Achtes Kapitel.

Der Hang zum Verbrauch: 1. Die objektiven Faktoren.

I.

Wir können jetzt zu unserem Hauptgegenstand zurückkehren, von dem wir uns am Ende des ersten Buches trennten, um uns mit gewissen allgemeinen Problemen der Methode und Definition zu befassen. Der endgültige Zweck unserer Analyse ist, zu entdecken, was die Menge der Beschäftigung bestimmt. Bis jetzt haben wir den vorläufigen Schluß erreicht, daß die Menge der Beschäftigung durch den Schnittpunkt der Funktion des gesamten Angebotes und der Funktion der gesamten Nachfrage bestimmt wird. Die Funktion des gesamten Angebotes, die sich hauptsächlich auf die physischen Verhältnisse des Angebotes stützt, birgt jedoch wenige Erwägungen in sich, die uns nicht bereits vertraut sind. Die Form mag fremdartig sein, aber die ihr zugrunde liegenden Faktoren sind nicht neu. Wir werden zu der Funktion des gesamten Angebotes im 20. Kapitel zurückkehren, in dem wir ihre Umkehrung unter dem Namen *Funktion der Beschäftigung* erörtern. In der Hauptsache ist es aber die Rolle der Funktion der gesamten Nachfrage, die übersehen worden ist, und es ist diese Funktion der gesamten Nachfrage, der wir das dritte und vierte Buch widmen werden.

Die Funktion der gesamten Nachfrage verbindet jedes gegebene Niveau der Beschäftigung mit dem „Erlös", der von diesem Niveau der Beschäftigung erwartet wird. Der Erlös wird durch die Summe zweier Mengen gebildet: der Summe, die für den Verbrauch ausgegeben wird, wenn die Beschäftigung auf dem gegebenen Niveau ist, und der Summe, die der Investition gewidmet wird. Die Faktoren, die diese zwei Mengen beherrschen, sind zum großen Teil klar umschrieben. In diesem Buch werden wir die ersten erwägen, das heißt die Faktoren, die die Summe bestimmen, die für den Verbrauch ausgegeben wird, wenn die Beschäftigung auf einem gegebenen Niveau ist, und im vierten Buch zu den Faktoren übergehen, die die Summe bestimmen, die der Investition gewidmet wird.

Da wir hier mit der Bestimmung der Summe beschäftigt sind, die für den Verbrauch ausgegeben wird, wenn die Beschäftigung auf einem gegebenen Niveau ist, sollten wir, genau genommen, die Funktion betrachten, die jene (C) mit dieser (N) verbindet. Es ist jedoch zweck-

mäßiger, mit einer etwas verschiedenen Funktion zu arbeiten, nämlich der Funktion, die den Verbrauch, in Lohneinheiten (C_w) gemessen, mit dem Einkommen, in Lohneinheiten (Y_w) gemessen, verbindet, die einem Beschäftigungsniveau N entspricht. Dies unterliegt dem Einwand, daß Y_w keine einzigartige Funktion von N ist, die unter allen Umständen die gleiche bleibt; denn die Beziehung zwischen Y_w und N mag (obschon wahrscheinlich in sehr geringem Maße) von der genauen Natur der Beschäftigung abhängen. Das heißt, zwei verschiedene Verteilungen einer gegebenen Beschäftigung N zwischen verschiedenen Beschäftigungen können (wegen der verschiedenen Formen der einzelnen Funktionen der Beschäftigung — ein Punkt, den wir im 20. Kapitel behandeln werden) zu verschiedenen Werten von Y_w führen. Unter denkbaren Umständen mag es notwendig sein, diesen Faktor besonders zu berücksichtigen; aber im allgemeinen ist die Annahme, daß Y_w einzigartig durch N bestimmt wird, eine gute Annäherung. Wir werden daher das, was wir den *Hang zum Verbrauch* nennen werden, als die funktionelle Beziehung χ zwischen Y_w, einem gegebenen Niveau des Einkommens in Lohneinheiten gemessen, und C_w, der Ausgabe für den Verbrauch aus diesem Einkommensniveau, definieren, so daß

$$C_w = \chi(Y_w) \text{ oder } C = W \cdot \chi(Y_w).$$

Der Betrag, den das Gemeinwesen für den Verbrauch ausgibt, stützt sich offenbar: 1. teilweise auf den Betrag seines Einkommens, 2. teilweise auf die anderen objektiven Begleitumstände und 3. teilweise auf die subjektiven Bedürfnisse und Gewohnheiten der Einzelnen, welche die Gesamtheit bilden, und die Grundsätze, nach denen das Einkommen unter ihnen verteilt wird (die sich mit der Vermehrung der Produktion ändern mögen). Die Beweggründe zum Ausgeben greifen ineinander über, und der Versuch, sie einzureihen, schließt die Gefahr einer falschen Einteilung in sich. Nichtsdestoweniger wird ihre Betrachtung unter zwei allgemeinen Punkten, die wir die subjektiven und die objektiven Faktoren nennen werden, das Verständnis erleichtern. Die subjektiven Faktoren, die wir ausführlicher im nächsten Kapitel erwägen werden, schließen jene psychologischen Eigenheiten der menschlichen Natur und jene gesellschaftlichen Gebräuche und Einrichtungen ein, die sich, obschon nicht unwandelbar, während eines kurzen Zeitabschnittes, von anormalen und umstürzlerischen Umständen abgesehen, wahrscheinlich doch nicht merklich ändern werden. In einer geschichtlichen Untersuchung oder beim Vergleich einer gesellschaftlichen Ordnung mit einer anderen von verschiedener Art ist es notwendig, die Weise, in der Änderungen in den subjektiven

Faktoren den Hang zum Verbrauch beeinflussen können, in Betracht zu ziehen, aber im allgemeinen können wir im folgenden die subjektiven Faktoren als gegeben betrachten, und wir werden annehmen, daß der Hang zum Verbrauch nur von den Änderungen in den objektiven Faktoren abhängt.

II.

