Förderung des Rentier-Konsums zur Erhaltung der effektiven Nachfrage beitragen, aber dieses Heilmittel gegen Arbeitslosigkeit ist kaum vernünftiger als der berühmte Vorschlag, Arbeitskräfte für das Ausgraben und Zuschütten von Erdlöchern zu bezahlen.

Weitaus akzeptabler wäre es, großzügige Trennungszulagen zu verlangen und passende Umschulungspläne zu erstellen, um die *Mobilität der Arbeitskräfte* ohne unbillige Härten zu vergrößern; ferner die Stundenlöhne zu erhöhen und die Arbeitszeit

⁸ J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), analysiert die Folgen eines oligopolistischen Systems mit Hilfe von US-Daten. Eine etwas geneigtere Auffassung vertritt J. K. Galbraith, *American Capitalism* (1957).

zu verkürzen oder den bezahlten Urlaub zu verlängern (um das Arbeitsjahr zu verkürzen), um den Arbeitern insgesamt die Möglichkeit zu geben, ihren Anteil am möglichen Wachstum des National Einkommens in der Gestalt von Freizeit einzuheimsen; und schließlich das überschüssige Sparen aus Gewinnen über die Besteuerung abzusaugen und damit den Sozialaufwand zu finanzieren. Es ist kein ehernes Gesetz, daß steigende Produktivität die Ursache von Elend sein muß⁴.

Öffentliche Unternehmen

Es gibt bestimmte Industriezweige, die – wie etwa Eisenbahnen, Elektrizitäts- und Gaswerke – aus Gründen einer rationalen Produktion innerhalb ihres Gebietes eine Monopolstellung besitzen müssen, weil sie über ein bestimmtes Versorgungsnetz verfügen müssen. Aus diesem Grund hat jeder Mann – ausgenommen die fanatischsten Vertreter des Laissez-faire – immer akzeptiert, daß sie im öffentlichen Interesse kontrolliert werden müssen. Da ferner ein einheitliches, den ganzen Staat umfassendes Netz technische Vorteile bietet, herrscht allgemeine Übereinstimmung darüber, daß diese Branchen verstaatlicht werden sollten.

Die Kohlenindustrie wurde hingegen deshalb verstaatlicht, weil sie unter privater Leitung in Schwierigkeiten geraten war. Die Verstaatlichung in der Stahlbranche wird damit begründet, daß die grundlegende Investitionsgüterindustrie im öffentlichen Interesse kontrolliert werden sollte.

Was der Staat hier leistet, ist am wichtigsten für den persönlichen Komfort – man vergleiche nur den Vorteil, elektrische Beleuchtung statt Öllampen benützen zu können, mit einem beliebigen Posten im Haushaltsbudget (ausgenommen die Grundbedürfnisse) – und von grundsätzlicher Bedeutung für die Produktion.

Verstaatlichte Unternehmen müssen weisungsgemäß eine Preispolitik verfolgen, die gerade kostendeckend ist, so daß eine Ex-

⁴ Aus der Grenzprodukttheorie folgt, daß die Reallohne niedrig gehalten werden sollten, um die Verwendung arbeitsparender Verfahren zu fördern. Das würde nur eine Wendung zum Schlechteren bedeuten, da es das Wachsen der effektiven Nachfrage hemmen würde. Wird die effektive Nachfrage kräftig genug erhalten, können die von der Industrie freigesetzten Arbeitskräfte vom Dienstleistungssektor absorbiert werden. Das geschieht heute schon in sehr raschem Tempo. Siehe auch Fußnote 5.

pansion nur über staatliche Anleihen erfolgen kann. Die Privatunternehmen beschaffen sich den Großteil der Mittel für ihre Investitionen über die Gewinne. (Wenn man einen Güterkorb zu einem Preis kauft, der die Kosten der Produktion, der Reklame und des Verkaufs übersteigt, zahlt man im allgemeinen einen Beitrag zur Expansion des betreffenden Unternehmens.)

Öffentliche Gesellschaften werden teilweise geschaffen, um den Konsumenten vor den üblen Folgen des kommerziellen Rundfunks mit seiner Abtötung des guten Geschmacks und der kommerziellen Fluglinien mit ihrem Abbau der Sicherheit – beides in Verfolgung des Profitmotivs – zu schützen.

Gesundheitsdienst und Erziehungswesen leisten den größten Beitrag zur persönlichen Wohlfahrt wie auch zur Beistellung von genügend Arbeitskräften für die Industrie. Um die ärgsten Folgen der Einkommensungleichheit zu korrigieren, müssen sie über Steuern finanziert werden.

Es gibt eine ganze Reihe von Dienstleistungen, die in der gleichen Weise erbracht werden könnten, und man verspricht uns auch ständig die Errichtung öffentlicher Unternehmen dort, wo private Unternehmen die Möglichkeit der Entwicklung neuer Technologien vernachlässigt haben oder eine alteingesessene Industrie an Arterienverkalkung leidet³; die alten Schlagworte des *Laissez-faire* – daß Ausgaben des Staates inflationärer wirken als private und daß staatliche Leistungen weniger wertvoll sind als gewinnbringende – sind immer noch häufig zu hören, aber sie haben an Einfluß verloren in einer Zeit, da es so viel Unzufriedenheit über das langsame Wachsen der Produktivität im Privatssektor Englands und über die Unfähigkeit gibt, einen Vorsprung vor den europäischen Rivalen zu halten.

