Wert und Preis

Eine theoretische Untersuchung nach realistischer Methode

Von

Josef Gruntzel



Duncker & Humblot *reprints*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6

Zugangsdaten Hochschule für angewandtes Management | am 21.08.2025 12:12:12 | CC BY-NC-ND 4.0

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wert und Preis.

Eine theoretische Untersuchung nach realistischer Methode

von

Dr. Josef Gruntzel.



München und Leipzig.
Verlag von Duncker & Humblot.
1914.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Alle Rechte, auch das der Übersetzung, vorbehalten.

Altenburg
Pierersche Hofbuchdruckerei
Stephan Geibel & Co.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorwort.

Nicht ohne Hemmungen reifte in mir der Entschluß, die ungeheure Literatur über Wert und Preis um ein neues Buch zu vermehren. Schließlich hielt ich es doch für nützlich, auf Grund langer wirtschaftspolitischer Erfahrung das Wort zu einer Theorie zu ergreifen, die heute in einen weltfernen Winkel geraten ist. Die jetzt herrschende Grenznutzentheorie hat zweifellos das Verdienst, daß sie über die klassische Kostentheorie hinaus einen entscheidenden Schritt nach vorwärts gewagt hat. Sie bedeutet aber doch nur eine Etappe auf dem Wege der Erkenntnis. Ein Stehenbleiben wäre um so gefährlicher, als die Resultate dieser Theorie wirtschaftspolitisch unbrauchbar sind. Der homo oeconomicus ist doch nur ein Fabelwesen aus dem nationalökonomischen Märchenwald.

Die rein abstrakte Methode, die Gesetze auf dem Wege der Deduktion zu finden sucht, indem sie die wirtschaftliche Tätigkeit unter bestimmten, bloß gedachten Bedingungen verfolgt, ist ein wertvolles Hilfsmittel überall dort, wo die Wege der Erfahrung nicht weiter führen. Wer aber schon vom Universitätsseminar die Welt mit Gedankenkunststücken meistern will, läuft große Gefahr, an der Wirklichkeit vorbeizugreifen. Wer auf dem Boden realer Bedingungen bleibt, wird vor allem zur Erkenntnis kommen, daß es auf dem Gebiete der Volkswirtschaftslehre überhaupt keine für alle Zeiten ausreichende Erklärung gibt.

Die Volkswirtschaft ist nämlich nicht ein toter Mechanismus, der sich nach einer ewig gleichbleibenden Gesetzmäßigkeit bewegt, sondern ein lebendiger Organismus, der niemals im Zustande vollkommenen Gleichgewichts, sondern in einer ungleichmäßigen Entwicklung begriffen ist. Der Mensch steht zwar in einem Abhängigkeitsverhältnisse zur physischen Gesetzmäßigkeit, weil er sich nur im Rahmen der äußeren Natur betätigen kann, nimmt aber in seiner sozialen Entwicklung seine eigenen Wege.

Die vorliegende Arbeit ist speziell dem Nachweis gewidmet, daß wir es bei dem vielerörterten Wertproblem mit drei ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schiedenen Werten zu tun haben, die zwar in einer innigen Wechselwirkung stehen, aber ein selbständiges Dasein mit eigenen Ursachen und Wirkungen führen, nämlich mit dem Kostenwert, dem Gebrauchswert und dem Tauschwert. Die Versuche der klassischen Schule, den Tauschwert aus dem Kostenwert zu erklären, und die der Grenznutzentheoretiker, ihn gänzlich in Gebrauchswert aufzulösen, sind nicht gelungen. Der Tauschwert bildet sich selbständig aus Angebot und Nachfrage auf einem Markte, der nicht bloß von Käufern und Verkäufern, sondern auch von den natürlichen und sozialen Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit beeinflußt wird. Aufgabe der Wissenschaft muß es sein, die volkstümlichen, aber nebulosen Begriffe von Angebot und Nachfrage gründlich zu analysieren.

Dr. Gruntzel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Der Begriff des Wertes 1
1. Die Entstehung des Wertes 1
2. Der Kostenwert 12
3. Der Tauschwert 21
4. Der Gebrauchswert 35
5. Der Preis 45

II. Die Bestimmung des Wertes nach den bisherigen Theorien . . . 49
1. Übersicht der Werttheorien 49
2. Die Kostentheorien 52
a) Smith und Ricardo 52
b) John Stuart Mill 58
c) Karl Rodbertus 62
d) Karl Marx 66
e) Die neueren Kostentheorien 69
3. Kritik der Kostentheorien 72
a) Spezielle Einwendungen gegen die Arbeitswerttheorie 72
b) Einwendungen gegen die Kostentheorien im allgemeinen . . . 84
4. Die Nutzentheorien 92
5. Kritik der Nutzentheorien 102

III. Die Analyse des Tauschwertes 116
1. Nachfrage und Angebot 116
a) Die bisherigen Ansichten 116
b) Die Marktttheorie 122
2. Der Bedarf an Ware in der Volkswirtschaft 129
3. Die Verteilung des Bedarfes an Ware auf die Einzelwirtschaften 142
4. Die Verfügbarkeit an Geld in der Volkswirtschaft 148
5. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Geld auf die Einzelwirtschaften 161
6. Die Verfügbarkeit an Ware in der Volkswirtschaft 163
7. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Ware auf die Einzelwirtschaften 176
8. Der Bedarf an Geld in der Volkswirtschaft 181
9. Die Verteilung des Bedarfes an Geld auf die Einzelwirtschaften . 187

IV. Der internationale Tauschwert 190
1. Die klassische Theorie der internationalen Werte 190
2. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite der Ware 199
3. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite des Geldes 203
4. Die internationalen Wertübertragungen 207
5. Die wirtschaftliche Schutzpolitik 213

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

I.

Der Begriff des Wertes.

1. Die Entstehung des Wertes.

Die wichtigste Voraussetzung der wirtschaftlichen Tätigkeit ist die Beurteilung, ob und in welchem Maße irgend ein Teil der Außenwelt geeignet ist, in der menschlichen Seele ein Lustgefühl zu erzeugen, manchmal auch nur negativ dadurch, daß irgend ein bevorstehendes Unlustgefühl abgewehrt wird, denn in der Erweckung solcher Lustgefühle besteht die Befriedigung der angeborenen und immer neuerworbenen Bedürfnisse, die das Ziel aller wirtschaftlichen Tätigkeit ist. Das Lustgefühl ist aber rein subjektiv, denn derselbe Teil der Außenwelt kann in verschiedenen Menschen sehr verschiedene Gefühle auslösen. Eine Zigarre kann dem einen Menschen hohen Genuß bedeuten und dem anderen Ekel erregen, ein naturalistisches Gemälde kann irgendwo sinnliche Gefühle wecken und anderwärts Gegenstand der höchsten geistigen Befriedigung sein. Die Menschen sind aber nicht isolierte Einzelwesen, sondern gesellige Geschöpfe, bei denen Natur und Gewohnheit dafür sorgen, daß das Gefühlsleben wenigstens bei örtlichen und gesellschaftlichen Gruppen einen ziemlich gleichartigen Verlauf nimmt, so daß verschiedene Gegenstände der Außenwelt als Ursache gleicher Wirkungen erscheinen. Wer auch nicht selbst raucht, der wird doch nicht bestreiten, daß in seiner Kulturgemeinschaft die Zigarre als Ursache von Lustgefühlen angesehen wird. Er objektiviert daher. Gegenstand seiner Beurteilung wird nicht das wandelbare und unbestimmbare Lustgefühl selbst, sondern der äußere Erreger desselben, der nun als sein Träger erscheint.

Eine solche Projektion des Lustgefühles auf einen Teil der Außenwelt ist aber nur möglich, wenn der betreffende Gegenstand seinen Eigenschaften nach zur Bedürfnisbefriedigung geeignet ist, also Brauchbarkeit besitzt. Eine Brauchbarkeit kommt vor allem zahlreichen Naturstoffen und Naturkräften in den mannigfachsten Kombinationen zu, die schon von der Natur in Form von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mineralien, Pflanzen und Tieren gegeben sind oder später in Erzeugnissen aller Art geschaffen werden. Sie sind materieller Natur, also Sachen. Die streng materialistische englische Volkswirtschaftslehre, der sich auch die französische und italienische angeschlossen hat, will die Brauchbarkeit und dementsprechend den Wert nur für Sachen gelten lassen, weil sie allein produziert und reproduziert, gewogen und gezählt werden, einen mechanischen Gebrauch gestatten usw. In der deutschen Volkswirtschaftslehre ist dagegen vielfach auch das Vorhandensein immaterieller Wertobjekte behauptet worden, wie die Kundschaft des Kaufmannes, Patente, Urheberrechte usw., weil die tägliche Erfahrung lehrt, daß auch sie geschätzt, verkauft und gekauft werden. Wir müssen nun daran festhalten, daß die Produktion immer auf die Schaffung von Brauchbarkeiten hinausgeht, denn weder der Bauer noch der Handwerker ist imstande, eine neue Sache zu schaffen, sondern beide suchen lediglich durch Zusammenfassung schon vorhandener Naturstoffe und Naturkräfte eine größere Brauchbarkeit zu erzielen, als sie bisher vorhanden war. Ebenso besteht auch der Konsum nur darin, daß eine Brauchbarkeit zerstört wird, denn die natürlichen Stoffe und Kräfte, mit denen sie verknüpft ist, sind unzerstörbar. Wenn nun die wirtschaftliche Tätigkeit nicht auf den Gegenstand, sondern nur auf die damit verbundene Brauchbarkeit abzielt, dann muß es nebensächlich sein, ob dieser äußere Anknüpfungspunkt materiell oder immateriell ist. Der Kreis der Wertobjekte ist demnach größer als der der Sachen.