Die hauptsächlichen objektiven Faktoren, die den Hang zum Verbrauch beeinflussen, scheinen die folgenden zu sein:

1. *Eine Änderung in der Lohneinheit.* Der Verbrauch (C) ist offensichtlich viel mehr eine Funktion von (in einem gewissen Sinne) *Real*einkommen als von Geldeinkommen. In einem gegebenen Zustand der Technik, Neigungen und gesellschaftlichen Verhältnisse, die die Verteilung des Einkommens bestimmen, wird das Realeinkommen eines Menschen mit dem Betrag steigen und fallen, mit dem er über Arbeitseinheiten verfügen kann, das heißt mit dem Betrag seines Einkommens, in Lohneinheiten gemessen, obschon bei einer Änderung der gesamten Produktionsmenge sein Realeinkommen (wegen der Wirkung des abnehmenden Ertrages) verhältnismäßig weniger steigen wird als sein Einkommen, in Lohneinheiten gemessen. Als erste Annäherung können wir daher wohl annehmen, daß bei einer Änderung in der Lohneinheit die mit einem gegebenen Beschäftigungsniveau übereinstimmenden Ausgaben für den Verbrauch, wie auch die Preise sich im gleichen Verhältnis ändern werden, obschon wir unter gewissen Umständen etwaige Rückwirkungen auf den Gesamtverbrauch der Änderung in der Verteilung eines gegebenen Realeinkommens zwischen Unternehmern und Rentnern als Folge einer Änderung in der Lohneinheit werden berücksichtigen müssen. Hiervon abgesehen, haben wir bereits Änderungen in der Lohneinheit berücksichtigt, indem wir den Hang zum Verbrauch in Größen des Einkommens, in Lohneinheiten gemessen, definiert haben.

2. *Eine Änderung im Unterschied zwischen Einkommen und Reineinkommen.* Wir haben oben gezeigt, daß die Menge des Verbrauches eher vom Reineinkommen als vom Einkommen abhängt, da definitionsgemäß ein Mensch in erster Linie sein Reineinkommen im Sinne hat, wenn er über die Höhe seines Verbrauchs entscheidet. In einem gegebenen Zustand mag es eine einigermaßen gleichmäßige Beziehung zwischen den beiden geben, in Form einer Funktion etwa, die verschiedene Niveaus des Einkommens eindeutig mit den entsprechenden Niveaus des Reineinkommens verbindet. Wenn das aber nicht der Fall sein sollte, muß derjenige Teil der Änderung des Einkommens,

der nicht im Reineinkommen zum Ausdruck kommt, unberücksichtigt gelassen werden, da er den Verbrauch nicht beeinflussen wird, und auf die gleiche Art muß eine Änderung im Reineinkommen, die nicht im Einkommen zum Ausdruck kommt, berücksichtigt werden. Von ausnahmsweisen Umständen abgesehen, bezweifle ich jedoch die praktische Bedeutung dieses Faktors. Wir werden die Wirkung des Unterschiedes zwischen Einkommen und Reineinkommen auf den Verbrauch im vierten Abschnitt dieses Kapitels eingehender erörtern.

3. *In der Berechnung des Reineinkommens nicht berücksichtigte zufällige Änderungen in Kapitalwerten.* Diese sind viel wichtiger für die Beeinflussung des Hanges zum Verbrauch, da sie keine gleichmäßige oder regelmäßige Beziehung zum Betrag des Einkommens haben. Der Verbrauch der besitzenden Klasse mag sich unvorhergesehenen Änderungen im Geldwerte ihres Vermögens gegenüber außerordentlich empfindlich verhalten. Dies sollte unter die wichtigeren Faktoren eingereiht werden, die fähig sind, kurzfristige Änderungen im Hang zum Verbrauch zu verursachen.

4. *Änderungen in der Rate der Zeitdiskontierung, das heißt im Tauschverhältnis zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Gütern.* Das ist nicht ganz dasselbe wie der Zinsfuß, da es zukünftige Änderungen in der Kaufkraft des Geldes berücksichtigt, soweit diese vorausgesehen werden. Ferner müssen alle Arten von Risiken in Betracht gezogen werden, wie zum Beispiel das Nichterleben des Genießens zukünftiger Güter oder die Möglichkeit beschlagnehmender Steuern. Als Annäherung können wir dies jedoch dem Zinsfuß gleichstellen.

Der Einfluß dieses Faktors auf die Rate der Ausgabe aus einem gegebenen Einkommen unterliegt großem Zweifel. Für die klassische Theorie des Zinsfußes[1], die sich auf die Vorstellung stützte, daß der Zinsfuß der Faktor war, der Angebot und Nachfrage von Ersparnissen ins Gleichgewicht brachte, war es bequem, anzunehmen, daß die Ausgabe für den Verbrauch unter sonst gleichen Bedingungen in negativem Sinne auf Änderungen im Zinsfuß reagiert, so daß jedes Steigen des Zinsfußes den Verbrauch beträchtlich vermindern würde. Man hat jedoch längst erkannt, daß die Gesamtwirkung von Zinsfußänderungen auf die Bereitwilligkeit, Ausgaben für den gegenwärtigen Verbrauch zu machen, komplex und ungewiß ist, da sie von einander widersprechenden Neigungen abhängt, weil einige der subjektiven Beweggründe zum Sparen leichter befriedigt sein werden, wenn der Zinsfuß steigt, während andere geschwächt werden. Über einen langen Zeitabschnitt werden beträchtliche Änderungen im Zinsfuß wahrscheinlich

[1] Vgl. 14. Kap. unten.

dazu neigen, gesellschaftliche Gebräuche erheblich zu ändern, und somit den subjektiven Hang zur Ausgabe beeinflussen — obschon es schwierig wäre, zu sagen, in welcher Richtung, es sei denn, daß man von wirklicher Erfahrung ausgehen könnte. Die übliche Art der kurzfristigen Schwankung im Zinsfuß wird jedoch kaum einen großen *unmittelbaren* Einfluß auf die Ausgabe in der einen oder anderen Richtung haben. Es gibt nicht viele Leute, die ihre Lebensweise ändern werden, weil der Zinsfuß von 5 auf 4% gefallen ist, wenn ihr Gesamteinkommen das gleiche wie zuvor ist. Die mittelbaren Wirkungen mögen häufiger sein, obschon nicht durchweg in der gleichen Richtung. Vielleicht der wichtigste Einfluß von Änderungen im Zinsfuß auf die Bereitwilligkeit, aus einem gegebenen Einkommen auszugeben, hängt von der Wirkung dieser Änderungen auf die Zunahme oder Abnahme des Preises von Wertpapieren und anderen Vermögensbeständen ab; denn wenn sich ein Mensch einer zufälligen Wertzunahme seines Kapitals erfreut, ist es natürlich, daß seine Antriebe zu laufenden Ausgaben verstärkt werden, selbst wenn in Begriffen von Einkommen sein Kapital nicht mehr wert ist als früher, und geschwächt, wenn er einen Kapitalverlust erleidet. Diesen mittelbaren Einfluß haben wir aber bereits unter 3. oben berücksichtigt. Hiervon abgesehen, ist der Hauptschluß, der sich uns durch die Erfahrung aufdrängt, meiner Ansicht nach der, daß der kurzfristige Einfluß des Zinsfußes auf die Ausgabe des Einzelnen aus einem gegebenen Einkommen von untergeordneter Bedeutung ist, ausgenommen vielleicht, wenn es sich um ungewöhnlich große Änderungen handelt. In der Tat, wenn der Zinsfuß sehr tief fällt, kann das veränderte Verhältnis zwischen einer für eine gegebene Summe kaufbaren Rente und dem jährlichen Zins von dieser Summe eine wichtige Ursache für negatives Sparen schaffen, indem sie die Gewohnheit ermutigt, für das Alter durch den Kauf einer Rente vorzusorgen.