Die Sovereänität des Konsumenten

Aus dem wettbewerblichen Streben nach Gewinn bei den Privatunternehmen fällt ein enormer Vorteil für den Konsumenten ab. Der Suche nach immer neuen Märkten verdanken wir – um nur zwei Beispiele anzuführen – die modische Fertigung, die zur Demokratie durch Niederreißen von Klassenunterschieden beigetragen hat, und die Entwicklung von Haushaltgeräten, die

³ Siehe die Manifeste der Labour-Party *Signposts for the Sixties* (1961), *New Britain* (1964) und *Time for Decision* (1966).

in das durch das Verschwinden des Hauspersonals entstandene Vakuum bei den Mittelstandsfamilien eingedrungen sind und jetzt für die Arbeiterfrauen Entlastung bedeuten.

Dennoch ist die Behauptung sinnlos, das System des Privatunternehmertums sei auf die Befriedigung der Konsumentenwünsche ausgerichtet. Die Konsumenten sind vielmehr die Weide, auf der die Unternehmer grasen. Wir haben uns an ein System gewöhnt, das zum Nutzen der Produzenten funktioniert und in dem der Vorteil für den Konsumenten lediglich zufälliger Natur ist. Da sich das Interesse von jedermann stark auf seine Stellung als Einkommensbezieher konzentriert und nur schwach und diffus seine Position als Konsument erfaßt, wird das System als im allgemeinen annehmbar betrachtet. Diese Toleranz wird durch gewisse Wesenszüge des Systems illustriert, die ziemlich bekannt sind, aber kaum Anlaß zu Protest geben.

Nehmen wir beispielsweise die Frage der Haltbarkeit her. Es gibt viele von der Mode unabhängige Gegenstände des täglichen Gebrauchs, bei denen geringe Abnutzung für den Käufer von Vorteil wäre. Der Produzent zieht natürlich den häufigen Ersatz vor. Und der Produzent bestimmt Design und Qualität. Darüber hinaus liegt es im Interesse des Produzenten, das Rad der Mode rascher rotieren zu lassen und seinen Einfluß immer mehr auszuweiten, eine *psychologische Veralterung* der verkauften Modelle durch kleinere Verbesserungen am neuen Modell oder bloße Änderungen des Erscheinungsbildes zu erzeugen und damit dem Konsumentenwunsch nachzukommen, den Nachbarn zu übertrumpfen.

Ein zweites Beispiel ist die Art, in der Güter verkauft werden. Die Erzeuger konkurrieren im allgemeinen in den Bedingungen, die sie den Detailverkäufern bieten. Der Händler ist dann nicht mehr jener beste Freund des Kunden, der das bestmögliche Warensortiment und den besten Rat bereithält. Er wird dazu verführt, bestimmte Produkte zu forcieren und andere (die dem Kunden besser liegen würden) gar nicht zu führen, weil sie für ihn keine große Spanne abwerfen.

Die Hauptform dieses Phänomens ist natürlich die Werbung. Im geheiligten Namen des Wettbewerbs müssen wir zulassen, daß die Werbefachleute den öffentlichen Geschmack mit Snobismus und vulgärem Sex verderben. Wenn sie sich auf das Niveau von Reproduktionen alter Meister und Shakespeare-Zitaten aufschwingen, sind sie noch widerlicher.

VI Arbeit und Besitz

Zugunsten der Werbung wird manchmal vorgebracht, daß sie Informationen über die auf dem Markt erhältlichen Waren verschafft. Trifft das zu, dann ist die übermittelte Information häufig irreführend – wie etwa, daß Tiger zum Autofahren nützlich sind oder dunkles Bier die Entwicklung der Muskeln fördert.

Spezialunternehmen untersuchen nicht etwa, was die Hausfrau benötigt, sondern wie sie auf verschiedene Arten von Verkaufskünsten reagiert. Ein Großteil der Reklame dient der *Schaffung von Bedürfnissen* nach nutzlosen oder schädlichen Gegenständen, die man dann liefert. Der Konsument wäre ohne die Bedürfnisse und ohne die Lieferung offensichtlich besser dran. Besondere Zeitschriften liefern bis zu einem gewissen Grad echte Information und Kritik am Design auf Teilgebieten; die Zeitschrift *Which* unternimmt den heroischen Versuch, dies für den ganzen Markt zu leisten; die Masse der Konsumenten ist allerdings viel zu nebeln, um darauf zu achten.

Dieses System des Wettbewerbs in Verkaufskünsten ist zweifellos das beste, was wir haben, aber es ist müßig zu behaupten, daß es – wie die Lehrbücher meinen – ein Maximum an Befriedigung aus den gegebenen wirtschaftlichen Ressourcen erzeugt.