Das Lustgefühl der Bedürfnisbefriedigung hat also zwei Voraussetzungen: eine innere, nämlich das Bedürfnis, und eine äußere, nämlich die Brauchbarkeit. Beide werden nun im Urteil des Menschen in verschiedene Beziehungen gesetzt. Ein Urteil fällen wir zunächst mit dem Ausspruch der Nützlichkeit. Die Brauchbarkeit bezeichnet nur die einem äußeren Objekt innewohnende Eignung zur Bedürfnisbefriedigung überhaupt (Nährkraft des Weizens, Heizkraft der Kohle, Leuchtkraft des Petroleums), mit der Nützlichkeit aber geben wir ein Urteil darüber ab, ob und in welchem Grade die Bedürfnisbefriedigung selbst der menschlichen Wohlfahrt dient. Der Alkohol ist brauchbar, auch wenn er der Verbreitung der Branntweinpest dient, aber niemand wird behaupten wollen, daß er in diesem Falle auch nützlich ist. Der Nutzen ist der durch die tatsächliche Bedürfnisbefriedigung der menschlichen Wohlfahrt geleistete Dienst. Wenn wir Abstufungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Nützlichkeit bilden und einen Gegenstand für nützlicher erklären als einen andern, so vergleichen wir in den meisten Fällen nicht die Brauchbarkeiten, sondern die ihnen gegenüberstehenden Bedürfnisse ihrer Größe, Stärke und Dringlichkeit nach. Der gewöhnliche Sprachgebrauch darf darüber nicht täuschen, weil er das Bedürfnis auf das Befriedigungsmittel zu projizieren pflegt; das Eisen, so sagt man, ist nützlicher als der Diamant, in Wirklichkeit meint man aber, daß das Bedürfnis nach Eisen größer und stärker ist, als das nach Diamanten. Infolgedessen kommt es auch auf die Verschiedenheit des Standpunktes an, je nachdem man die Bedürfnisse von einer Volkswirtschaft oder einer Privatwirtschaft aus betrachtet. Reis ist im allgemeinen nützlicher als Opium, einem kranken Menschen kann aber Opium einen größeren Nutzen leisten als Reis. Man kann vielleicht auch die Brauchbarkeit verschiedener Gegenstände mit Bezug auf dasselbe Bedürfnis vergleichen und z. B. mit Rücksicht auf das Kleidungsbedürfnis die Baumwolle für nützlicher halten als das Leinen. Alle diese Vergleiche sind aber nur ungefähre Schätzungen, weil es keine bestimmten Skalen für Bedürfnisse und Brauchbarkeiten gibt. In den wichtigsten Fällen versagen sie überhaupt, denn man kann nicht gut Baumwolle für nützlicher erklären als Schafwolle, Schafwolle für nützlicher als Eisen, Eisen für nützlicher als Holz usw.

Während die Nützlichkeit nur die verschiedenen Bedürfnisse, eventuell die verschiedenen Brauchbarkeiten mit Bezug auf dasselbe Bedürfnis gegenüberstellt, gelangt der Wert zu einem Vergleich von verschiedenen Gegenständen als Trägern von Beziehungen zu menschlichen Bedüfnissen. Dabei ergibt sich die Schwierigkeit, daß die Bedürfnisbefriedigung rein subjektiv und die Projektion desselben auf den äußeren Gegenstand nicht sinnlich wahrnehmbar, nicht ein physischer, sondern ein psychischer Vorgang ist. Bedürfnisse und Befriedigungsmittel sind von einander wesentlich verschieden, denn der Wert des Brotes läßt sich nicht am Hungergefühl und der Wert der Kleider nicht am Kältegefühl messen. Wohl aber lassen sich die Beziehungen bestimmter Gegenstände und Bedürfnisse vergleichen, und zwar sowohl die Beziehungen, die ein Wirtschaftssubjekt zu verschiedenen Gegenständen, als auch jene, die ein Gegenstand zu verschiedenen Wirtschaftssubjekten besitzt. Der Wert erhält dadurch den Schein einer sinnlichen Wahrnehmbarkeit, aber nur den Schein; denn er ist und bleibt ein Gedankengebilde. Als Maßeinheit wird eine im täglichen Leben ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

läufige Beziehung genommen, z. B. die eines Brotes von bestimmter Größe zur Stillung des Hungers. Durch Anlegung dieses Maßstabes an andere Beziehungen erhält man den Wert von Kleidungsstücken, Werkzeugen u. dergl., ausgedrückt in Broten, doch ist festzuhalten, daß bei einer solchen Ausdrucksweise die Brote und Kleidungsstücke nicht als bloße Gegenstände, sondern nur in ihren Beziehungen zu bestimmten Bedürfnissen, also nur in ihrer Eigenschaft als Güter in Vergleich gesetzt werden. Das ist deshalb wichtig, weil ein Gut häufig verschiedenen Güterkreisen angehört, ein Vergleich aber nur unter gleichartigen Wertträgern zulässig ist. Ein Güterkreis entsteht zunächst dadurch, daß die Gesamtheit der Bedürfnisse eines Wirtschaftssubjektes keine bloße Summe, sondern eine geschlossene Einheit bildet, nämlich den Bedarf, innerhalb dessen jedes Gut eine gewisse Rangordnung erhält, die in dem Gebrauchswert zum Ausdruck kommt. Ein weiterer Güterkreis ergibt sich aus den Anteilen, welche die Güter an den Aufwendungen von Arbeit und Kapital beanspruchen, so daß sie ungleiche Kostenwerte erhalten. Schließlich werden die Güter mit fortschreitender Entwicklung getauscht, dieser Tauschverkehr vollzieht sich aber auch in einem bestimmten Güterkreise, dem Markt, und die Bedeutung, die das Gut dort erhält, ist maßgebend für seinen Tauschwert. Beim Kostenwert und Gebrauchswert ist das Wirtschaftssubjekt der Zentralpunkt, auf den verschiedene Güter, entweder solche der Produktion oder solche der Konsumtion bezogen werden, beim Tauschwert ist dagegen das Gut die Basis, auf welcher die Beziehungen zu einer großen Zahl von Wirtschaftssubjekten aufgebaut werden. Der Wertbegriff spaltet sich somit tatsächlich in dreifacher Richtung. Der größte Teil der Verwirrung in den Werttheorien ist auf die Verkennung dieser Tatsache zurückzuführen.

Denken wir uns der üblichen Betrachtungsweise gemäß den Menschen zunächst in einer solchen Isolierung, daß er alles selbst erzeugt, was er verbraucht und nur das verbraucht, was er selbst erzeugt hat. Er wird erkennen, daß ihm die Außenwelt vielfach nützlich (durch Wasser, Früchte usw.), aber auch schädlich (durch Sturmwind, Regengüsse, Raubtiere usw.) sein kann. Die Dinge, durch welche er die Außenwelt seinen Bedürfnissen dienstbar macht, werden für ihn Gegenstand planmäßiger Fürsorge sein, werden erarbeitet und gespart, bilden also Gegenstand wirtschaftlicher Tätigkeit. Nach welchem Gesichtspunkte wird er nun die verschiedenen Gegenstände, die er verbrauchen kann, mit einander vergleichen? Eine Lehr-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

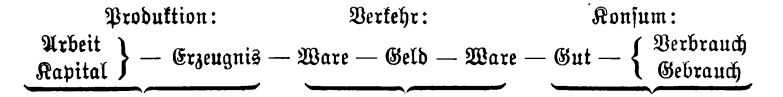
meinung nimmt an, daß er diese verschiedenen Gegenstände nach der Menge der zu ihrer Herstellung aufgewendeten Arbeitszeit bewerten wird, so daß eine Sache, welche fünf Arbeitsstunden gebraucht, auch fünfmal so viel wert sein wird, als eine andere, die bloß eine Arbeitsstunde gekostet hat. Das ist aber sehr fraglich. Vor allem wird gerade die primitive Arbeit des Jagens und Fischens nicht immer als eine Aufwendung, sondern häufig genug als bloßer männlicher Zeitvertreib angesehen. Ferner können schon hier Wert und Aufwand stark auseinandergehen. Möglicherweise wird die Erlegung eines Rehes nicht mehr Arbeit verursachen als die eines Hasen, und doch ist es nicht wahrscheinlich, daß beide Tiere gleich bewertet werden. Gute und schlechte Erntejahre werden den Wert des Getreides verändern, obwohl der Arbeitsaufwand gleich bleibt. Hier kommen bereits die Zufälligkeiten der Grundlagen der wirtschaftlichen Tätigkeit (Natur, Bevölkerung, Gesellschaftsordnung), bei einem isolierten Menschen nur die der Natur, zur Geltung. Diese Zufälligkeiten entstehen übrigens nicht bloß auf Seite der Produktion, sondern auch auf Seite des Konsums. Ein heißes Jahr wird den Bedarf nach Getränken, ein kaltes nach Kleidungsstücken steigern und demgemäß auch den Wert beeinflussen. Überdies erstreckt sich auch die wirtschaftliche Tätigkeit nicht bloß nach der Richtung der Produktion durch Arbeiten, sondern auch nach der Richtung des Konsums durch Sparen. Wahrscheinlich bestand sogar der erste Kulturfortschritt darin, daß der Mensch die ihm zur Verfügung stehenden Nahrungsmittel nicht auf einmal verzehrte, sondern für spätere Mahlzeiten aufhob, zuerst wohl Beeren, Früchte, Wurzeln u. dergl., später auch die Beute aus der Jagd und dem Fischfang, nachdem man sie durch Dörren an der Luft, Räuchern, Einsalzen usw. konserviert hatte; die nordische Küstenbevölkerung nahm schon in grauer Vorzeit gedörrte und gesalzene Fische auf ihre Schiffsreisen mit. Zu der Nützlichkeit muß also die wirtschaftliche Tätigkeit, das Arbeiten und Sparen hinzutreten, damit ein Wert entsteht, aber ein Maß des Wertes ist der Aufwand an wirtschaftlicher Tätigkeit oder gar nur der an Arbeitszeit auch in diesem einfachsten Falle der Isolierung nicht. Das isolierte Wirtschaftssubjekt wird die Gegenstände nach dem Verhältnisse zu seinem Bedarfe beurteilen, als Träger der Gebrauchswerte unter einander vergleichen.