Die anormale Lage, in der der Hang zum Verbrauch durch die Entwicklung äußerster Ungewißheit für die Zukunft und das, was sie bringen mag, sehr stark beeinflußt sein kann, sollte vielleicht auch unter diesem Abschnitt eingereiht werden.

5. *Änderungen in der Steuerpolitik.* Soweit die Sparneigungen des Einzelnen von den Erwartungen zukünftigen Einkommens abhängen, hängen sie offenbar nicht nur vom Zinsfuß, sondern auch von der Steuerpolitik der Regierung ab. Einkommensteuern, besonders wenn sie zum Nachteil von „nicht erarbeitetem" Einkommen unterscheiden, Steuern auf Kapitalgewinn, Erbschaftssteuern und dergleichen sind ebenso gewichtig wie der Zinsfuß, während die Spannweite möglicher Änderungen in der Steuerpolitik, wenigstens in der Erwartung, größer

sein mag als für den Zinsfuß selber. Wenn die Steuerpolitik als absichtliches Mittel für die gleichmäßigere Verteilung der Einkommen benützt wird, ist ihre Wirkung auf die Zunahme des Hanges zum Verbrauch natürlich um so größer[1].

Wir müssen auch die Wirkung in Betracht ziehen, die auf den gesamten Hang zum Verbrauch durch Tilgungsfonds der Regierung ausgeübt wird, um aus den allgemeinen Steuereinnahmen Schulden abzulösen. Denn diese Fonds sind eine Art gemeinschaftlichen Sparens, so daß eine Politik großer Tilgungsfonds unter bestimmten Umständen als dem Hang zum Verbrauch abträglich angesehen werden muß. Aus diesem Grunde kann ein Wechsel von einer Regierungspolitik des Borgens zur entgegengesetzten Politik der Schaffung von Tilgungsfonds (oder umgekehrt) eine ernsthafte Schrumpfung (oder ausgesprochene Ausdehnung) der wirksamen Nachfrage verursachen.

6. *Änderungen in den Erwartungen über das Verhältnis zwischen dem gegenwärtigen und dem zukünftigen Niveau des Einkommens.* Wir müssen diesen Faktor der formellen Vollständigkeit halber aufführen. Während er den Hang zum Verbrauch eines Einzelnen stark beeinflussen mag, wird er sich wahrscheinlich für das Gemeinwesen als Ganzes ausgleichen. Überdies ist es ein Punkt, der in der Regel viel zu ungewiß ist, um einen starken Einfluß auszuüben.

Es bleibt uns daher nur der Schluß übrig, daß der Hang zum Verbrauch in einem gegebenen Zustand als eine ziemlich stabile Funktion betrachtet werden kann, sofern wir Änderungen in der Lohneinheit, in Geld gemessen, ausgeschaltet haben. Zufällige Änderungen in Kapitalwerten können den Hang zum Verbrauch ändern, und beträchtliche Änderungen im Zinsfuß und in der Steuerpolitik mögen etwelchen Unterschied machen; die anderen objektiven Faktoren aber, die ihn beeinflussen könnten, werden, obschon sie nicht übersehen werden dürfen, unter gewöhnlichen Umständen kaum wichtig sein.

Der Umstand, daß in einer gegebenen wirtschaftlichen Lage die Ausgabe für den Verbrauch, in Lohneinheiten gemessen, sich hauptsächlich auf die Menge der Produktion und der Beschäftigung stützt, ist die Berechtigung für die Zusammenfassung der anderen Faktoren unter der Sammelbezeichnung „Hang zum Verbrauch". Während die anderen Faktoren nämlich variieren können (was nicht vergessen

[1] Es mag nebenbei erwähnt werden, daß die Wirkung der Steuerpolitik auf das Wachsen des Reichtums einem bedeutsamen Mißverständnis unterlag, das wir hier jedoch ohne die Hilfe der im vierten Buch gegebenen Zinstheorie nicht genügend erörtern können.

werden darf), ist das Gesamteinkommen, in Lohneinheiten gemessen, in der Regel die hauptsächlichste veränderliche Größe, von der der Verbrauchsbestandteil der Funktion der allgemeinen Nachfrage abhängen wird.

III.

Angenommen also, daß der Hang zum Verbrauch eine ziemlich beständige Funktion ist, so daß in der Regel sich der Betrag des gesamten Verbrauches hauptsächlich auf den Betrag des gesamten Einkommens stützt (beide in Lohneinheiten gemessen) und Änderungen im Hange selbst als von untergeordneter Bedeutung behandelt werden, was ist dann die normale Form dieser Funktion?

Das grundlegende technische Gesetz, auf das wir uns von vornherein sowohl auf Grund unserer Kenntnis der menschlichen Natur als auch der einzelnen Erfahrungstatsachen mit großer Zuversicht stützen dürfen, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit der Zunahme in ihrem Einkommen zu vermehren, aber nicht im vollen Maße dieser Zunahme. Das heißt, wenn C_w der Betrag des Verbrauchs ist und Y_w das Einkommen (beide in Lohneinheiten gemessen), hat ΔC_w das gleiche Vorzeichen wie ΔY_w, ist aber kleiner als ΔY_w, das heißt $\frac{dC_w}{dY_w}$ ist positiv und weniger als die Einheit.

Das trifft besonders zu, wenn wir kurze Zeitabschnitte im Auge haben, wie im Fall der sogenannten Konjunkturschwankungen der Beschäftigung, während deren Dauer Gewohnheiten im Gegensatz zu beständigeren psychologischen Eigenarten nicht genug Zeit haben, sich den geänderten objektiven Umständen anzupassen. Denn die gewohnte Lebenshaltung eines Menschen hat gewöhnlich den ersten Anspruch auf sein Einkommen, und er ist geneigt, die Spanne zu sparen, die sich zwischen seinem tatsächlichen Einkommen und seiner gewohnten Lebenshaltung ergibt; oder, wenn er seine Ausgaben Änderungen in seinem Einkommen anpaßt, wird er dies innerhalb kurzer Zeitabschnitte ungenügend tun. Ein zunehmendes Einkommen wird somit oft zuerst von einer größeren Zunahme der Ersparnis und ein abnehmendes Einkommen von einer größeren Abnahme der Ersparnis begleitet sein als später.