Keynes' Beschreibung des Kapitalisten als jenen, »der den größten Teil des Kuchens für sich beanspruchen durfte . . . unter der stillschweigenden Voraussetzung, daß er wenig davon konsumierte«, galt für den Unternehmer alten Stils, der ein Unternehmen leitete, das er selbst aus eigenen Mitteln aufgebaut hatte. Heute werden immer noch große Vermögen von einzelnen Spekulanten gemacht, und es gibt immer noch Familienunternehmen, die noch nicht öffentliche Gesellschaften geworden oder von den großen Konzernen geschluckt worden sind. Hauptsächlich werden jedoch Industrie und Handel vom *Managerkapitalismus* beherrscht, das heißt von Gesellschaften, die rein nominell einer wechselnden Zahl von Aktionären gehören und de facto von dazu angestelltem Personal geleitet werden.

Das Rentiereinkommen

Das Prinzip der beschränkten Haftung hat das Wachsen des Managerkapitalismus in den letzten hundert Jahren ermöglicht. Ein Vermögensbesitzer kann sein Risiko streuen, indem er Aktien von Gesellschaften hält, über deren Geschäfte er nichts weiß außer dem, was ihren Wert auf der Börse beeinflusst. Um seine Rechte als Eigentümer einer Gesellschaft kümmert er sich nur im Notfall. Von ihm aus gesehen ist die Rendite der Aktien nur eine Alternative zum Zins für Darlehen und seine Rolle im Geschäftsleben ist die eines *Rentiers*, ganz als ob sein Vermögen in mündelsicheren Staatspapieren oder in verpachtetem Grundbesitz angelegt wäre.

Unverdientes Einkommen

Als soziale Einrichtung bietet der Rentierbesitz eine Reihe von Annehmlichkeiten. Er bringt eine Prämie für Ersparnisse ein, die dazu dienen, Kaufkraft auf einen späteren Zeitpunkt zu transferieren, wenn der Familienbedarf größer ist. Er erhält die Witwen und Waisen des Mittelstandes. Er liefert den Unterhalt für viele wertvolle Einrichtungen. Der Ertrag, den Versicherungen und Pensionsanstalten aus ihren Fonds erzielen, verbessert die Bedingungen, zu denen sie ihre Leistungen anbieten. Zum Großteil besteht seine Funktion jedoch darin, den Erben der Unternehmer das zu liefern, was die Steuergesetze mit Recht als unverdientes Einkommen bezeichnen, und Steuern für die Staatskasse abzuwerfen, so wie die Bodenrente unverdientes Einkommen für die Erben des Feudalismus darstellt.

Die Wertpapierbörse

Unter den verschiedenen Anlagemöglichkeiten, aus denen ein Rentiereinkommen erzielt werden kann, sind die von Gesellschaften mit beschränkter Haftung aller Art ausgegebenen Anteile besonders attraktiv, und dies speziell in einer Zeit chronischen Preisauftriebs. Aber es handelt sich um einen Anteil am Geschäftserfolg einer Gesellschaft. Im Drunter und Drüber des Wertberws ist dieser Erfolg nicht voraussehbar. Darüber hinaus verzerrt die Besteuerung die relativen Erträge auf komplizierte Weise, und der Markt neigt insgesamt dazu, sich mit den Veränderungen des Zinsniveaus (die, wie wir gesehen haben, von der internationalen Finanzlage abhängen) auf und ab zu bewegen und ähnlich auch mit den Umschlägen in der allgemeinen Stimmung und seiner Interpretation politischer Ereignisse. Mit Aktien zu handeln ist keineswegs eine einfache Sache. Es wurde ein ganzer Apparat von Maklern, Zwischenhändlern, Beratern und Finanzleuten geschaffen, um dem Rentier bei der Anlage seines Vermögens zu helfen. Das nette Spiel, die Gewinner im Rennen aufzuspüren, entwickelt sich als Nebenprodukt und verdrängt dann den eigentlichen Zweck, zu dem die Einrichtung geschaffen wurde. Das Spiel ist nicht leicht und kann sehr lukrativ sein. Es lockt daher eine Menge erstklassiger Gehirne von produktiveren Tätigkeiten weg.

Der Überschuß

Was der Kapitalmarkt zur Beistellung finanzieller Mittel für die Industrie leistet, ist sehr wenig im Vergleich zum Aufwand, der für die Inangahaltung der Sache erforderlich ist. Die Existenz des Marktes erleichtert die Aufbringung von Finanzen durch Neumissionen, aber das ist nur ein kleiner Teil der Mittel, welche die Industrie verschlingt, da der größere Teil aus unverteiltern Gewinnen stammt¹.

Die Gesellschaft führt für ihre Hierarchie der Manager ein Eigenleben wie etwa ein College oder ein Regiment; die Loyalität bezieht sich auf die Gesellschaft als solche und nicht etwa auf die Aktionäre. Vom Gesichtspunkt der Manager ist die Dividendenausschüttung ein notwendiges Übel; die richtige Verwendung der Gewinne besteht im Investieren, um die Tätigkeit der Gesellschaft auszuweiten.