Der Mensch lebt aber nicht in der Isolierung, sondern in einer ungemein entwicklungsfähigen Verkehrsgemeinschaft. Da vollzieht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich nun, weil der Wert seinem Wesen nach subjektiv ist, die Subjekte der Beurteilung aber wechseln, ein wichtiger Spaltungsprozeß. Arbeit und Kapital werden planmäßig aufgewendet, um einem als Rohstoff vorhandenen Komplex von Naturstoffen eine erhöhte Brauchbarkeit zu schaffen. Das so entstandene Erzeugnis wird aber immer seltener vom Produzenten selbst verbraucht, sondern zu Tauschzwecken abgegeben. In der modernen Großindustrie ist der Gebrauchswert der erzeugten Ware gleich Null. Der Schuhfabrikant trägt vielleicht gar nicht solche Schuhe, wie er sie in seiner Fabrik erzeugt, der Likörfabrikant kann seine Liköre nicht verbrauchen, trinkt sie möglicherweise als Antialkoholiker überhaupt nicht, Alfred Krupp in Essen wäre in großer Verlegenheit gewesen, wenn er die erzeugten Kanonen in persönliche Verwendung hätte nehmen müssen. Wenn diese Erzeugnisse für den Produzenten keinen Gebrauchswert haben, so sind sie doch auch für ihn nicht wertlos. Er hat Aufwendungen vorgenommen, die er samt einem entsprechenden Gewinn ersetzt haben will. Er beurteilt die Erzeugnisse nach dem Kostenwerte. Das eigentliche Ziel bleibt freilich der Verbrauch, der aber nicht beim Produzenten, sondern bei anderen Wirtschaftssubjekten gefunden werden kann. Zu diesem Zwecke muß das Erzeugnis in Verkehr gesetzt werden, es wird damit zur Ware. Heutzutage kann nun selten eine Ware unmittelbar gegen eine Ware getauscht werden. Die Verkehrsfähigkeit wird infolgedessen erleichtert durch die Vermittlung einer leicht aufzubewahrenden und überall genommenen Ware, des Geldes. Die Bedeutung, die dem Gute für die Bedürfnisbefriedigung im Verkehre zugeschrieben wird, nennen wir den Tauschwert. Die Ware kann vorläufig zu einem anderen Produzenten in den bloß technischen Konsum gelangen und dort Gegenstand neuer Aufwendungen werden, also wieder als Erzeugnis mit erhöhtem Kostenwerte erscheinen; auch die Leistungen des Händlers und Frachtführers bilden eine Kostenvermehrung. So kann sich der Wechsel zwischen Erzeugnis und Ware, zwischen Kostenwert und Tauschwert mehrmals vollziehen. Schließlich kommt aber die Ware als Gut zu dem eigentlichen Verbraucher und erlangt hier einen neuen Wert, den Gebrauchswert, der bei den verschiedenen Wirtschaftssubjekten sehr ungleich ist, weil er sich nach den individuellen Bedürfnissen richtet. Dieser Wert wird durch einmaligen Verbrauch sofort oder öfteren Gebrauch allmählig zerstört. Wir erhalten daher folgende Übersicht des gesamten Verwandlungsprozesses:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Wert = Bedeutung für die menschliche Bedürfnisbefriedigung.
Kostenwert (Kw) = Wert, gemessen in der Produktion an den Aufwendungen an Arbeit und Kapital (Erzeugnis).
Tauschwert (Tw) = Wert, gemessen im Tauschverkehre an dem allgemein anerkannten Tauschgut, dem Gelde (Ware).
Gebrauchswert (Gw) = Wert, gemessen im eigenen Verbrauche an den übrigen Gütern dieses Verbrauchs (Gut).

Diese Werte stehen zwar in innigen Beziehungen zu einander, sind aber doch wesentlich von einander verschieden. Der Kostenwert erhält seine volle Bedeutung erst durch die Entstehung des Tauschverkehrs, denn vorher wird die Arbeit kaum gewertet, weil der Mensch in erster Linie verbraucht, um zu leben, und nicht, um zu produzieren. Ein Tauschwert gesellt sich zum Kostenwert dann, wenn das Erzeugnis verkehrsfähige Form erhält, also Ware werden kann, was bei vielen Erzeugnissen in der technischen Arbeitsteilung nicht der Fall ist. Das Bestreben wird im allgemeinen dahin gehen, den Kostenwert so zu halten, daß er möglichst unter der Grenze des Tauschwertes bleibt. Gerade in dieser schwierigen Berechnung liegt ein Hauptteil des Unternehmerrisikos, denn der Tauschwert bildet sich nicht nach den Kosten, sondern nach Angebot und Nachfrage, entsteht also nicht bloß durch Einwirkung der Produzenten, sondern auch die der Konsumenten und der gegebenen Grundlagen der Volkswirtschaft. Entscheidend für den Produzenten ist auch nicht die Differenz zwischen Kostenwert und Tauschwert, sondern der gesamte Gewinn seines Unternehmens, der sich aus der Multiplikation dieser Differenz mit der Absatzmenge ergibt. Der Tauschwert wird also auch bei erhöhtem Kostenwert gleich bleiben, wenn die Produzenten oder Händler einen allzugroßen Rückgang der Nachfrage befürchten, er wird trotz des gleichgebliebenen Kostenwertes fallen, wenn beispielsweise eine Änderung der Mode die Nachfrage plötzlich einschränkt, er wird aber auch nicht, wie Karl Marx annimmt, auf die Hälfte fallen, wenn die Erfindung einer Maschine die Kosten auf die Hälfte herabdrückt, weil sich in diesem Falle gewöhnlich die Nachfrage verstärken wird. Der Tauschwert wird auch auf Objekte übertragen, bei denen von einem eigentlichen Kostenwerte nicht die Rede sein kann, weil der Besitzer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht Arbeit und Kapital zum Zwecke der Produktion aufgewendet hat, die also nur nach Analogie der Kapitalsgüter geschätzt werden, wie die menschliche Arbeitskraft, Grund und Boden, Rechte und Verhältnisse. Das Motiv des Tausches ist der Gebrauchswert, der sich, wenn es wirklich zum Tausche kommen soll, höher stellen muß als der Tauschwert. Wir sehen also ein kontinuierliches Ansteigen vom Kostenwert zum Tauschwert und schließlich zum Gebrauchswert. Der Vergleich ist trotz der Verschiedenheit der Maßstäbe dadurch möglich, daß das Geld auch als Träger von Kostenwert und Gebrauchswert erscheint, indem es den einzelnen Wirtschaftssubjekten als Einkommen zufließt, das sich wieder in Nutzungsvermögen (Konsumtionsfond) und Erwerbsvermögen (Kapital) scheidet.

Seit Ricardo ist meist die Seltenheit als jenes Moment bezeichnet worden, welches den Wert aus dem weiten Bereiche der Nützlichkeit heraushebt. Auch der Vertreter der gegensätzlichen Gruppe von Werttheorien, Böhm-Bawerk, erklärt: „Damit Wert entsteht, muß sich zur Nützlichkeit auch Seltenheit gesellen; nicht absolute, sondern relative Seltenheit im Vergleiche zum Bedarf nach Gütern der betreffenden Art." Im Gegensatz dazu stehen jene Volkswirte, welche als das entscheidende Kriterium der „wirtschaftlichen" und „wertvollen" Güter die Schwierigkeit der Erlangung, die Notwendigkeit eines Arbeitsaufwandes u. dgl. ansehen. Böhm-Bawerk meint, daß sie damit „einen sekundären statt des wahrhaft entscheidenden primären Bestimmungsgrundes" nennen, denn erst dann, wenn Güter relativ selten sind, unterziehen wir uns der Arbeit und sonstigen Mühen der Erlangung. Die Erklärung dieses Zwiespaltes wird bei der Betrachtung unserer Gliederung ziemlich einfach. Das Ziel der Produktion ist die Herstellung eines Gebrauchswertes. Der Gebrauchswert bestimmt sich nun, da er an den anderen Verbrauchsgütern desselben Wirtschaftssubjektes gemessen wird, tatsächlich nach dem Verhältnis der zur Verfügung stehenden Gütermenge zu dem für die Gegenwart und die nächste Zukunft sicherzustellenden Güterbedarfe, das man mit relativer Seltenheit bezeichnen kann, wenn diese Gütermenge nicht im Übermaße vorhanden ist. Der Gebrauchswert ist also die Voraussetzung des Tauschwertes und des Kostenwertes, aber diese Weiterentwicklung ist keine notwendige, sondern nur eine mögliche Folge. Die Luft hat keinen Kostenwert, weil sie nicht produziert zu werden braucht, hat auch keinen Tauschwert, weil sich mangels einer wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaftlichen Tätigkeit ein Verhältnis von Angebot und Nachfrage nicht ausbildet, kann aber unter Umständen einen sehr hohen Gebrauchswert erhalten, so z. B. für verschüttete Bergleute, weil das in der Allgemeinheit herrschende Verhältnis von unbegrenztem Vorrat und begrenztem Bedarf für einzelne Wirtschaftssubjekte eine solche Veränderung erfahren hat, daß nicht jeder absehbare Bedarf gedeckt erscheint. Wenn aber der Gebrauchswert in diesem Falle noch so steigt, so wird deshalb die Luft doch nicht produziert und nicht verkauft und gekauft werden, weil diese Veränderung nur wenige Wirtschaftssubjekte betrifft und zufälliger Natur ist. Auch das Beispiel von Böhm-Bawerk läßt sich hierfür anführen, durch das er beweisen will, daß nicht die Schwierigkeit der Erlangung, sondern nur die Seltenheit entscheidend ist. „Die Erlangung guten Trinkwassers z. B., das ein Bauer in einer Röhrenleitung zu seinem Hause führt, mag andauernd einen Aufwand an Arbeit und Kosten verursachen, die an den Bau, die Instandhaltung und den Betrieb der Leitung gewendet werden müssen. Bringt diese aber das gute Wasser in vollem Überfluß, so fällt es dem Bauer trotzdem nicht ein, mit dem Wasser zu „wirtschaften". Der Fall liegt aber folgendermaßen: Die Seltenheit des Wassers hat für den Bauer einen Gebrauchswert geschaffen, der zum Tauschwert würde, wenn Leute das Wasser in Kannen zutragen würden und für jede Kanne einen bestimmten Preis bekämen. Der Bauer zieht es aber vor, eine Röhrenleitung zu bauen, so daß es zu einem Tauschwert überhaupt nicht kommt, wohl aber zu einem Kostenwert, denn auf jedem Hektoliter Wasser lastet ein wenn auch noch so kleiner Teil der Abnutzung des Kapitalaufwandes. Wenn nach der Zuleitung das Wasser überaus reichlich fließt, so sinkt der Gebrauchswert, weil sich das Verhältnis zum Bedarf ändert, ebenso wie der Kostenwert, weil sich die gleichbleibenden Kosten für Anlage und Erhaltung der Röhrenleitung auf eine größere Zahl von Mengeneinheiten Wasser verteilen, beide können aber niemals ganz verschwinden, solange überhaupt eine Röhrenleitung notwendig ist. Die Möglichkeit der Entstehung eines Tauschwertes vermindert sich natürlich in diesem Falle. Die relative Seltenheit ist also ein Mißverhältnis zwischen Bedarf und Gütervorat nicht in volkswirtschaftlichem, sondern in privatwirtschaftlichem Sinne, denn volkswirtschaftlich sind fast alle Güter reproduzierbar oder wenigstens ersetzbar. Sie schafft daher noch keinen Wert, sondern gibt nur den Anstoß zu einer wirtschaftlichen Tätigkeit, die dann allein für die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wertbildung maßgebend bleibt. Das Wort Seltenheit hat in der Grenznutzentheorie zu der irrigen Meinung geführt, als ob die volkswirtschaftliche Begrenzung des Gütervorrates die Regel wäre, während im Gegenteil praktisch mit einer beliebigen Vermehrbarkeit gerechnet wird. Nicht selten überschreitet der Gütervorrat den aufnahmsfähigen Bedarf, ohne daß der Wert verloren ginge. Aus der Notwendigkeit der wirtschaftlichen Tätigkeit ergibt sich zunächst der Gebrauchswert und erst dann, wenn sich diese Tätigkeit nach Produktion und Konsum unter verschiedene Wirtschaftssubjekte spaltet, auch ein Tauschwert. Das Trinkwasser wird in den Straßen orientalischer Städte und auf Eisenbahnstationen feilgeboten, hat also einen Tauschwert, aber nicht deshalb, weil es volkswirtschaftlich selten ist, denn am nächsten Brunnen könnte jeder trinken, so viel er wollte, sondern nur deshalb, weil es dem Passanten nicht bequem zur Verfügung steht, also privatwirtschaftlich selten ist, er aber die nötige Arbeit nicht selbst aufwenden will oder kann, so daß seine Nachfrage ein Angebot der Wasserträger hervorruft. Der Kostenwert entsteht meist gleichzeitig mit dem Gebrauchswert, erhält aber seine eigentliche Bedeutung erst beim Tauschwert, weil sich früher die Tätigkeit des Menschen weniger häufig als wirtschaftlich charakterisiert.