Von kurzfristigen *Änderungen* im Niveau des Einkommens abgesehen, ist es aber auch offensichtlich, daß ein höheres absolutes Niveau des Einkommens in der Regel die Neigung haben wird, die Spanne zwischen Einkommen und Verbrauch zu vergrößern, weil die Befriedigung der sofortigen hauptsächlichen Bedürfnisse eines Mannes und seiner Familie

in der Regel ein stärkerer Beweggrund ist als die Beweggründe zur Hortung, die nur einen wirksamen Einfluß ausüben, wenn ein gewisser Grad von Wohlleben erreicht worden ist. Diese Gründe werden in der Regel dazu führen, daß bei zunehmendem Realeinkommen ein größerer *Teil* des Einkommens gespart wird. Gleichviel aber, ob ein größerer Teil gespart wird oder nicht, wir betrachten es als grundlegende psychologische Regel jedes modernen Gemeinwesens, daß es bei einer Zunahme seines Realeinkommens seinen Verbrauch nicht um einen gleichen *absoluten* Betrag vermehren wird, so daß ein größerer absoluter Betrag gespart werden muß, sofern nicht gleichzeitig eine große und ungewöhnliche Änderung in den anderen Faktoren eintritt. Wie wir später zeigen werden[1], hängt die Beständigkeit der wirtschaftlichen Ordnung wesentlich von der Gültigkeit dieser Regel in der Wirklichkeit ab. Das bedeutet, daß, wenn die Beschäftigung und folglich das gesamte Einkommen zunimmt, *nicht alle* zusätzliche Beschäftigung zur Befriedigung der Bedürfnisse zusätzlichen Verbrauchs benötigt werden wird.

Andererseits kann eine Abnahme des Einkommens als Folge einer Abnahme im Niveau der Beschäftigung, wenn sie weit geht, dazu führen, daß der Verbrauch sogar das Einkommen übersteigt, und zwar nicht nur dadurch, daß Einzelne oder Institutionen die in besseren Zeiten angehäuften finanziellen Rückstellungen verbrauchen, sondern auch dadurch, daß die Regierung freiwillig oder unfreiwillig einem Budgetdefizit anheimfallen oder zum Beispiel Arbeitslosenunterstützung aus geborgtem Geld gewähren wird. Wenn die Beschäftigung somit auf ein tiefes Niveau fällt, wird der gesamte Verbrauch um einen kleineren Betrag als die Abnahme des Realeinkommens sinken, sowohl wegen des gewohnheitsmäßigen Verhaltens der Einzelnen als auch wegen der wahrscheinlichen Politik der Regierung. Das erklärt, warum eine neue Gleichgewichtslage gewöhnlich innerhalb einer mäßigen Schwankungsspanne erreicht wird. Sonst könnte eine Abnahme in der Beschäftigung und dem Einkommen, einmal begonnen, bis aufs äußerste getrieben werden.

Dieser einfache Grundsatz führt, wie wir sehen werden, zum gleichen Schluß wie vorher, daß nämlich die Beschäftigung nur im gleichen Schritt mit einer Zunahme in der Investition zunehmen kann; es sei denn, daß sich der Hang zum Verbrauch ändert. Da nämlich die Verbraucher bei einer Zunahme der Beschäftigung weniger als die Zunahme des gesamten Angebotspreises ausgeben werden, wird die vermehrte Beschäftigung unlohnend sein, wenn nicht die Investition zunimmt, um die Lücke zu füllen.

[1] Vgl. S. 210 unten.

IV.

Wir dürfen die Wichtigkeit der bereits erwähnten Tatsache nicht unterschätzen, daß, während die Beschäftigung eine Funktion des erwarteten Verbrauches und der erwarteten Investition ist, der Verbrauch unter sonst gleichen Bedingungen eine Funktion des *Rein*einkommens ist, das heißt der *Rein*investition (da Reineinkommen gleich Verbrauch *plus* Reininvestition ist). Mit anderen Worten, je größer die für notwendig erachtete finanzielle Vorsorge vor der Berechnung des Reineinkommens, desto ungünstiger wird ein gegebenes Niveau der Investition für den Verbrauch und folglich für die Beschäftigung sein.

Wenn das Ganze dieser finanziellen Vorsorge (oder ergänzenden Kosten) tatsächlich für die Erhaltung der bereits bestehenden Kapitalausrüstung laufend ausgegeben wird, wird dieser Punkt kaum übersehen werden. Wenn aber die finanzielle Vorsorge die tatsächliche Ausgabe für laufende Erhaltung *übersteigt*, werden die praktischen Folgen dieser Wirkung auf die Beschäftigung nicht immer gewürdigt. Der Betrag dieses Überschusses verursacht nämlich weder unmittelbar laufende Investition, noch ist er verfügbar, um daraus den Verbrauch zu bestreiten. Er muß daher durch neue Investition ausgeglichen werden, für welche die Nachfrage ganz unabhängig vom laufenden Wertverlust der alten Ausrüstung aufgetaucht ist, gegen welche die finanzielle Vorsorge getroffen wird mit der Folge, daß die neue Investition, die für die Vorsorge laufenden Einkommens verfügbar ist, entsprechend vermindert wird und eine stärkere Nachfrage für neue Investition notwendig wird, um ein gegebenes Niveau der Beschäftigung möglich zu machen. Sehr ähnliche Betrachtungen beziehen sich überdies auf die Berücksichtigung des Wertverlustes, der in den Gebrauchskosten eingeschlossen ist, sofern der Wertverlust nicht tatsächlich gutgemacht wird.

Nehmen wir ein Haus, das bewohnbar bleibt, bis es abgebrochen oder aufgegeben wird. Wenn aus dem vom Mieter bezahlten jährlichen Mietzins eine gewisse Summe vom Wert des Hauses abgeschrieben wird, die der Besitzer weder für den Unterhalt ausgibt noch als für den Verbrauch verfügbares Reineinkommen betrachtet, stellt diese Vorsorge, sei sie ein Teil von U oder von V, während der ganzen Dauer des Hauses eine Hemmung für die Beschäftigung dar, die plötzlich mit einem Schlage gelöst wird, wenn das Haus wieder erbaut werden muß.