Auf dem Weg sind wir unbewußt in ein höchst eigenartiges Wirtschaftssystem geraten. Der Nettoertrag einer Gesellschaft gehört den Aktionären. Sie erhalten ihn entweder in der Gestalt von Dividenden oder in der Gestalt eines Wertzuwachses bei den Aktien, welcher der durch die zusätzlichen, aus unverteiltern Gewinnen finanzierten Investitionen geschaffenen, Ertragskraft entspricht. Sie können diese Kapitalgewinne ohne weiteres in Konsum umsetzen. Soweit sie das nicht tun, schreibt ihnen das System sozusagen Ersparnisse gut. Was technischer Fortschritt, Kapitalakkumulation, Arbeit und Geschäftstüchtigkeit an Vermögen schaffen, fällt damit den Rentiers in den Schoß, während sie zu Hause sitzen oder sich anderen Aufgaben widmen. (*NICKHITSTUNN*)

Die alte Rechtfertigung für die Existenz einer reichen Klasse - daß sie nämlich notwendig ist, um für die erforderlichen Ersparnisse zu sorgen - hat sich schon stark abgenützt. Es ist im Gegenteil gerade deren Konsum, der die nationalen Ressourcen! anzapft.

¹ Die Zahlen für den Sektor der Gesellschaften lauteten im Jahre 1964 wie folgt:

	Mill. Pfund
Brutto-Kapitalbildung	2106
Lagerzuwachs und unfertige Produkte	683
Bruttoinvestitionen	2789
Bruttosparen	2759
Nettobeitrag externer Finanzquellen	30

(National Income and Expenditure, 1965.)

Die Ausrede, daß die Börse einen guten Führer zur Rentabilität abgibt und finanzielle Mittel dorthin lenkt, wo sie am besten eingesetzt werden können, war niemals überzeugend und wurde vollends lächerlich gemacht durch den Ausspruch von Keynes, der Börsenhändler erziele seinen Gewinn auf ähnliche Weise, wie auf einer Schönheitskonkurrenz der schönste Filmstar gewählt wird, nämlich indem er »voraussage, was die Durchschnittsmeinung als Durchschnittsmeinung erwarte«².

Eigentum und Kontrolle

Bis zu einem gewissen Grad hat die Trennung von Eigentum und Kontrolle dem Laissez-faire-Kapitalismus seine Schärfe genommen. Die Manager müssen Gewinnen nachjagen, damit ihre Unternehmen überleben und wachsen können, aber ein guter Ruf oder humane Arbeitsbeziehungen können gleichermaßen ihr Ziel sein. Wie ja auch ein bequemes Leben und lange Wochenenden anvisiert werden können.

Die Freiheit der Manager ist allerdings durch die gesetzliche Fiktion abgegrenzt, daß die Aktionäre Eigentümer der Gesellschaft sind. Die Gruppe von Rentiers, die in einem beliebigen Augenblick die Aktien der Gesellschaft halten, betrachtet die Papiere lediglich als eine mögliche Anlage für einen Teil ihres Vermögens. Sie lehnt den Verkauf keineswegs ab, sofern günstige Bedingungen geboten werden. Wenn daher — aus guten oder schlechten Gründen — der Börsenkurs einer Gesellschaft unter die potentielle Profitekraft ihres realen Kapitals sinkt, besteht die Gefahr eines *Aufkaufangebotes* durch eine andere Gesellschaft oder einen einzelnen Spekulanten, der das Unternehmen hinter dessen eigenen Rücken aufkauft, die Direktoren hinauswirft, das Management säubert und auf eine rentablere, wenn auch nicht unbedingt trefflichere Linie als bisher umschwenkt.

Der Markt bewertet (speziell in England) die Aktien mehr nach den Dividenden als nach dem Ertrag. Um sich also vor dem Aufkauf abzusichern, muß das *Bewertungsverhältnis* (der Börsenkurs der Aktien im Verhältnis zur erwarteten Ertragskraft des Realkapitals) hochgehalten werden, und das Management muß mehr Dividenden ausschütten, als ihm lieb ist³.

² Siehe *Allgemeine Theorie* (engl.), S. 156.

³ Vgl. Robin Marris, *Economic Theory of Managerial Capitalism*.

Die Nation als Rentier

Trotz der Nachteile schätzen die Manager im allgemeinen die Freiheit, die ihnen das System gibt. Sie verabscheuen zum Großteil den Gedanken einer Verstaatlichung oder bloßen Finanzierung über eine öffentliche Körperschaft, die dann ein Aufsichtsrecht hätte. Die großen Finanzinstitute wie etwa die Versicherungsgesellschaften, denen tatsächlich ein Großteil der Industrie gehört, halten sich weitgehend zurück, um sich ja nicht einzumischen.

