

Der Lohn ist ein Preis, aber nicht für das Produkt der Arbeit, sondern für die zeitliche Überlassung der Arbeitskraft an den Arbeitgeber. Der Lohn richtet sich nicht nach dem, was „der Arbeiter dem Unternehmer einbringt“. Jede „Produktivitäts“- oder „Grenzproduktivitätstheorie“ des Lohnes wie sie heute noch meist vertreten wird, ist falsch, die übliche Verwechslung des technischen und des wirtschaftlichen Kausalzusammenhangs (Ertragszurechnungslehre). Der Arbeiter bringt dem Unternehmer gar nichts ein, sondern er kostet ihn etwas, umlaufendes Kapital, genau wie Roh- und Hilfsstoffe<sup>1</sup>. Die Brutto- und Reinerträge stammen nicht aus der technischen Leistung des Arbeiters, sondern aus den von den Unternehmern richtig kalkulierten Nutzen- und Kostenvergleichen der Konsumenten der Produkte. Auf sie hin versucht der Unternehmer seine gesamten Kosten möglichst niedrig zu halten, während die Verkäufer von Rohstoffen, Arbeitsleistungen usw. möglichst hohe Preise für ihr Angebot zu erhalten suchen. Der Preis aller Güter und Leistungen stellt sich dann so ein, daß die Anbieter mit den höchsten Kosten in ihren Erwerbszweigen doch noch auf die Dauer den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag dieses Erwerbszweiges erzielen. Es gilt also keine Grenzproduktivitätstheorie — sie kann das Angebot und insbesondere die Kapitalbildung nicht erklären —, sondern eine Grenzertragstheorie.

Über den Zusammenhang zwischen Löhnen und Kapitalzins sind heute noch viele unrichtige Vorstellungen verbreitet. Sie führen auch wieder auf Irrtümer der bisherigen Wirtschaftstheorie zurück. Die sogenannte

<sup>1</sup> Trotz aller meiner Hinweise werden auch in der neuesten Wirtschaftstheorie als Bruttoerträge immer noch auch die erzielten Gütermengen bezeichnet, ein logischer Lapsus, der auf die oben (Kapitel I) kritisierte Identifizierung von Geldsummen und Gütermengen zurückgeht. In der ausländischen Wirtschaftstheorie hat man wiederum noch nicht einmal das Problem gesehen.