In einer statischen Wirtschaftsordnung mag dies alles nicht der Erwähnung wert sein, da jedes Jahr die Rückstellungen für Entwertung von alten Häusern genau durch die neuen Häuser ausgeglichen würden, die als Ersatz derer gebaut werden, die in jedem Jahr das

Ende ihrer Dauer erreichen. Diese Faktoren können aber in einer nicht statischen Wirtschaftsordnung bedeutungsvoll sein, besonders während eines Zeitabschnittes unmittelbar nach einem lebhaften Einsatz der Investitionen in langlebigem Kapital. Unter solchen Umständen kann nämlich ein sehr großer Teil der neuen Investitionsposten durch die größeren finanziellen Rückstellungen absorbiert werden, die von den Unternehmern in bezug auf die bestehende Kapitalausrüstung für Ausbesserungen und Erneuerungen gemacht wurden, für die trotz der allmählichen Abnützung der Ausrüstung der Zeitpunkt noch nicht gekommen ist, um Summen auszugeben, die nur annähernd den gemachten finanziellen Rückstellungen entsprechen würden, mit der Folge, daß die Einkommen nicht über ein Niveau steigen können, das tief genug ist, um mit einer geringen gesamten Reininvestition übereinzustimmen. Abschreibungen usw. sind somit geeignet, den Verbrauchern Konsumkraft zu entziehen, lange bevor die Nachfrage für die Ausgaben für Ersatz (welche diese Abschreibungen vorwegnehmen) einsetzt, das heißt, sie verringern die laufende wirksame Nachfrage und vermehren sie erst in dem Jahr, in dem der Ersatz tatsächlich vorgenommen wird. Wenn die Wirkung hiervon durch „weise Finanzpolitik" verschärft wird, das heißt durch die Ansicht, daß es ratsam ist, die Anfangskosten *rascher* abzuschreiben als der tatsächlichen Abnützung der Ausrüstung entspricht, können die gehäuften Folgen in der Tat sehr ernsthaft sein.

In den Vereinigten Staaten zum Beispiel hatte die rapide Kapitalausdehnung der vorhergehenden fünf Jahre 1929 in so hohem Maße zur Anhäufung von Rücklagen für die Tilgung von Schulden und Abschreibungen in bezug auf keinen Ersatz benötigende Betriebsanlagen geführt, daß eine ungeheure Menge völlig neuer Investition nötig war, um lediglich diese finanzielle Vorsorge zu absorbieren und es fast hoffnungslos wurde, noch mehr neue Investition in genügendem Maß zu finden, um für jene neuen Ersparnisse vorzusorgen, die ein reiches Gemeinwesen in Vollbeschäftigung bereit wäre zurückzulegen. Dieser Umstand allein genügte wahrscheinlich, um eine Stockung zu verursachen. Und da „weise Finanzpolitik" von den großen Körperschaften, die es sich noch leisten konnten, während der Stockung weiterhin ausgeübt wurde, stellte sie ein ernsthaftes Hindernis für einen baldigen Umschwung dar.

In Großbritannien wiederum hat der erhebliche Betrag von Häuserbauten und anderen Neuinvestitionen seit dem Krieg gegenwärtig (1935) zu einer Anhäufung von Rücklagen geführt, die die gegenwärtigen Ausgabebedürfnisse für Ausbesserungen und Erneuerungen stark über-

steigen, eine Neigung, die im Falle von Investitionen von seiten örtlicher Behörden und öffentlicher Ämter durch die Grundsätze „gesunder" Geldwirtschaft verschärft wurde, die oft Rücklagen erheischen, die genügen, um die Anfangskosten einige Zeit vor der tatsächlichen Fälligkeit des Ersatzes abzuschreiben. Die Folge ist, daß es selbst im Falle der Bereitwilligkeit von Privatleuten, ihr gesamtes Reineinkommen auszugeben, angesichts dieser, von irgendwelcher neuen Investition völlig losgelösten großen Menge gesetzlicher Rücklagen durch öffentliche Ämter und halböffentliche Körperschaften immer noch eine schwere Aufgabe wäre, Vollbeschäftigung wiederherzustellen. Die Tilgungsfonds örtlicher Behörden belaufen sich nun meiner Ansicht nach[1] jährlich auf mehr als die Hälfte ihrer gesamten Ausgabe für Neuanlagen[2]. Trotzdem ist es nicht gewiß, daß sich das Gesundheitsministerium bewußt ist, wie sehr es das Problem der Arbeitslosigkeit verschärfen mag, wenn es auf rigorosen Rücklagen örtlicher Behörden besteht. Im Falle von Vorschüssen von Baugesellschaften, die einem Einzelnen helfen, sein eigenes Haus zu bauen, mag der Wunsch, rascher schuldenfrei zu sein, als sich das Haus tatsächlich entwertet, den Hausbesitzer veranlassen, mehr zu sparen, als er sonst gespart hätte; — obschon dieser Umstand vielleicht eher unter die Faktoren eingeordnet werden sollte, die den Hang zum Verbrauch mehr unmittelbar vermindern, als durch ihre Wirkung auf das Reineinkommen. In Zahlen ausgedrückt, stiegen die Rückzahlungen der durch Baugesellschaften gewährten Vorschüsse von £ 24000000 im Jahre 1925 auf £ 68000000 im Jahre 1933, verglichen mit £ 103000000 neuer Vorschüsse; und heute sind die Rückzahlungen wahrscheinlich noch höher.

Daß es vielmehr die Investition als die Reininvestition ist, die sich aus den Statistiken über die Produktion ergibt, geht nachdrücklich und klar aus Mr. Colin Clarks *National Income*, 1924—1931, hervor. Er zeigt auch, wie groß das Verhältnis von Abschreibungen usw. gewöhnlich zum Werte der Investition ist. So schätzt er zum Beispiel die Investition und die Reininvestition in Großbritannien in den Jahren 1928—1931[3] wie folgt, wobei seine Rohinvestition allerdings wahrscheinlich etwas größer als meine Investition ist, insofern sie einen Teil der Gebrauchskosten einschließen mag, und es nicht klar ist, wie genau seine „Reininvestition" mit meiner Definition dieses Ausdruckes übereinstimmt.

[1] Die tatsächlichen Zahlen werden als so wenig interessant erachtet, daß sie nur mit einer Verspätung von zwei oder mehr Jahren veröffentlicht werden.

[2] In dem am 31. März 1930 endenden Finanzjahr gaben örtliche Behörden £ 87000000 auf Kapitalrechnung aus, davon £ 37000000 für Tilgungsfonds usw. in bezug auf frühere Kapitalausgabe; in dem am 31. März 1933 endenden Finanzjahr waren es £ 81000000 und £ 46000000.

[3] Op. cit. S. 117 und 138.