Es gibt keinen grundsätzlichen Einwand, warum sich der Staat nicht auch des Eigentums ohne Kontrolle dort erfreuen sollte, wo eine private Unternehmensleitung für vorteilhaft angesehen wird. Ein Budgetüberschuß *oberhalb des Strichs*, das heißt in der Einkommensbilanz⁴, könnte für den Kauf von Industriek Aktien statt zum Abbau der Staatsschuld verwendet werden.

In einer Zeit ständigen realen Wachstums (was den sinkenden Geldwert kompensiert) durch steigende Produktivität, wenn Boden, Arbeit und Kapital einen ziemlich konstanten Anteil am Nationaleinkommen erhalten, wächst zwar die Summe der Privatvermögen, aber die Aussicht auf einen langfristig steigenden Wert irgendeiner Gesellschaft ist rein spekulativ, so daß ihr gegenwärtiger Wert stark reduziert wird. Wenn wir zur Vereinfachung annehmen, daß ein gutes Paket erworben wurde, konnte alles zum Marktpreis gekauft werden, und das Paket würde sicher im Wert steigen und der Allgemeinheit einen angemessenen Gewinn liefern (ganz abgesehen vom unangemessenen Gewinn infolge von Inflation). Der Konsum der Rentiers wäre *insoweit* stabilisiert, und sein Wachsen im anderen Fall könnte in öffentliche Ausgaben, öffentliches Sparen durch Budgetüberschüsse, oder Senkung der Steuern auf verdientes Einkommen umgesetzt wer-

⁴ Der Unterschied zwischen der Einkommensbilanz und der Kapitalbilanz im Budget ist, wie bei der Zahlungsbilanz, eine Sache der Konvention. Dem Ganzen liegt der Gedanke zugrunde, daß man Posten unterhalb des Strichs mit Recht durch Darlehen finanzieren kann, wie es die üblichen Geschäftsprinzipien vorschreiben. Ein Überschuß oberhalb des Strichs stellt kollektives Sparen dar. Es erlaubt *insofern* die Finanzierung von staatlichen Investitionen ohne Vergrößerung der Staatsschuld oder eine teilweise Rückzahlung der Schulden. Nach den Regeln von Beveridge (siehe oben Fußnote 3) ist die Unterscheidung zwischen Posten oberhalb und unterhalb des Strichs unwichtig. Es kommt lediglich darauf an, daß die Gesamtausgaben zur Erhaltung der effektiven Nachfrage ausreichen.

den. Das ist nicht so sehr ein Programm als vielmehr eine Illustration zur Natur des Rentiervermögens.

Der analoge Vorschlag, das Grundeigentum zu übernehmen, wurde oft vorgebracht. Je länger man die Verwirklichung aufschiebt, desto größer ist der unverdiente Zuwachs privater Vermögen.

Ererbtes Vermögen

Die großen Reichtümer, die während des von Keynes beschriebenen Akkumulationsprozesses angehäuft wurden, haben ebenso wie die vom Feudalismus übernommenen eine ewige Erbschaft starker Besitzungleichheit hinterlassen. Das verewigt sich, denn man kann leicht Geld verdienen, wenn man welches hat, und findet dies fast unmöglich, wenn man keines hat.

Progressive Besteuerung

Die Ungleichheit wird vom demokratischen Bewußtsein nicht hingenommen, sondern über Besteuerung bekämpft. Der Besteuerungsapparat ist teuer; welche Kriterien für steuerliche Leistungsfähigkeit auch immer entwickelt werden, sie wirken irgendwie willkürlich und führen zu sinnlosen Verzerrungen in den Werten verschiedener Vermögensarten; ein großer Teil des Expertenpotentials ist der Beratung von Rentiers und Geschäftsleuten in Sachen legaler Steuerausweichungen (nicht zu zählen die illegalen) gewidmet; die Apparate der Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtsprechung im Lande sind mit der Aufgabe überbürdet, das Steuersystem bezüglich gleicher Einkommen gerecht zu machen oder doch gerecht erscheinen zu lassen, und die Definition des Einkommens für Steuerzwecke hat einen raffinierten theologischen Kodex entstehen lassen, der eine ständige Streitquelle darstellt. Kurzum, die ganze Sache ist mehr als lästig.

Trotz allem bleibt die Ungleichheit da. Die progressive Besteuerung hat kaum eine Bresche zu schlagen vermocht⁵.

⁵ Im Zeitraum 1911 bis 1913 besaß 1 Prozent der Bevölkerung 69 Prozent des Gesamtvermögens und 5 Prozent besaßen 87 Prozent. Im Jahre 1960 betragen die respektiven Anteile nur mehr 42 Prozent und 75 Prozent. Während des letzteren Zeitraumes fielen 99 Prozent der Besitzeinkommen 10 Pro-

Der Lebensstandard

Die Ungleichheit der Einkommen nach Besteuerung und der Kapitalgewinne erzeugt Unterschiede im Konsum, die es sehr schwer machen, die Gewerkschaften von der Gerechtigkeit einer Einkommenspolitik zu überzeugen.