Die Unterscheidung von objektivem und subjektivem Wert, die in den neueren Werttheorien eine große Rolle spielt, ist darauf zurückzuführen, daß sich in dem Entwicklungsprozeß des Wertes nicht bloß der Maßstab, sondern auch der Standpunkt der Beurteilung ändert, je nachdem die Privatwirtschaft oder die Volkswirtschaft als Ausgangspunkt dient. Der Gebrauchswert ist vorwiegend subjektiver Natur, weil er das Verhältnis des beim letzten Verbraucher befindlichen Gütervorrates zu den Bedürfnissen dieses einzelnen Verbrauchers ins Auge faßt. Eine Objektivierung ist dabei insofern möglich, als man den Verbrauch der gesamten Volkswirtschaft zu berechnen sucht, wobei man aber berücksichtigen muß, daß sich die Verbrauchsverhältnisse und damit auch die Gebrauchswerte für die einzelnen Güter von Person zu Person und insbesondere mit der sozialen Stellung des Verbrauchers verschieben, so daß sie bei einem Fabriksarbeiter wesentlich anders ausfallen werden als bei einem höheren Beamten, bei dem z. B. die Gebrauchswerte für Kleidungsstücke nicht bloß absolut, sondern auch relativ viel größer sein werden. Der objektive Gebrauchswert ist also in der Volkswirtschaft kein gleichartiger, sondern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

differenziert sich nach der Zahl und Stärke der einzelnen Verbraucherschichten. Der Kostenwert ist zunächst subjektiv, weil jeder Produzent geneigt sein wird, seinen besonderen Aufwand an Arbeit und Kapital als Maßstab zu nehmen. Ein fauler und ungeschickter Arbeiter wird danach den Kostenwert seines Erzeugnisses höher einschätzen als ein fleißiger und geschickter. Bei jenen Leistungen, die nicht für den Tauschverkehr bestimmt sind, wird auch dieser subjektive Maßstab in Geltung bleiben. Bei den übrigen aber wird sich ein objektiver Maßstab ausbilden, nämlich in den Kosten, welche die Produzenten durchschnittlich aufbringen müssen. In richtiger Erkenntnis dieser Tatsache hat Karl Marx die Arbeitswerttheorie dahin modifiziert, daß er den Wert nicht bestimmt ansah durch die vom Individuum geleistete Arbeitszeit, sondern die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, wodurch freilich gleichzeitig die Unhaltbarkeit der Arbeitswerttheorie beleuchtet wurde. Der Tauschwert ist im Gegensatze hierzu seinem Wesen nach objektiv, denn er bildet sich im Verkehr, also in der Beurteilung der Allgemeinheit. Von einem subjektiven Tauschwert kann man sprechen, wenn man darunter nur die Auffassung des einzelnen Wirtschaftssubjektes versteht, die mit der allgemeinen Auffassung übereinstimmen kann, aber nicht muß, weil das Wirtschaftssubjekt hierbei zwar auch die Bedeutung für die menschliche Bedürfnisbefriedigung feststellt, sie aber nicht nach den Waren des Tauschverkehres, sondern nach den Gütern des eigenen Verbrauches mißt. Der Tausch ist ein Mittel zur Erlangung eines Gebrauchswertes. Der subjektive Tauschwert wird also zwischen dem Gebrauchswert des abzugebenden und des eintauschbaren Gutes zu liegen kommen, aber natürlich nur dann realisiert werden, wenn er mit dem objektiven Tauschwert übereinstimmt. Die Objektivität ist aber nie so zu verstehen, daß der Wert dem Gute anhaftet, sondern nur so, daß er nicht durch die Schätzung des Individuums, sondern durch die der Allgemeinheit entsteht, so daß er also bloß vom privatwirtschaftlichen Standpunkte als objektiv, vom volkswirtschaftlichen Standpunkte dagegen noch immer als eine rein subjektive Tatsache erscheint.

Damit ist der Begriff des Wertes enger gefaßt als bei Böhm-Bawerk, der unter Wert in objektivem Sinne überhaupt „die Kraft oder Tüchtigkeit eines Gutes zur Herbeiführung irgendeines objektiven Erfolges“ versteht. „In diesem Sinne gibt es so viele Arten des Wertes, als es äußere Erfolge gibt, auf die man sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

beziehen will. Es gibt einen Nährwert der Speisen, einen Heizwert von Holz und Kohle, einen Dungwert der verschiedenen Düngemittel, einen Sprengwert der Explosionsstoffe usw. In allen diesen Ausdrucksweisen ist aus dem Begriffe des ‚Wertes' jede Beziehung auf das Wohl und Wehe eines Subjektes verbannt." Das Wörtchen Wert sei hier vollkommen synonym mit den auf ein rein objektives Verhältnis deutenden Ausdrücken „Kraft" oder „Gestalt". In diesem Umfange aber reicht der Begriff des Wertes über den Bereich der Volkswirtschaftslehre weit hinaus, denn er bezeichnet dann ein bloßes technisches Ausbeuteverhältnis, dessen Feststellung nur dem Chemiker und Techniker, aber niemals dem Volkswirte obliegt. Der Nährwert z. B. bezeichnet die Menge der assimilierbaren Bestandteile eines Nahrungsmittels, wie Eiweiß, Fette und Kohlehydrate. Unter Umständen werden verschiedene Materialien unter dem Gesichtspunkte eines bestimmten Bedürfnisses verglichen, so daß man den Leuchtwert von Elektrizität, Gas, Petroleum, Öl und Kerzen, den Heizwert von Kohle und Petroleum nach Kalorien usw. bestimmt. Dabei handelt es sich aber immer nur um die Auffindung oder Umschreibung der Brauchbarkeit oder Eignung des Gutes zur Bedürfnisbefriedigung überhaupt, also der technischen Voraussetzung zur Bildung des Wertes. Der Wert selbst kommt erst zustande, wenn zwischen dieser Eignung des Gutes und den Bedürfnissen einer bestimmten Volkswirtschaft oder der in ihr vereinigten Wirtschaftssubjekte eine Beziehung entsteht und mit anderen derartigen Beziehungen in Vergleich gesetzt wird.

2. Der Kostenwert.

Der Kostenwert ist die Bedeutung für die menschliche Bedürfnisbefriedigung, gemessen in der Produktion an den Aufwendungen von Arbeit und Kapital. Er individualisiert sich nach den einzelnen Produzenten in ähnlicher Weise wie der Gebrauchswert nach den einzelnen Konsumenten, dessen Gegenstück er ist, stellt sich also sehr verschieden. So lange ein Tauschwert nicht vorhanden ist, kann der Kostenwert bis zur Höhe des individuellen Gebrauchswertes ansteigen. Dabei ist noch zu berücksichtigen, daß in primitiven Zeiten die Arbeit der wichtigste Produktionsfaktor ist, aber nicht immer wirtschaftlich beurteilt wird, da sie als Ausfluß des natürlichen Tätigkeitsdranges des Menschen erscheint, der sich im Spiel wie im Kampfe mit der Natur kundgibt. Der Kostenwert gewinnt nach dieser nebulosen Vergangenheit erst dann feste Formen, wenn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Tauschwert hinzutritt; denn nunmehr muß sich jeder Produzent Rechenschaft darüber ablegen, ob sein Kostenwert höher ist als der allgemeine Tauschwert. Ist dies der Fall, so scheidet er, falls er sich nicht wie der für den Eigenbedarf produzierende Bauer vom Tauschverkehr abschließt, aus der Reihe der Produzenten aus, da aber sein Gebrauchswert immer noch höher ist als sein Kostenwert, so wird er bloßer Verbraucher, der sich das Gut gegen ein anderes eintauscht, das er aus irgend welchen Gründen billiger herstellen kann. Der Tauschwert zieht somit eine Grenzlinie zwischen den individuellen Kostenwerten, die sich nur soweit erhalten können, als sie unter diese Grenze zu liegen kommen, und den individuellen Gebrauchswerten, die nur noch dann zur Geltung kommen können, wenn sie sich oberhalb dieser Grenze befinden. Unter den für einen Markt bestimmten Kostenwerten tritt dann infolge des gegensettigen Wettbewerbes eine gewisse Nivellierungstendenz hervor, aus der sich der Begriff eines durchschnittlichen Kostenwertes ergibt. Dabei ist festzuhalten, daß mit der Herstellung eines Gutes in einem Betriebe nur der technische Erzeugungsprozeß abgeschlossen ist, der wirtschaftliche Erzeugungsprozeß dagegen erst endet, wenn die Ware vom Orte der Erzeugung bis zum Orte des Verbrauches gebracht wird und dort in die Hände des letzten Verbrauchers gelangt. Die Produktionskosten im volkswirtschaftlichen Sinne umfassen also außer den Kosten der Fabrikation auch die der Aufbewahrung, des Transports und der Vermittlung durch den Handel. Ferner ist zu bemerken, daß die Kosten in der modernen Großindustrie ausschließlich die Form von Kapitalsaufwendungen annehmen. Sie lassen sich nach folgendem Schema zergliedern:

Produktionskosten (Selbstkosten)

Spezialkosten (durch die Herstellung des Einzelprodukts verursacht)		**Generalkosten** (durch Erzeugung und Vertrieb im allgemeinen verursacht)	
Materialkosten	**Arbeitslöhne**	**Betriebskosten** (für die Leitung und Erhaltung d. Betriebs)	**Vertriebskosten** (für den Absatz der fertigen Ware).