	(Millionen £)			
	1928	1929	1930	1931
Summe der Rohinvestition	791	731	620	482
„Betrag der physischen Wertverminderung von altem Kapital"	433	435	437	439
Reininvestition	358	296	183	43

Mr. Kuznets ist bei der Zusammenstellung von Statistiken über die *Rohkapitalbildung* (wie er das bezeichnet, was ich Investition nenne) in den Vereinigten Staaten 1919—1923 zu ungefähr dem gleichen Schluß gekommen. Die physische Tatsache, auf welche die Statistiken über die Produktion sich beziehen, ist unvermeidlich die Roh- und nicht die Reininvestition. Mr. Kuznets hat auch die Schwierigkeiten entdeckt, die mit dem Übergang von der Roh- zur Reininvestition verbunden sind. „Die Schwierigkeit", schreibt er, „von der Roh- auf die Reinkapitalbildung zu kommen, das heißt, die Schwierigkeit einer Berichtigung für den Verbrauch bestehender Dauergüter, liegt nicht nur im Mangel an Daten. Schon der Begriff des jährlichen Verbrauchs von Gütern, die mehrere Jahre dauern, leidet an seiner Vieldeutigkeit"[1]. Er greift daher zur „Annahme, daß die Abschreibung für Entwertung und Abnahme in den Büchern der Geschäftshäuser die Verbrauchsmenge bereits vorhandener, von ihnen benützter fertiger Dauergüter richtig wiedergibt". Andererseits versucht er nicht, einen Abzug für Häuser und andere Dauergüter im Besitze Einzelner zu ermitteln. Seine sehr interessanten Ergebnisse für die Vereinigten Staaten können wie folgt zusammengefaßt werden:

	(Millionen $)				
	1925	1926	1927	1928	1929
Rohkapitalbildung (nach Berücksichtigung der Nettoveränderung in den Geschäftsbilanzen)	30 706	33 571	31 157	33 934	34 491
Vergütungen der Unternehmer, Ausbesserungen, Erhaltung, Entwertung und Abnahme .	7 685	8 288	8 223	8 481	9 010
Reinkapitalbildung (nach Mr. Kuznets Definition)	23 021	25 283	22 934	25 453	25 481

[1] Diese Zitierungen sind dem Bulletin (Nr. 52) des National Bureau of Economic Research entnommen, das vorläufige Ergebnisse von Mr. Kuznets demnächst erscheinendem Buche gibt.

	(Millionen $)			
	1930	1931	1932	1933
Rohkapitalbildung (nach Berücksichtigung der Nettoveränderung in den Geschäftsbilanzen). . . .	27 538	18 721	7 780	14 879
Vergütungen der Unternehmer, Ausbesserungen, Erhaltung, Entwertung und Abnahme	8 502	7 623	6 543	8 204
Reinkapitalbildung (nach Mr. Kuznets Definition).	19 036	11 098	1 237	6 675

Aus dieser Zusammenstellung gehen mehrere Tatsachen nachdrücklich hervor. Die Reinkapitalbildung war sehr stetig während der fünf Jahre 1925—1929, mit nur 10% Zunahme während des späteren Teils der Aufwärtsbewegung. Der Abzug für Vergütungen der Unternehmer, Ausbesserung, Erhaltung, Entwertung und Abnahme blieb selbst auf dem Tiefpunkt der Stockung auf einer hohen Summe. Mr. Kuznets Methode muß aber sicherlich zu einer zu niedrigen Schätzung der jährlichen Zunahme in der Entwertung usw. führen; denn er nimmt jene mit weniger als 1½% p. a. der neuen Reinkapitalbildung an. Vor allem erlitt aber die Reinkapitalbildung nach 1929 einen ungeheuerlichen Zusammenbruch, indem sie im Jahre 1932 auf nicht weniger als 95% unter den *Durchschnitt* der fünf Jahre 1925—1929 fiel.

Das Obige ist bis zu einem gewissen Grad eine Abschweifung. Es ist aber wichtig, daß wir die Größe des Abzuges hervorheben, der vom Einkommen eines Gemeinwesens gemacht werden muß, das bereits einen großen Kapitalbestand besitzt, bevor wir zum Reineinkommen gelangen, das gewöhnlich für den Verbrauch verfügbar ist. Denn wenn wir dies übersehen, könnten wir die schwere Hemmung des Hanges zum Verbrauch unterschätzen, die selbst unter Bedingungen besteht, in denen die Bevölkerung bereit ist, einen sehr großen Teil ihres Reineinkommens zu verbrauchen.

Verbrauch — um das Selbstverständliche zu wiederholen — ist das einzige Ziel und der einzige Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit. Die Beschäftigungsgelegenheiten sind notwendigerweise durch die Größe der gesamten Nachfrage begrenzt. Die gesamte Nachfrage kann nur vom gegenwärtigen Verbrauch oder von der gegenwärtigen Vorsorge für zukünftigen Verbrauch kommen. Der Verbrauch, für den wir vorteilhaft im voraus sorgen können, kann nicht unendlich in die Zukunft hinausgeschoben werden. Wir können, als Gemeinwesen, für den zukünftigen Verbrauch nicht durch Finanzmaßnahmen, sondern nur durch laufende

physische Produktion vorsorgen. Insofern unser gesellschaftlicher und geschäftlicher Aufbau finanzielle Vorsorge für die Zukunft von der physischen Vorsorge für diese trennt, so daß Anstrengungen, diese zu sichern, nicht notwendigerweise jene in sich einschließen, wird weise Finanzpolitik Gefahr laufen, die gesamte Nachfrage zu verringern und den Wohlstand zu beeinträchtigen, wofür es viele Beispiele gibt. Je größer überdies der Verbrauch, für den wir im voraus gesorgt haben, um so schwieriger wird es, etwas weiteres zum Voraussorgen zu finden, und desto größer unsere Abhängigkeit vom gegenwärtigen Verbrauch als einer Quelle der Nachfrage. Je größer jedoch unser Einkommen, desto größer ist unglücklicherweise auch die Spanne zwischen unserm Einkommen und unserem Verbrauch. In der Ermangelung eines neuen Ausweges gibt es daher, wie wir sehen werden, keine Lösung für das Rätsel, es sei denn, es gäbe genug Arbeitslosigkeit, um uns so arm zu halten, daß unser Verbrauch um nicht mehr unter unserem Einkommen zurückbleibt, als der Gegenwert der physischen Vorsorge für den zukünftigen Verbrauch, deren Erzeugung sich heute lohnt.

Oder betrachten wir die Sache so: Der Verbrauch wird teilweise durch laufend erzeugte Gegenstände und teilweise durch früher erzeugte, d. h. durch Disinvestition, befriedigt. Im Maße der Befriedigung des Verbrauchs durch diese wird es eine Schrumpfung in der laufenden Nachfrage geben, weil insoweit ein Teil der laufenden Ausgabe nicht ihren Weg als ein Teil des Reineinkommens zurückfinden kann. Umgekehrt, wenn immer ein Gegenstand innerhalb des Zeitabschnittes erzeugt wird mit der Absicht, späterem Verbrauch zu dienen, wird eine Ausdehnung der Nachfrage geschaffen. Alle Kapitalinvestition ist nun dazu bestimmt, sich früher oder später in Kapitaldisinvestition auszulösen. Die Aufgabe, dafür zu sorgen, daß die neue Kapitalinvestition immer die Kapitaldisinvestition genügend übersteige, um die Spanne zwischen Reineinkommen und Verbrauch zu füllen, stellt uns somit vor ein Problem, dessen Schwierigkeit mit der Zunahme des Kapitals wächst. Neue Kapitalinvestition kann die laufende Kapitaldisinvestition nur übersteigen, wenn eine Zunahme der *zukünftigen* Ausgabe für den Verbrauch erwartet wird. Jedesmal, wenn wir das heutige Gleichgewicht durch vermehrte Investition sichern, verschärfen wir die Schwierigkeit der Sicherung des Gleichgewichts von morgen. Ein verminderter Hang zum Verbrauch von heute kann nur zum allgemeinen Vorteil ausgenützt werden, wenn ein vermehrter Hang zum Verbrauch an irgend einem späteren Zeitpunkt erwartet wird. Wir werden an „Die Fabel von den Bienen" erinnert — die Fröhlichen von morgen sind unbedingt notwendig, um einen Daseinsgrund für die Ernsthaften von heute zu bieten.