Familien mit hohen Einkommen können nicht daran gehindert werden, ihr Geld für das auszugeben, was sie am dringendsten brauchen, und so wird das zweischichtige System des Gesundheits- und Erziehungswesens verewigt und trägt zur Verewigung der Ungleichheit bei.

Ein drastisches Heilmittel

Der Gedanke der Rentiernation zeigt den Weg aus diesem Dilemma. Die Konzentration privater Vermögen könnte durch konfiskatorische Erbschaftsbesteuerung innerhalb einer Generation eliminiert werden (wobei man Witwen und Waisen eine vernünftige Rente beläßt und als Ergänzung Schenkungen genauso besteuert). Der Vermögenstitel könnte in der bestehenden Form übereignet und wie jede Widmung an eine Stiftung verwaltet werden, wobei das erzielte Einkommen für öffentliche Zwecke verwendet wird. Das würde nicht nur das Anwachsen der Rentiereinkommen aufhalten, wie es auch die Verstaatlichung mit voller Entschädigung tut, sondern es anfressen⁶. Insbesondere

zent der Bevölkerung zu. Siehe J. E. Meade, *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*, S. 27. Professor Meade versucht, ein Programm der Reduzierung von Ungleichheiten mit dem Glauben an die Grenzproduktivitätstheorie zu vereinbaren.

⁶ Die *Enthanasie des Rentiers* wurde von Keynes (*Allgemeine Theorie*, engl., S. 376) in seiner Vision einer Welt entwickelt, in der die Investitionen alle Möglichkeiten einer produktiven Verwendung erschöpft haben und die Profite auf ein niedriges Niveau gesunken ist. Derartige Aussichten erscheinen uns heute ferner denn je. Immerhin könnte der Konsum der Rentiers eliminiert werden, obwohl das Sparen aus Gewinnen weiterhin zur Finanzierung von Investitionen erforderlich wäre. Mit der Auflösung von Vermögen über gemeinnützige Stiftungen könnten die Vermögensbesitzer sich noch austoben, weil sie damit ihre künftigen Erben selbst auswählen können, anstatt alles der Willkür künftiger Regierungen zu überlassen. Soweit sie sich daranmachen, das Entsparen über Vermögensauflösung in Konsum umzusetzen, müßte eine entsprechend höhere Besteuerung einsetzen, welche zu einem öffentlichen Sparen über Budgetüberschüsse führt, was nur ein anderer Ausdruck für Vermögensverlust für die Nation ist.

würde es die Verringerung der selbstzahlenden Nachfrage ermöglichen, das Gesundheits- und Bildungswesen vereinheitlichen und verbessern.

Gehälter

Mit dem Gewinnanteil am Industrieertrag ist noch eine weitere Ursache von Ungleichheit verbunden – die hohen Gehälter und Nebenbezüge leitender Angestellter. Sie sind sogar stärker noch als die Löhne der Facharbeiter der Lohnkraft im Kampf um den besten Mann unterworfen. Sie setzen das Schulwesen, die Forbesten und Wissenschaften einem Abstrom von Geist aus, dem man nur durch Errichtung analoger Gehaltsschemata entgegen-treten kann – womit das Reich des Geistes mit demoralisierendem Kommerzialisismus infiziert wird.

Das könnte blockiert werden, wenn es die Finanzbehörde ablehnte, oberhalb eines bestimmten Vielfachen des Durchschnitts-löhnes Gehälter als Kosten im steuerlichen Sinn anzuerkennen. Natürlich würde es großes Geschrei wegen der Anreize geben, aber Anreize sind relativ. »Das Spiel kann ganz gut um geringere Einsätze gehen, wenn sich die Spieler einmal an sie gewöhnt haben.«

Warum nicht?

Was sich derartigen Plänen an Hindernissen entgegenstellt, ist weder technischer noch gesetzlicher Natur. Es geht um die politische Opposition, die sich dagegen zu Hause zusammenballen würde, und um die Gefahr der Flucht von Kapital und Kapitalisten zu freundlicheren Ufern. (In der EWG könnten diese Pläne bis zur völligen Umkehrung der Christdemokraten nicht in Angriff genommen werden.)

Das Haupthindernis bei der Beseitigung des funktionslosen Reichtums ist dennoch der Mangel an Einfallreichrum bei der Entwicklung von Ideen und Institutionen, wie sie einer Wirtschaft angemessen sind, die über den Berg starker Akkumulation ist und einen vernünftigen Weg finden muß, um die Früchte einzuheimsen.

Schlußfolgerungen

Im Vorangegangenen sind die Probleme eines teilweisen Laissez-faire unter Heranziehung der britischen Erfahrungen illustriert worden. Zweifellos wird nun der Leser die Frage stellen: Was sollte also getan werden? Darauf kann ich als Antwort nur mit Vorbehalt meine eigene Meinung anbieten.