Zu den Spezialkosten, nämlich jenem Aufwand, der durch die Herstellung des Einzelproduktes verursacht wird und sich wegen seines unmittelbaren Zusammenhanges mit demselben für jede Einheit genauer berechnen läßt, gehören die Materialkosten, nämlich die Auslagen für die Waren, die in jedem Produktionsprozeß vollständig verbraucht werden. Solche Waren sind vor allem die Roh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stoffe, nämlich jene Produkte, welche die verschiedenen Zweige der Urproduktion, Landwirtschaft, Viehzucht, Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau usw., dem Tier-, Pflanzen- und Mineralreich abgewinnen, aber noch nicht in einer für die direkte Bedürfnisbefriedigung geeigneten Form liefern. Die mit der Gewinnung selbst verbundenen Arbeiten, wie das Mähen und Dreschen des Getreides, das Fällen der Bäume, das Schlachten der Tiere, das Graben der Erze, verwandeln die Rohstoffe noch nicht zu Fabrikaten, nicht einmal die Vorrichtung derselben für die Aufbewahrung und den Transport, wie das Putzen der Zuckerrüben, das Gefrierenlassen des Fleisches, das Trocknen und Salzen der Häute, das Rösten der Erze, das Zerkleinern der Kohle usw., da von einer industriellen Verarbeitung erst dann die Rede ist, wenn die Rohstoffe den Gewinnungsort in einer verkehrsfähigen Form, also als Ware, verlassen haben und in einem gesonderten Betriebe eine technische oder chemische Veränderung erfahren. In gleicher Reihe stehen Hilfsstoffe, die zwar in dem hergestellten Produkte keine dauernden Spuren hinterlassen oder doch nur als nebensächliche Zutaten erscheinen, vor allem die zum Betriebe der Dampfmaschinen verbrauchte Kohle, Gerbmaterialien, Farben, Klebemittel usw. Der Fall ist nun häufig, daß die Rohstoffe durch den ersten Verarbeitungsprozeß noch nicht die endgültige Form für die Bedürfnisbefriedigung erhalten haben, so daß sich ein weiterer Verarbeitungsprozeß anschließt und scheinbar ein mehrmaliger Verbrauch desselben Rohmaterials stattfindet. Entscheidend ist aber nur der persönliche Konsum des letzten Verbrauchers, nicht der technische Konsum des Verarbeiters. Die Zwischenstufen bezeichnen wir als Halbfabrikate und deuten damit das Doppelverhältnis an, demzufolge eine Ware vom Standpunkte eines Produktionszweiges als Fabrikat und gleichzeitig vom Standpunkte eines anderen als Rohstoff erscheint, wie z. B. Garn seitens der Spinnerei und Weberei. Eine Herabdrückung dieser Kosten ist in der Regel nur in geringem Maße möglich oder doch mit großen Anfangsschwierigkeiten verbunden. Eine Steigerung des Ausbuteverhältnisses ist nur in bescheidenen Grenzen möglich und von technischen Neuerungen abhängig. Das hervorragendste Beispiel bietet die Zuckerrübe, von der zur Zeit der Erfindung des Rübenzuckers 17 kg, in der letzten Zeit aber nur 5 bis 6 kg für die Erzeugung von 1 kg Zucker gebraucht wurden; freilich lag in den Eigentümlichkeiten der Steuergesetzgebung ein besonderer Antrieb hierzu. Durch bessere Verwertung der Nebenprodukte kann der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kostenwert auf mehrere in der Produktion zusammenhängende Produkte verteilt, für das Hauptprodukt also niedriger gesetzt werden. In den Kosten des Materials erscheinen aber auch die Kosten der Zufuhr, die namentlich beim Großbetriebe durch Schaffung eigener Transporteinrichtungen oder durch Bevorzugung bei der Benutzung fremder ermäßigt werden können. Im äußersten Falle muß ein Übergang zu Ersatzstoffen gesucht werden, der freilich meist langwierige und kostspielige Versuche erfordert.

In der wissenschaftlichen Darstellung wurde häufig die Arbeitskraft als Kostenelement angesehen, aber diese erhält erst einen Wert, wenn sie selbst getauscht wird, also entlohnt wird, so daß heute die Arbeitslöhne entscheidend sind. Selbst dort, wo der Produzent eigene Arbeitskraft aufwendet, bewertet er sie nach dem unter gleichen Verhältnissen gezahlten Arbeitslohn. Die Löhne sind, wie die Materialkosten, ein Kapitalsaufwand, denn auch sie werden vom Kapital vorgeschossen, freilich nicht aus einem beschränkten Fond, und in einem einzigen Produktionsprozeß verbraucht, so daß sie das Einzelprodukt mit einem bestimmten Betrage belasten, ob sie nun als Zeitlohn oder als Akkordlohn gezahlt werden. Eine Eigentümlichkeit dieses Kostenelementes ist aber dessen zunehmende Verteuerung mit höherer Kultur. Dabei wird gerade die gröbere Arbeit immer teurer bezahlt. Persönliche Dienstleistungen, die eine stärkere Unterwerfung unter den persönlichen Willen des Arbeitgebers verlangen, gewöhnliche Handlangerarbeiten, zu denen mehr physische Anstrengung als geistige Aufmerksamkeit gehört, müssen heute ebenso höher entlohnt werden, wie die schon in der klassischen Nationalökonomie behandelten Arbeiten, die aus irgend einem Grunde weniger persönliche Anziehungskraft entwickeln. Jede Lohnkategorie hat ihr besonderes Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Deshalb mehren sich die Klagen über Dienstbotennot, weil selbst eine schlechter gelohnte, aber mit größerer persönlicher Unabhängigkeit verbundene Fabriksarbeit vorgezogen wird. Deshalb dauert die Abwanderung vom Lande fort, auch wenn die wirtschaftliche Lage dort günstiger ist als in der Stadt oder in Industriezentren. Deshalb erhält in den Vereinigten Staaten von Amerika der einfache Maurer einen Tagelohn von 5 bis 6 Dollars, während in den Fabriksbetrieben der normale Wochenlohn 12 bis 20 Dollars beträgt. Die Löhne bilden aber einen umso höheren Anteil an dem gesamten Kostenwerte, je mehr sich das Fabrikat verfeinert und je mehr man in der Stufenleiter vom Rohstoff zum Ganzfabrikat empor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

steigt. Bei Roheisen beträgt der Anteil der Arbeitslöhne im Preise etwa 10 %, bei Maschinen aber bereits 40 % und mehr. Beide Erscheinungen, die Steigerung des Anteils der Löhne am gesamten Kostenwerte mit der zunehmenden Verfeinerung des Fabrikates und die Verteuerung gerade der gröberen Arbeiten, drängen in derselben Richtung, nämlich nach der Erfindung und Verwendung von arbeitsparenden Maschinen, eben deshalb aber auch zu einer immer stärkeren Konzentration der Betriebe in Fusionen, Kartellen, Trusts usw. Mit Hilfe technischer und kommerzieller Einrichtungen wird auf diese Weise der Arbeitseffekt bedeutend erhöht, so daß die absolute Steigerung der Arbeitslöhne durch eine Verringerung ihres relativen Anteils am Kostenwerte bekämpft wird.

Die Betriebskosten bilden die erste Gruppe der Generalkosten und sind solche Kosten, die mit der Erzeugung verbunden sind, aber nicht aus der Herstellung des Einzelprodukts, sondern aus der Erhaltung des Gesamtbetriebes erwachsen. Dazu gehören die Ausgaben für die Betriebskraft, nämlich für Kohle zur Dampferzeugung, Elektrizität, Gas usw., für die Beheizung und Beleuchtung der Betriebsräume, für die Reparaturen an Gebäuden und Maschinen, für die auf dem Betriebe lastenden Erwerbsteuern (nicht aber Einkommensteuern), für die Prämien zur Elementar- und Arbeiterversicherung, für die Gehalte an Beamte, Aufsichtsorgane und sogenannte unproduktive Arbeiter, für die Errichtung und Erhaltung von Laboratorien und Versuchsanstalten, für die Wertverminderung des Anlagekapitals u. dergl. Sie sind ziemlich konstant, indem sie mit der Vergrößerung der Produktion nicht gleichmäßig ansteigen. In der Praxis werden sie häufig in Form eines perzentuellen Zuschlages (in der Maschinenindustrie bis zu 200 %) zu den Arbeitslöhnen oder den Spezialkosten auf das Einzelprodukt berechnet. Diese Kosten stammen mit fortschreitender Entwicklung in immer höherem Maße aus der Abnützung festen Kapitals, da mit zunehmender Größe der Unternehmung das Anlagekapital auch relativ rascher zunimmt als das Betriebskapital. Aber gerade die Berechnung dieser Abnützung ist nicht einfach, da beispielsweise die Kosten für die Erhaltung, Reparatur und Verbesserung einer Maschine sehr ineinander fließen, Kapitalsersatz und Kapitalsvermehrung also zwar verschieden zu beurteilen, aber nicht deutlich zu trennen sind. Ferner muß man unterscheiden zwischen der technischen Abnützung der Produktionsmittel und der wirtschaftlichen Wertverminderung des angelegten Kapitals. Maschinen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

können nicht immer bis an das Ende ihrer natürlichen Lebensdauer im Betriebe bleiben, weil sie oft durch neuere verdrängt werden, erworbene Patente können durch andere Erfindungen entwertet werden, Industriegeleise können durch Kündigung seitens der Bahn oder Änderungen in dem Fabriksunternehmen plötzlich ihren Wert verlieren usw. In den Kostenwert tritt nicht die technische Abnutzung, sondern die höhere wirtschaftliche Wertverminderung ein, bei der auf die raschere Entwertung Rücksicht genommen wird. Sie erfolgt in der Form einer perzentuellen Abschreibung vom Werte der verschiedenen Teile des Anlagekapitals und ist mangels sicherer Unterlagen ziemlich willkürlich; nicht selten wird sie zum Gewinn in Abhängigkeit gebracht, indem in guten Jahren mehr abgeschrieben wird als in schlechten. Die Zinsen für das geliehene Kapital gehören nicht zu den eigentlichen Produktionskosten, aber als Anteil am Unternehmergewinn zum Kostenwert.