Es ist eine bemerkenswerte Sache, daß die übliche Meinung sich dieser unausweichlichen Schwierigkeit nur bewußt zu sein scheint, wenn es sich um *öffentliche* Investition handelt, wie im Falle von Straßenbauten, Häuserbauten und dergleichen. Als Einwand gegen Pläne für die Vermehrung der Beschäftigung durch die Investitionstätigkeit öffentlicher Behörden wird gemeinhin vorgebracht, daß sie Schwierigkeiten für die Zukunft schaffen. „Was wollt ihr tun", wird gefragt, „wenn ihr alle Häuser und Straßen und Stadthallen und Elektrizitätswerke und Wasserwerke usw. gebaut habt, die die stabile Bevölkerung der Zukunft aller Erwartung nach benötigen kann?" Aber es wird nicht so leicht verstanden, daß dieselbe Schwierigkeit für private Investition und industrielle Ausdehnung gilt; besonders für diese, da eine Sättigung der Nachfrage für neue Fabriken und Betriebe, deren jede einzeln nur wenig Geld absorbiert, viel eher erwartet werden kann, als eine Sättigung der Nachfrage für Wohnhäuser.

Das Hindernis für ein klares Verständnis ist in diesen Fällen ziemlich dasselbe wie in manchen akademischen Erörterungen über das Kapital, nämlich eine ungenügende Würdigung der Tatsache, daß das Kapital keine selbstgenügsame, vom Verbrauch unabhängige Wesenheit ist. Im Gegenteil, jede zur beständigen Gewohnheit werdende Schwächung des Hanges zum Verbrauch muß sowohl die Nachfrage für Kapital als auch die Nachfrage für den Verbrauch schwächen.

Neuntes Kapitel.

Der Hang zum Verbrauch: 2. Die subjektiven Faktoren.

I.

Es verbleibt die zweite Reihe von Faktoren, die den Betrag des Verbrauchs aus einem gegebenen Einkommen beeinflussen — nämlich jene subjektiven und gesellschaftlichen Antriebe, die bestimmen, wieviel ausgegeben wird, wenn das in Lohneinheiten gemessene Gesamteinkommen und die bereits erörterten maßgebenden objektiven Faktoren gegeben sind. Da die Analyse dieser Faktoren jedoch nichts Neues bringt, mag es genügen, wenn wir die wichtigeren aufzählen, ohne auf sie ausführlich einzugehen.

Es gibt im allgemeinen acht Beweggründe oder Absichten subjektiven Wesens, die Einzelne veranlassen, sich der Ausgabe aus ihren Einkommen zu enthalten:

1. Um eine Rücklage gegen unvorhergesehene Ausgaben aufzubauen;
2. um Vorsorge zu treffen für ein vorweggenommenes zukünftiges Verhältnis zwischen dem Einkommen und den Bedürfnissen des Einzelnen oder seiner Familie, das von dem gegenwärtig bestehenden Verhältnis abweicht, wie zum Beispiel in bezug auf Alter, Erziehung der Kinder oder die Unterhaltung von Abhängigen;
3. um Zinsen und Wertzuwachs zu genießen, das heißt weil ein größerer Realverbrauch an einem späteren Zeitpunkt einem sofortigen kleineren Verbrauch vorgezogen wird;
4. um eine allmählich zunehmende Ausgabe zu genießen, weil es einen allgemeinen Instinkt befriedigt, einer sich allmählich bessernden Lebenshaltung entgegenzugehen, statt dem Gegenteil, obschon die Fähigkeit, zu genießen, abnehmen mag;
5. um ein Gefühl der Unabhängigkeit und die Macht, Dinge tun zu können, zu genießen, obschon ohne klare Vorstellung oder deutliche Absicht einer bestimmten Handlung;
6. um ein einsatzbereites Kapital zur Ausführung spekulativer oder geschäftlicher Pläne sicherzustellen;
7. um ein Vermögen hinterlassen zu können;
8. um bloßen Geiz zu befriedigen, das heißt aus unverständigem, aber beharrlichem Zurückschrecken vor der Ausgabe als solcher.

Diese acht Beweggründe könnten die Beweggründe der Vorsicht, Voraussicht, Berechnung, Verbesserung, Unabhängigkeit, Unternehmungslust, des Stolzes und Geizes genannt werden, und wir könnten auch eine entsprechende Liste von Beweggründen für den Verbrauch aufstellen, wie Genuß, Kurzsichtigkeit, Freigebigkeit, Fehlrechnung, Prahlerei und Verschwendung.

Neben den von Einzelnen angehäuften Ersparnissen gibt es noch den großen Betrag von Einkommen — der in einem modernen industriellen Gemeinwesen, wie Großbritannien und den Vereinigten Staaten, vielleicht zwischen einem Drittel bis zwei Dritteln der ganzen Anhäufung schwankt — der durch zentrale und örtliche Regierungsstellen, Institutionen und geschäftliche Körperschaften zurückgehalten wird, — aus Beweggründen, die sehr ähnlich, aber nicht identisch mit jenen sind, welche die Einzelnen beherrschen; und zwar hauptsächlich aus den vier folgenden:

1. Der Beweggrund der Unternehmungslust — zur Sicherung von Betriebsmitteln für die Vornahme weiterer Kapitalinvestition, ohne in Schulden zu geraten oder weitere Kapitalien auf dem Geldmarkt aufnehmen zu müssen;
2. der Beweggrund der Liquidität — zur Sicherung von flüssigen Geldmitteln gegen unvorhergesehene Vorfälle, Schwierigkeiten und Stockungen;
3. der Beweggrund der Verbesserung — zur Sicherung eines allmählich zunehmenden Einkommens, das nebenbei die Geschäftsleitung gegen Einwände schützt, weil eine Zunahme des Einkommens als Folge von Anhäufung selten von einer Zunahme als Folge von Leistungsfähigkeit unterschieden wird;
4. der Beweggrund der finanziellen Vorsicht und die Besorgnis, „auf der richtigen Seite" zu sein durch die Schaffung einer, die Gebrauchskosten und ergänzende Kosten übersteigenden finanziellen Rücklage, welche die Abzahlung von Schulden und die Abschreibung der Kosten von Vermögenswerten eher über als unter der tatsächlichen Rate der Wertminderung und Veraltung ermöglicht, wobei die Stärke dieses Beweggrundes hauptsächlich von der Menge und dem Wesen der Kapitalausrüstung und dem Tempo technischer Wandlungen abhängt.