Es will mir scheinen, daß die Leute in diesem Land nicht für radikale Änderungen eingenommen sind. Sie ziehen ein sehr lose zusammengefügtes, wackliges Wirtschaftssystem einem auf Leistungsfähigkeit und Tempo ausgerichteten vor. Sie sind bereit, viel Irrationalität und Ungerechtigkeit hinzunehmen, nur um die Kontinuität unserer politischen Einrichtungen und des glorreichen hohlen Geredes von Kirche und Staat zu bewahren.

Zumindest die heranwachsende Generation jedoch lehnt Privilegien und Snobismus ab und verlangt echte Chancengleichheit für jedermann, damit er die ihm gegebenen Fähigkeiten auch nützen kann. Sie ist durchaus bereit, die letzten Reste des Welt-reiches abzustoßen und sich darauf zu beschränken, ein kleines, der Neutralität und dem Frieden ergebenes Land zu sein.

Der Übergang zu einer solchen politischen Linie wäre kaum rasch und einfach, aber wenn einmal das Ziel klar wäre, könnte ein Weg gefunden werden. Schließlich wußten wir auch jenen Mechanismus zu errichten, der zur Mobilisierung einer Kriegswirtschaft notwendig war. Es kann nicht gar so schwierig sein, die Wirtschaft soweit in den Griff zu bekommen, daß wir mit unseren gegenwärtigen Übelständen fertig werden.

Man kann natürlich einwenden, im Krieg sei es um Leben oder Tod gegangen. Patriotismus und einsichtiges Eigeninteresse verbanden sich zur Aufhebung von Privilegien, die man in Friedenszeiten niemals aufgegeben hätte. Aber das offensichtliche Versagen des Laissez-faire bei Nahezu-Vollbeschäftigung ruft abermals das einsichtige Eigeninteresse auf, alles Notwendige zu akzeptie-

ren, damit das System funktioniert. Außerdem ist das Argument ein zweischneidiges Schwert. Die Bevölkerung leistete dem Ruf von Blut, Schweiß und Tränen Folge, um das Land vor Zerstörung zu bewahren und den Faschismus zu besiegen. Sie ist nicht gleichermaßen zu Opfern bereit, wenn es um die Stützung einer ambivalenten, unentschlossenen Politik geht, die unter dem Vorzeichen, die nationale Größe zu erhalten, tatsächlich deren wirtschaftliche und moralische Basis untergräbt.

Kann man auf den Berg von Ressourcen zurückgreifen, die jetzt für Militärausgaben reserviert sind, dann wird es vermutlich notwendig sein, das Wachstum des Konsums einige Zeit zu drosseln, um die Handelsbilanz ins rechte Lot zu bringen und das Pfund Sterling vom internationalen Geldsystem zu befreien – dessen Sklave es jetzt wegen der kurzfristigen Schulden ist – indem die Verschuldung beseitigt wird. In der Zwischenzeit könnten wir die ärgste Armut überwinden, und wenn wir einmal über den Berg sind, können wir uns daranmachen, ein Land zu schaffen, wo alle zufrieden, glücklich und frei sind, ihren Neigungen zu folgen.

Das ist ein selbstsüchtiges Ideal. Demokratien sind selbstsüchtig. Sie denken an den Staat, nicht an die Welt. Zwei Drohungen schweben über der Welt von heute – das jeder wirtschaftlichen Entwicklung voraussetzende Bevölkerungswachstum, welches tiefstes Elend in den südöstlichen Kontinenten verbreitet, und der amerikanische Kreuzzug gegen den Kommunismus, welcher mehr Schrecken androht, als er jetzt schon verbreitet und jedes der beiden Wirtschaftssysteme daran hindert, sich auf eine friedliche Koexistenz zurückzuziehen und seine Ressourcen zur Befriedigung dringender Bedürfnisse zu verwenden. Im Vergleich dazu sind unsere Probleme geringfügig, aber bis zu ihrer Lösung sind wir nicht in der Lage, irgendeinen Einfluß als Beitrag zur Lösung der großen Probleme geltend zu machen.

Ein Bestand an Reserven, die gegenüber ausländischen Einlagen empfindlich sind, eine schwache Zahlungsbilanz, der Kampf um Popularität und wechselseitige, in einem Zwei-Parteien-Staat übliche Beschuldigungen und eine Gedankenrichtung, die eine Abwertung befürwortet, haben die Szene für periodische Finanzkrisen vorbereitet.

1964 hat die Konservative Regierung davon abgesehen, deflationäre Maßnahmen angesichts eines alarmierend steigenden Zahlungsbilanzdefizits zu ergreifen. Trotz einer anscheinenden Prosperität, geringer Arbeitslosigkeit und eines günstigen Sommers verloren sie – allerdings nur knapp – die Herbstwahlen. Die neue Regierung wies das Defizit als Belastung der Vorgänger aus. Dieser Umstand führte im Verein mit der Tatsache, daß der Wahlsieg einer mit »Labour« bezeichneten Partei zugefallen war, zu einer Flucht vom Pfund Sterling weg. Die Krise wurde mit Hilfe internationaler Unterstützung zurechtgeflückt. Allmählich kehrten die Defizite wieder und die Lage wurde so schwierig wie vorher.