Eine eigentümliche Entwicklung weisen die Vertriebskosten auf. Unter primitiven Verhältnissen, solange der Weg vom Produzenten zum letzten Verbraucher über viele Zwischenglieder führt und aus irgend welchen Gründen riskant ist, sind sie sehr hoch, vermindern sich dann mit stärkerer Zusammendrängung des Absatzes und größerer Gleichmäßigkeit der Produktion, erfahren eine neuerliche Erhöhung bei schärferem Wettbewerb gleichartiger Unternehmungen, um bei fortschreitender Betriebskonzentration durch Kartelle, Trusts usw. wieder abzunehmen. Diese verschiedenen Stadien sehen wir heute nach der besonderen Eigenart der Produktionszweige neben einander bestehen. Beispiele für die anfänglich sehr hohen Vertriebskosten finden wir bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen, die dem Verderben ausgesetzt sind und einen stark zersplitterten Absatz aufweisen. Bei der Versorgung europäischer Großstädte selbst aus nahe gelegenen landwirtschaftlichen Betrieben werden Milch und Fleisch oft um 100 %, Obst und Gemüse um 200 bis 400 % verteuert. Das amerikanische Ackerbauministerium hat auf Grund von Erhebungen in 78 Städten Nordamerikas ermittelt, daß die Farmer von dem Konsumentenpreis bei Milch und Geflügel kaum 50 %, bei Eiern 69 %, bei Kohl 48 bis 55 %, bei Äpfeln 56 bis 60 %, bei Zwiebeln 28 und bei Orangen 20 bis 59 % erhalten. Einen besonders krassen Fall berichtete die ungarische Agrarkorrespondenz im Jahre 1913 aus einer Gegend mit guter Pflaumenernte; während dort den Produzenten nur 0,5 Heller für den Liter geboten wurden, zahlten die Konsumenten in Budapest

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

24 Heller für den Liter. In der Industrie vermehrt die zunehmende Konkurrenz die Auslagen für Verkaufsniederlagen und Reisende, für Provisionen an Vertreter und Agenten, für Reklame durch Kataloge, Zeitungen, Plakate usw. Wie bedeutend diese Kosten sein können, erhellt daraus, daß bei manchen Artikeln, wie Heilmitteln, Seifen, Toiletteartikeln und kleinen Gebrauchsgegenständen, die Reklame allein zwei Drittel des Selbstkostenpreises ausmachen kann[1]). Kartellorganisation der Produzenten und Konkurrenz der Detailisten haben es aber z. B. dahin gebracht, daß beim Detailverkauf von Zucker in Österreich fast nichts verdient wird und die Ware hauptsächlich zur Bequemlichkeit der Kunden geführt wird.

Die vier Gruppen der technischen Produktionskosten stellen aber nur die sogenannten Selbstkosten des Produzenten dar, nur den Ersatz seines Aufwandes und erschöpfen noch nicht den Kostenwert. Wenn auch jedes Kapitalsgut historisch auf einen Aufwand an Arbeitskraft zurückgeführt werden kann, so besteht doch kein Zweifel, daß die heutige Produktion vom Standpunkte des Unternehmers fast ausschließlich einen Kapitalsaufwand bedeutet. Das Kapital liefert als solches einen Ertrag, besitzt eine ihm selbst innewohnende Produktivität, weil es nicht bloß die Arbeit der Herstellung, sondern auch die der Ersparung kostet. Ein solcher Ertrag wird sich zwar im Rahmen der Volkswirtschaft durch das Spiel der freien Konkurrenz nivellieren, kann aber niemals auf Null sinken, weil sonst jeder Anreiz zur Neubildung verloren ginge. Dabei ist nicht zu übersehen, daß der stetigen Neubildung auch eine fortwährende Vernichtung entspricht, sowohl in der Privatwirtschaft, indem beispielsweise die großen Vermögen durch Erbfolge zersplittert und aus Erwerbsvermögen zu Nutzungsvermögen rückverwandelt und aufgezehrt werden, als auch in der Volkswirtschaft, indem der Staat Anleihen aufnimmt und nicht produktiven Zwecken zuführt usw. Der nivellierte Durchschnittsertrag des Kapitals differenziert sich aber wieder nach Produktionszweigen und Unternehmungen, weil der Unternehmer das Risiko nicht bloß für das technische, sondern auch für das wirtschaftliche Gelingen übernimmt. Die Kosten für die Einrichtung des Betriebes und Absatzes, für Materialien und Arbeitslöhne sind längst verausgabt, bevor der Produzent weiß, ob ihm die Arbeit glückt und er beim

[1]) Viktor Mataja, Die Reklame. Leipzig 1910. S. 86.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verkaufe genügend entlohnt wird. Dieses Risiko wird umso größer, je mehr der erwähnte Prozeß der Ersetzung von Betriebskapital durch Anlagekapital fortschreitet. Zu den Selbstkosten muß daher, um den vollen Kostenwert zu erhalten, noch der Unternehmergewinn hinzugeschlagen werden, der aber auf das gesamte vorgeschossene Kapital zu berechnen ist. Der Zins bildet kein selbständiges Kostenelement, sondern stellt nur einen Anteil am Unternehmergewinn dar, welcher dem Verleiher des Kapitals abgetreten werden muß und nach Analogie auch vom eigenen Kapital berechnet zu werden pflegt. In ihm steckt keine Vergütung für das Unternehmerrisiko, die nur in dem Überschuß des Ertrages über den Zins zu suchen ist, sondern eine Vergütung für das Darlehnsrisiko, die sich nach der Kreditwürdigkeit des Unternehmers richtet und in der freien Konkurrenz auf die Warenpreise nicht leicht abzuwälzen ist. Wir können daher folgende Zergliederung vornehmen:

reiner Kapitalsertrag,
Vergütung für Darlehnsrisiko, } Zins, } Unternehmergewinn.
Vergütung für Unternehmerrisiko,

Eine weitere Gewinnmöglichkeit, freilich auch eine Verlustmöglichkeit, ergibt sich aus der Differenz zwischen Kostenwert und Tauschwert, denn beide entstehen aus ganz verschiedenen Ursachen und fallen daher nicht notwendigerweise zusammen. Allerdings wird die gegenseitige Konkurrenz der Produzenten und Kapitalisten gerade diesen Teil des bei einer Ware zu erzielenden Einzelgewinns herabmindern oder beseitigen. Prinzipiell aber müssen wir bei dem Einzelprodukt unterscheiden:

Anteil des Einzelproduktes am Unternehmergewinne,
Differenz zwischen Kostenwert und Tauschwert des Einzelproduktes (+ oder —) } Einzelgewinn.

Zur Gewinnung einer schematischen Übersicht wollen wir von folgenden Annahmen ausgehen. Die Kosten für das Material (M), nämlich für die Rohstoffe und solche Hilfsstoffe, die für die Herstellung des Einzelproduktes, nicht für die Erhaltung des Betriebes notwendig sind, seien 400 beliebiger Geldeinheiten. Etwa notwendige Materialvorräte vermehren nicht die Materialkosten, sondern die Betriebskosten, weil sie die Kontinuität des Betriebes sicherstellen sollen. Die Löhne (L) für die Arbeiter, die mit der unmittelbaren Erzeugung beschäftigt sind, betragen 200. Die Gehalte und Löhne für das Aufsichtspersonal aller Kategorien, sowie die Barvorräte zur Sicherstellung der künftigen Lohnzahlungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

für alle Arbeitskräfte gehören in die Gruppe der Betriebskosten. Die dem Betriebe gewidmeten festen Kapitalsgüter, wie Gebäude, Maschinen usw. verursachen eine einmalige Auslage von 1000, die sich in jedem Produktionsprozeß zu 10 %, also mit 100 abnützen. Dazu kommen aber noch 100 für Materialien und Löhne, die sich in einem Produktionsprozeß verbrauchen, aber nicht zur Herstellung des Einzelproduktes, sondern zur Erhaltung des Gesamtbetriebes notwendig sind, wie Heizung und Beleuchtung, Reinigungsarbeiten usw. Die auf das Einzelprodukt entfallenden Betriebskosten (B) sind also 200, wovon aber die Hälfte durch Abnutzung des stehenden Kapitals (B_1) und die andere Hälfte durch Verbrauch des umlaufenden Kapitals (B_2) verursacht wird. Schließlich reihen sich die Vertriebskosten (V) an, die ebenfalls zum Teil auf die Abnutzung stehenden Kapitals (V_1) für Verkaufsniederlagen, Reklamevorrichtungen usw., zum Teil auf Verbrauch des umlaufenden Kapitals (V_2) für Gehalte und Provisionen an das Verkaufspersonal, laufende Reklamespesen usw. zurückzuführen sind. Nehmen wir die einmalige Anlage mit 500 und die Abnutzung mit 20 % an, so stellen sich die Vertriebskosten für Abnutzung des stehenden Kapitals (V_1) auf 100, zu denen noch 100 für laufende Ausgaben hinzutreten. Dazu kommt der Unternehmergewinn auf das ganze investierte Kapital (K), das sich nun folgendermaßen zusammensetzt:

Stehendes Kapital (K_1):		Umlaufendes Kapital (K_2):	
Anlagekapital für Betrieb (K_b)	1000	Betriebskapital für Material (M)	400
„ „ Vertrieb (K_v)	500	„ „ Löhne (L) .	200
		„ „ Betriebserhaltung (B_2)	100
		„ „ Vertriebserhaltung (B_2)	100
	(K_1) 1500		(K_2) 800

K 2300.

Wenn wir nun den in Perzenten angegebenen Unternehmergewinn mit U bezeichnen, so erhalten wir für den Kostenwert die Formel:

$$Kw = M + L + B + V + \frac{K \times U}{100}.$$

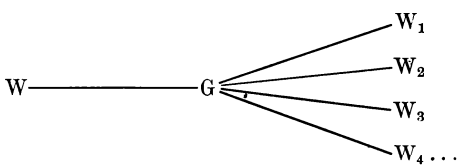
Setzen wir die oben erwähnten Ziffern ein und nehmen wir für den Unternehmergewinn einen Satz von 7 % an, so erhalten wir in dem obigen Beispiel

$$Kw = 400 + 200 + 200 + 200 + \frac{2300 \times 7}{100} = 1161.$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Der Tauschwert.