Diesen die Zurückhaltung eines Teils des Einkommens vom Verbrauch begünstigenden Beweggründen stehen zeitweilig andere gegenüber, die zu einem Überschuß des Verbrauchs über das Einkommen führen. Mehrere der oben angeführten Beweggründe Einzelner zu positiven Er-

sparnissen haben ihr beabsichtigtes Gegenstück negativer Ersparnisse an einem späteren Zeitpunkt, wie zum Beispiel die Ersparnis als Vorsorge für Bedürfnisse der Familie oder das Alter. Durch Borgen finanzierte Arbeitslosenunterstützung wird zweckmäßig als negative Ersparnis betrachtet.

Die Stärke all dieser Beweggründe wird nun gewaltig schwanken je nach den Einrichtungen und dem Aufbau der vorausgesetzten wirtschaftlichen Gesellschaft, gemäß den durch Rasse, Erziehung, Übereinkunft, Religion und jeweils geltende Moral gebildeten Gebräuchen, gemäß den Hoffnungen der Gegenwart und den Erfahrungen der Vergangenheit, gemäß dem Grad und der Technik der Kapitalausrüstung, der bestehenden Verteilung von Reichtum und den gegebenen Stufen der Lebenshaltung. In der Beweisführung dieses Buches werden wir uns aber, von gelegentlichen Abschweifungen abgesehen, nicht mit den Folgen weittragender gesellschaftlicher Änderungen oder mit den allmählichen Wirkungen langfristigen Fortschritts beschäftigen. Das heißt, wir werden den Hintergrund subjektiver Beweggründe zur Ersparnis und zum Verbrauch in der Hauptsache als gegeben betrachten. Insofern die Verteilung des Reichtums durch das mehr oder weniger beständige gesellschaftliche Gefüge des Gemeinwesens bestimmt wird, kann auch dies als ein Faktor betrachtet werden, der nur einer langsamen Änderung über einen langen Zeitabschnitt unterworfen ist, den wir in unserem gegenwärtigen Zusammenhang als gegeben annehmen können.

II.

Da sich also der Haupthintergrund subjektiver und gesellschaftlicher Antriebe nur langsam ändert, während der kurzfristige Einfluß von Änderungen im Zinsfuß und den anderen objektiven Tatsachen oft von untergeordneter Bedeutung ist, bleibt uns nur der Schluß übrig, daß kurzfristige Änderungen im Verbrauch sich großenteils auf Änderungen in der Rate stützen, in der Einkommen (in Lohneinheiten gemessen) verdient wird, und nicht auf Änderungen in dem Hang, aus einem gegebenen Einkommen zu verbrauchen.

Wir müssen uns jedoch vor einem Mißverständnis hüten. Das Obige bedeutet, daß der Einfluß mäßiger Änderungen im Zinsfuß auf den *Hang* zum Verbrauch gewöhnlich klein ist. Es bedeutet nicht, daß Änderungen im Zinsfuß nur einen geringen Einfluß auf die *tatsächlich* ersparten und verbrauchten Beträge haben. Ganz im Gegenteil. Der Einfluß von Änderungen im Zinsfuß auf den tatsächlich ersparten Betrag ist von allerhöchster Bedeutung, aber *in der umgekehrten Richtung*, als gewöhnlich angenommen wird. Denn selbst wenn die Anziehungskraft des sich aus einem höheren Zinsfuß ergebenden größeren zukünftigen Einkommens die Wirkung hat, den Hang zum Verbrauch zu verringern, können wir trotzdem sicher sein, daß ein Steigen des Zinsfußes eine Abnahme des tatsächlich gesparten Betrages zur Folge haben wird. Denn die Gesamtersparnis wird durch die gesamte Investition beherrscht; ein Steigen des Zinsfußes (sofern es nicht durch eine entsprechende Änderung in der Nachfragetabelle der Investition aufgehoben wird), wird die Investition verringern; ein Steigen des Zinsfußes muß somit die Wirkung haben, das Einkommen auf ein Niveau hinunterzudrücken, bei dem Ersparnis im gleichen Maße wie Investition verringert wird. Da die Einkommen um einen größeren absoluten Betrag als die Investition abnehmen werden, ist es in der Tat wahr, daß bei einem Steigen des Zinsfußes die Verbrauchsrate abnimmt. Das heißt aber nicht, daß ein breiterer Raum für Ersparnisse entstehen wird. Im Gegenteil, Ersparnis und Ausgabe werden *beide* abnehmen.

Selbst wenn ein Steigen des Zinsfußes somit das Gemeinwesen veranlassen würde, *aus einem gegebenen* Einkommen mehr zu sparen, können wir dennoch völlig sicher sein, daß ein Steigen des Zinsfußes (unter der Annahme, daß keine günstige Änderung in der Nachfragetabelle der Investition eintritt) die tatsächlichen Gesamtersparnisse vermindern wird. Die gleiche Linie der Beweisführung kann uns sogar zeigen, um wieviel ein Steigen des Zinsfußes unter sonst gleichen Bedingungen die Einkommen vermindern wird. Denn die Einkommen werden fallen oder anders verteilt werden müssen gerade um jenen Betrag, der beim bestehenden Hang zum Verbrauch erforderlich ist, um die Ersparnisse um denselben Betrag zu vermindern, um den das Steigen des Zinsfußes bei der bestehenden Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals die Investition vermindern wird. Eine eingehende Untersuchung dieses Gesichtspunktes wird der Gegenstand unseres nächsten Kapitels sein.

Das Steigen des Zinsfußes könnte uns veranlassen, mehr zu sparen, *wenn* unsere Einkommen unverändert blieben. Wenn aber der höhere Zinsfuß die Investition verzögert, werden und können unsere Einkommen nicht unverändert bleiben. Sie müssen notwendigerweise fallen, bis die abnehmende Fähigkeit, zu sparen, den durch den höheren Zinsfuß gegebenen Antrieb, zu sparen, genügend aufgehoben hat. Je tugendhafter, je entschlossener sparsam, je hartnäckiger orthodox wir in unserer staatlichen und persönlichen Geldgebarung sind, desto mehr werden unsere Einkommen fallen müssen, wenn der Zinsfuß im Verhältnis zur Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals steigt. Eigensinn kann nur eine Strafe bringen und keine Belohnung: denn die Folgen sind unvermeidlich.