1965 wurde das Zahlungsbilanzdefizit verringert, bis es etwas weniger als die überseeischen Militärausgaben ausmachte. Die Regierung legte eine Prognose vor, nach der ein Ausgleich mit Ende 1966 erreicht sein werde. Die Hauptstützen waren anscheinend (abgesehen von einer Kürzung der überseeischen Investitionen) in Kreditbeschränkungen und in der Einkommenspolitik zu suchen.

Im Laufe des Jahres 1966 machte ein allgemeines Steigen der Zinssätze infolge des schwachen Dollars und einer antinflationären Politik in Europa die Wirkung des erhöhten Zinses in London zunichte; es wurde klar, daß das Defizit in der britischen Zahlungsbilanz nicht beseitigt war, und die Einkommenspolitik geriet durch den Seelenteufel in Schwierigkeiten. Die Sterling-

flucht erneuerte sich. Selbst eine weitere Drehung an der Kredit-schraube konnte sie nicht zum Halt bringen.

Am 14. Juli kündigte der Premierminister für den 20. Juli Maßnahmen gegen die Krise an. Sie bestanden aus einem Aufruf, die Löhne einfrieren zu lassen (wobei im Falle, daß es zu keiner freiwilligen Einigung kam, die zwangsweise Durchsetzung vorgesehen war), Kürzungen in den vorgesehenen öffentlichen Investitionen, höheren Steuern auf Konsumgüter sowie Restriktionen bei Kreditkäufen und einer Kürzung der für private Auslandsreisen bereitgestellten Devisenbeträge. Zu dem Paket gehörte auch eine Kürzung der überseeischen Militärausgaben um 100 Mill. Pfund. Allerdings stellte sich heraus, daß die Kürzung des Militäraufwandes schon im Budget vorgesehen war. Nur die Kürzung der Auslandshilfe war neu.

Der Premierminister legte seine Absicht dar, die Position Großbritanniens als Weltmacht und jene des Pfund Sterling als Weltwährung zu erhalten.

Man kann annehmen, daß die Juli-Maßnahmen 1966 – soweit sie nicht bloßer Ausdruck einer Panik waren – darauf abgestellt waren, auf drei Ebenen zu wirken: das Vertrauen in den Sterling-Wechselkurs wieder herzustellen, eine sofortige Besserung der Handelsbilanz zu erreichen und zur langfristigen Lösung des Grundproblems beizutragen.

Was das erste Ziel betrifft, war die dramatische Art der Abwicklung eher dazu angetan, bei den ausländischen Besitzern von Pfunden Angst zu erwecken und keineswegs Vertrauen.

Bezüglich des realen Einflusses auf die Zahlungsbilanz muß zwischen zwei gegenläufigen Tendenzen unterschieden werden.

Auf der einen Seite hatte es den Anschein, die Labour-Regierung sei zur Erzeugung von mehr Arbeitslosigkeit bereit, als irgendeine konservative Regierung wagen könnte. Wird die Aktivität im Inland hinreichend reduziert, kann man damit eine Schockwirkung bei den Importen erzeugen, den Abbau von Lagern gestatten und damit für den Augenblick einen Überschuß in der Einkommensbilanz erzeugen. Hält man die Aktivität weiterhin auf einem reduzierten Niveau, bremst dies den Anstieg der Importe, während sich infolge der flauen inländischen Nachfrage eine Verbesserung der Exportlage ergeben kann.

Auf der anderen Seite scheinen die zahlreichen argen Übel und offensichtlichen Ungerechtigkeiten als Folge des plötzlichen Einfrierens der Löhne, die in der Gewerkschaftsbewegung herausge-

forderte Opposition und das Ansammeln von Ansprüchen, die nach der sechsmonatigen Periode geltend gemacht werden, höchstwahrscheinlich die Zurückhaltung bei den Löhnen nachteilig zu beeinflussen, wofür der Anstieg in der Arbeitslosigkeit vielleicht kein ausreichendes Gegengewicht darstellt.

Der Beitrag der Juli-Maßnahmen zur langfristigen Besserung war auf der ganzen Linie negativ. Die Kürzung der Investitionen, die durch das Einfrieren der Löhne hervorgerufene Zerrüttung der Produktivitätsabkommen und das durch neuerweckte Befürchtungen von Arbeitslosigkeit wiedererweckte restriktive Element in der Gewerkschaftsmentalität drohen zu einer Verringerung der ohnehin schon geringen Wachstumsrate zu führen, welche die Grundursache der dürftigen Leistungen der englischen Wirtschaft in den letzten Jahren war.

Der einzige hoffnungsvolle Zug in dieser Lage ist in der wachsenden Unterstützung (und nicht bloß durch Linke) jenes Standpunktes zu suchen, der oben in den *Schlußfolgerungen* zum Ausdruck gebracht wurde. Vielleicht werden schließlich doch die harten Tatsachen die Demokratie zum gesunden Menschenverstand drängen, so wie ein Schäferhund der Herde den richtigen Weg weist.