Der Tauschwert ist die Bedeutung eines Gutes für die menschliche Bedürfnisbefriedigung im Tauschverkehre, gemessen an dem allgemeinen Tauschmittel, dem Geld. Diese übliche Art der Messung ist freilich nur ein Notbehelf, denn sie gibt eigentlich nur den Geldwert der Ware an. Wollte man den Tauschwert in seine tiefsten Wurzeln verfolgen, so müßte man das Verhältnis des einen Gutes zu allen übrigen bestimmen, also eine Unzahl von Gleichungen berechnen zwischen der zu bestimmenden Ware W und den Waren W_1, W_2, W_3, W_4 usw., also z. B 1 Paar Schuhe = 40 Brote = 5 kg Fleisch = 13 kg Zucker = 80 kg Eisen. Bei einer derartigen Wertbestimmung handelt es sich ja, wie Rodbertus nachgewiesen hat, nicht um die Feststellung eines absoluten Wertes, des Wertes der Ware an sich, da es hierfür an einem geeigneten Maßstab fehlt, sondern nur um die Berechnung eines Vergleichswertes. Der absolute Wert ist für das praktische Leben überflüssig, wenn man weiß, in welchem Verhältnis diese unbekannten absoluten Werte zu einander stehen. Es genügt, das Mengenverhältnis zu erfahren, nach welchem die Waren gegeneinander getauscht werden. Dabei entsteht aber eine neue Schwierigkeit, weil es nicht auf das Verhältnis zweier Waren, sondern vielmehr auf das Verhältnis der einen Ware zu allen übrigen ankommt, also eine Unzahl von Gleichungen entsteht, die auf eine Einheit gebracht werden müßten, wenn ein deutlicher Begriff geboten werden soll. Eine solche Vereinheitlichung erfolgt zwar nicht genau, aber mit einer für den Verkehr genügenden Sicherheit durch die Berechnung des Geldwertes der Ware, weil das Geld jene Ware ist, welche relativ den geringsten Veränderungen unterworfen ist. Auf diese Weise findet eine Zerlegung der unendlichen Zahl von Gleichungen statt, indem auf der einen Seite der Geldwert der Ware und auf der anderen der Warenwert des Geldes bestimmt wird, so daß man für den praktisch wichtigsten Fall eine einfache Gleichung erhält:



Geldwert der Ware. Warenwert des Geldes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ein Maßstab ist nach Rodbertus nichts als ein zur Anschauung gebrachter und zur Einheit erhobener Teil der Maßgröße selbst, für die er gelten soll; ein Längenmaßstab nichts als eine zur Anschauung gebrachte und zur Einheit erhobene Länge selbst. Messen ist daher nichts als eine gegebene Maßgröße mit einem zur Anschauung gebrachten und zur Einheit erhobenen Teil ihrer selbst vergleichen. Da der Tauschwert ein Mengenverhältnis darstellt, kann man es nur mit einem Mengenverhältnis messen. Dazu wurde nun jenes Mengenverhältnis gewählt, in welchem sich ein in den verschiedenen Ländern gesetzlich bestimmter Gewichtsteil eines Edelmetalles ($\frac{1}{2790}$ kg Gold = 1 Mark in Deutschland, $\frac{1}{3280}$ kg = 1 Krone in Österreich-Ungarn, $\frac{1}{3444 \cdot 44}$ kg = 1 Frank, $\frac{1}{136 \cdot 5676}$ kg = 1 Pfund Sterling, $\frac{1}{1291 \cdot 66}$ kg = 1 Rubel, $\frac{1}{664 \cdot 62}$ kg = 1 Dollar usw.) zu den verschiedenen übrigen Waren befindet. Dieses Verhältnis der Geldeinheit zu allen übrigen Waren, also der Warenwert des Geldes, bleibt zwar auch weiterhin unbestimmt, ist aber dem wirtschaftskundigen Menschen für eine Reihe von Artikeln des täglichen Bedarfes aus der Erfahrung so bekannt und geläufig, daß er sich ohne Schwierigkeit eine Vorstellung bilden kann, wenn der Tauschwert einer ihm noch nicht bekannten Ware darin ausgedrückt wird. Erleichtert wird diese Vorstellung noch durch den Umstand, daß es sich praktisch nicht um eine unbestimmt große, sondern eine relativ beschränkte Zahl von Gleichungen handelt, nämlich nur um das Verhältnis der Geldeinheit zu jenen Waren, welche das betreffende Wirtschaftssubjekt tatsächlich zu kaufen pflegt. Freilich erhält dadurch der Warenwert des Geldes eine individuelle Färbung, denn der Fabriksarbeiter kauft andere Waren als der Bauer, der Beamte usw. Ferner ergeben sich Unterschiede mit jedem Wechsel des Ortes und der Zeit, so daß eine genaue Vergleichung der Tauschwerte in verschiedenen Ländern und zu verschiedenen Zeiten überhaupt nicht möglich ist. Am selben Orte und zur selben Zeit ist aber der Warenwert des Geldes eine hinlänglich bestimmte Größe, so daß man sie als feststehend annimmt und sich darauf beschränkt, die Schwankungen des Geldwertes der Ware zu beobachten, der im Preise zum Ausdruck kommt. Wenn sich also die Gleichung

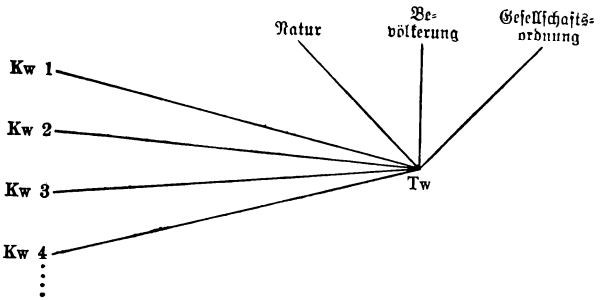
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1 Krone (oder $\frac{1}{3280}$ kg Gold) = 4 kg Brot ändert in 1 Krone = 3 kg Brot, so sind theoretisch zwei Fälle möglich: es kann der Geldwert der Ware gestiegen, es kann aber auch der Warenwert des Geldes, nämlich das Verhältnis der Krone zu allen übrigen Waren außer Brot, gefallen sein. Im täglichen Leben kommt aber diese zweite Eventualität wegen ihrer privatwirtschaftlich geringeren Bedeutung nicht in Betracht.

Der Tauschwert ist also eine für eine größere Zahl von Wirtschaftssubjekten einheitliche Größe und demnach ein Ergebnis gesellschaftlicher Entwicklung, in welchem sich die individuellen Einflüsse verwischen. Im Tausche begegnen sich zwar nur die Einzelwillen des Käufers und Verkäufers, aber keineswegs frei, sondern gebunden durch ihre Stellung zu den gegebenen Grundlagen der Volkswirtschaft, nämlich der äußeren Natur, der Bevölkerung und der Gesellschaftsordnung. Während das Kapital einen Aufwand des Produzenten bildet und zweckbewußt in die Produktion eingestellt wird, können die genannten Einflüsse ganz unabhängig von dem Willen des Produzenten bald hemmend, bald fördernd wirken. Schönes Wetter begünstigt die Ernte, eine Elementarkatastrophe schädigt sie. Die Agglomeration der Bevölkerung schafft den Grundstücken in großen Städten einen „unverdienten Wertzuwachs", der aber auch bei vielen anderen Gegenständen vorkommt, so daß z. B. im französischen Parlament ein Antrag über die Teilung des unverdienten Wertzuwachses bei Gemälden eingebracht wurde. Änderung in der Besiedlung und Besteuerung durch die Staatsgewalt können wieder eine Wertverminderung herbeiführen usw. Der Tauschwert ist somit eine vom Kostenwert und Gebrauchswert beeinflußte, aber nicht abhängige Größe. Er ist auf jedem Markt bereits vorhanden. Ihm wohnt auch ein solches Beharrungsvermögen inne, daß die Gegenwart immer im Banne der Vergangenheit steht. Schon John Stuart Mill sah sich übrigens genötigt, im Gegensatz zu seinen Vorgängern zu betonen, daß nicht bloß der Wettbewerb, sondern auch die Gewohnheit die Güterverteilung regelt. (Principles of political economy, b. II, ch. IV). Los muertos mandan (die Toten befehlen), so betitelt der spanische Dichter Ibañez einen seiner sozialen Rome. Die individuell verschiedenen Kostenwerte münden also in einen gemeinschaftlichen Tauschwert ein, mit welchem sie in lebhafter Wechselwirkung stehen, der sich aber in einer vollkommen selbständigen Sphäre bildet, in der nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bloß die Aufwendungen der einzelnen Produzenten, sondern auch die natürlichen und sozialen Grundlagen der Volkswirtschaft zur Geltung kommen. Das Verhältnis zwischen Kostenwert und Tauschwert stellt sich also folgendermaßen dar:



Das ursprüngliche Ziel der Produktion ist die Herstellung eines Gebrauchswertes, die direkte Verbindung zwischen Kostenwert und Gebrauchswert wird aber durch die Entstehung eines selbstständigen Tauschwertes unterbrochen. Der modernen Produktion schwebt nun das nähere Ziel des Tauschwertes vor. Da aber das Endziel doch die Erlangung eines Gebrauchswertes bleibt, so entsteht ein Kreislauf der Ware, der sachlich in drei Phasen zerfällt, in den Produktionsprozeß, in welchem die Ware den Kostenwert beim Produzenten vollendet, in den Zirkulationsprozeß, in welchem die Ware den Tauschwert erreicht und verändert, und in den Konsumtionsprozeß, in welchem sich der Tauschwert in einen individuellen Gebrauchswert verwandelt. Die Stellung des Wirtschaftssubjektes kann dabei verschieden sein. Als Produzent wendet es Geld (G) auf, um Waren (W) zu kaufen und Löhne (L) zu zahlen. Es vollzieht sich also die Umwandlung $G \begin{matrix} W \\ L \end{matrix}$. Die Waren gehen ganz (Roh- und Hilfsstoffe) oder teilweise (Maschinen, Gebäude), die Löhne ganz in den neuen Warenwert über, während das um die Abnutzung verminderte Anlagekapital (WK) für weitere Produktionsprozesse zur Verfügung steht, so daß sich also $\begin{matrix} W \\ L \end{matrix} \begin{matrix} WK \\ W \end{matrix}$ ergibt. Die Ware geht nun zum Händler, der den Zirkulationsprozeß beginnt. Das Geld, das durch die Realisierung des Tauschwertes erzielt wurde, ermöglicht dem Produzenten die Einleitung eines neuen Produktionsprozesses oder fließt auch an den Kapitalisten zurück, der es als Leihkapital vorgeschossen hat. Der Handel wendet

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Geld auf, um Waren zu kaufen, die durch einen späteren Verkauf wieder in Geld umgesetzt werden. Der Zirkulationsprozeß kann durch neue Produktionsprozesse unterbrochen werden, wenn die Ware nur für den technischen Konsum bestimmt ist und daher als Roh- oder Hilfsmaterial oder als Halbfabrikat noch weiter verarbeitet werden muß. Erreicht die Ware den letzten Verbraucher, tritt sie also in den persönlichen Konsum, so findet neuerdings ein Geldaufwand statt. Leistet der Verbraucher produktive Arbeit, so verwandelt sich die konsumierte Ware wieder in Geld, das als Gehalt, Lohn usw. verdient wird. Ist er aber unproduktiv, so findet eine endgiltige Wertzerstörung statt. Wir erhalten daher folgende schematische Übersicht:

Produktionsprozeß: Zirkulationsprozeß: Konsumtionsprozeß:

$$G \begin{cases} W \\ L \end{cases} \begin{matrix} WK \\ W \end{matrix} - G - W - G - W \begin{matrix} G \\ 0 \end{matrix}.$$

Durch die Bildung des Tauschwertes wird aber der Kreis der Objekte erweitert, welche Träger desselben sein können. Ein Sachgut kann Tauschwert erhalten, ohne daß privatwirtschaftlich die Bildung eines Kostenwertes vorangegangen ist, weil bisher wertlose Gegenstände durch einen bloßen Wandel in den sozialen Anschauungen Wert erhalten können, so z. B. beim Aufkommen einer neuen Sammelwut. Die Arbeitsleistung ist die Äußerung eines Produktionsfaktors und hat eigentlich keinen Kostenwert, da der Mensch nicht wie das Vieh der Arbeit wegen gefüttert wird, sondern Selbstzweck ist. Sie erscheint aber trotzdem auf dem Markte als eine Ware, allerdings eine solche mit ganz besonderen Eigenschaften, da sie nur in Verbindung mit Produktionsmitteln konsumiert werden kann, nur indirekten Gebrauchswert hat wie das Kapital und wegen der innigen Verbindung mit dem Träger der Arbeitskraft, dem Menschen, nicht aufgespeichert werden kann. Tauschwert haben ferner die beweglichen Kapitalsgüter, obzwar ihnen nur ein indirekter Gebrauchswert zukommt, schließlich Grund und Boden, sowie Rechte und Verhältnisse, die als Einkommensquellen nach ihrem Ertrage gewertet werden. Da sich hierbei gleichzeitig auch Eigentümlichkeiten des Gebrauchswertes ergeben, so wird hiervon noch ausführlicher die Rede sein.

Der Tauschwert ist vom Kostenwert und Gebrauchswert prinzipiell dadurch verschieden, daß er nicht so subjektiv ist wie diese, nämlich nicht durch jedes einzelne Wirtschaftssubjekt eine Veränderung erfährt, sondern dadurch objektiviert wird, daß er seine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bestimmung nicht durch die Schätzung eines Wirtschaftssubjektes erhält, auch nicht bloß durch die Schätzung der zwei unmittelbar am Tausche beteiligten Wirtschaftssubjekte, sondern durch die Schätzung aller Wirtschaftssubjekte, welche für die gleichartigen Tauschakte in Betracht kommen. Nach der Art der Teilnahme daran bilden sich zwei Parteien, die der Käufer und die der Verkäufer, ihren Einfluß auf die Bildung des Tauschwertes bezeichnet man als Angebot und Nachfrage, ihren konkreten oder ideellen Treffpunkt als Markt. Mit der Ausbildung eines größeren Marktes, auf dem sich Käufer und Verkäufer zusammentreffen, ändert sich aber, wie erwähnt, die Orientierung des Produzenten, weil mit der Realisierung des Tauschwertes sein Interesse ein Ende nimmt. Volkswirtschaftlich ist nach wie vor die Schaffung eines Gebrauchswertes das Endziel der Produktion, privatwirtschaftlich aber bildet bereits die Erreichung des Tauschwertes den endgiltigen Erfolg. Bei dieser Auffassung löst sich auf einfache Weise der Streit, der in den Anfängen der klassischen Nationalökonomie über die richtige Größe des Grundbesitzes geführt wurde. Die englischen Volkswirte gaben dem Großgrundbesitz, die des europäischen Kontinents dem Kleingrundbesitz den Vorzug. Über diesen Zwiespalt sollte die Erklärung hinweghelfen, daß die für den Verkauf arbeitende Landwirtschaft Englands mehr den Reinertrag, die für den Eigenbedarf arbeitende des Kontinents mehr den Rohertrag im Auge behalten muß. Diese Erklärung ist unzureichend, weil die Erzielung des Reinertrages das einzige Motiv der Produktion ist. Es kommt also immer auf den Reinertrag an, nur die Wertung ist eine andere, je nachdem die Produkte in der eigenen Wirtschaft verwendet oder auf den Markt gebracht werden; für den selbstkonsumierenden Bauer ist der Gebrauchswert entscheidend, für den verkaufenden Gutsherrn dagegen der Tauschwert.

Unter den Märkten ergibt sich eine große Verschiedenheit, weil nicht bloß jede Ware ihren besonderen Markt hat, sondern die gleiche Ware auf verschiedenen Märkten erscheinen kann, die in territorialer Trennung nebeneinander bestehen, aber auch in bloß fachlicher Trennung ineinander geschachtelt sein können. Eine territoriale Trennung ergibt sich aus der Verschiedenheit des Bedarfes, der den Konsum einer Ware auf begrenzte Gebiete einschränkt (Olivenöl und Butter, Rohrzucker und Rübenzucker usw.), aus der durch die jeweiligen Verkehrsverhältnisse für jede Ware geschaffenen Frachtlage (Auftauchen der überseeischen Getreidekonkurrenz infolge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

billiger Ozeanfracht), sowie aus dem Einfluß der Schutzzölle und sonstigen Mittel der wirtschaftlichen Schutzpolitik (veterinärpolizeiliche Absperrungen, Maßnahmen der Gewerbegesetzgebung, Patent- und Musterschutz usw.). Eine Ware hat ferner meist mehrere Märkte zu passieren, bis sie aus dem Stadium der ersten Produktion in das des letzten Verbrauches tritt. Das Eisenerz besitzt schon einen Tauschwert, muß aber noch eine Verarbeitung in einem Hochofenwerk, einem Walzwerk und einer Maschinenfabrik erfahren, muß als Bestandteil einer Spinnmaschine Garn erzeugen helfen, das selbst erst wieder zum Gewebe verarbeitet werden muß, in Großhandel und Kleinhandel gelangt, bis es schließlich in dem Kleide der Bäuerin seinen Gebrauchswert erreicht. Für alle dabei zurückgelegten Zirkulationsprozesse gibt es besondere Märkte, die untereinander in Verbindung stehen, aber ihren eigenen Gesetzen folgen. So erklärt sich der Unterschied in der Preisbildung im Großhandel und Detailhandel, denn dieselbe Ware erscheint dabei auf verschiedenen Märkten. Im Detailhandel selbst ist eine weitere Differenzierung möglich. Am Viehmarkte hat das Fleisch noch einen einheitlichen Preis, aus den Preisnotierungen der Fleischbänke einer großen Stadt aber entsteht eine sehr weitgespannte Skala, weil die Preise nicht bloß nach der Verschiedenheit der Fleischqualitäten, sondern auch nach der Verschiedenheit des Kundenkreises sehr ungleich bestimmt werden. Eine weitere Komplikation ist dadurch gegeben, daß der Warenmarkt in innige Berührung tritt mit dem Arbeitsmarkt, dem Markt für Arbeitskräfte, und dem Geldmarkt, dem Markt für Geldkapitalien, die ebenfalls eine sehr mannigfache Gliederung verzeichnen. Auf dem Arbeitsmarkt wirken trennend die Gewohnheit der Beschäftigung (Vererbung des Berufes usw.), die Beschaffenheit der Arbeit (Verbindung mit Annehmlichkeit, Ehre usw.) und die Arbeitsgeschicklichkeit (gelernte und ungelernte Arbeiter u. dergl.), auf dem Geldmarkt die Zuneigung des Kapitalbesitzers (aus Gründen der Politik, der Nationalität usw.), die Ungleichheit des Risikos und eventuelle Nebenwirkungen der Kapitalsanlage (Ehre, Ansehen usw.). Daß ein Wirtschaftssubjekt bald als Käufer und bald als Verkäufer für dieselbe Ware auf verschiedenen Märkten auftritt, ist ein ganz gewöhnlicher Fall, denn er ergibt sich aus der kaufmännischen Tätigkeit überhaupt, doch kommt es auch vor, daß dasselbe Wirtschaftssubjekt für dieselbe Ware auf demselben Markte bald als Käufer und bald als Verkäufer auftritt; so übernimmt und gibt die Bank Kapitalien, so er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

scheint der Baumwollspinner im Termingeschäft für Baumwolle bald als Käufer und bald als Verkäufer, wenn er sich gegen die Verluste aus einem nachträglichen Preisfall des bereits eingekauften Rohstoffes schützen will usw. Andererseits kann aber auch eine sehr einseitige Interessengruppierung entstehen. Der wirtschaftlich selbständige Produzent wird auf den Warenmärkten einen Teil des Angebots oder der Nachfrage repräsentieren. Der Arbeiter ist auf dem Warenmarkt hauptsächlich als Käufer und an dem Angebot nur indirekt interessiert, so weit es die Kontinuierlichkeit seiner Beschäftigung erfordert. Der öffentliche und private Beamte, der Festbesoldete, hat aber häufig ein ausschließliches Konsumenteninteresse, das auch in den neueren wirtschaftspolitischen Bestrebungen immer stärker zur Geltung kommt. Alle diese Märkte stehen in lebhafter Wechselwirkung. Ein Markt kann dadurch ganz ausgeschaltet werden, wenn z. B. die Tuchfabriken unter Umgehung des Zwischenhandels direkt an die Schneiderkundschaft verkaufen. Wie innig Geldmarkt und Warenmärkte verbunden sind, zeigen die lebhaften Schwankungen des Wechseldiskontsatzes. Die Arbeiter in der Lebensmittelindustrie können mit Erfolg einen Boykott anwenden, wenn sie aus denselben Betrieben Lebensmittel kaufen, denen sie ihre Arbeitskraft verkaufen, wobei übrigens auch andere Arbeiter unterstützend eingreifen können, wie dies bei dem stellenweise auftretenden Bierboykott in Deutschland und Österreich vorgekommen ist.

Ein Markt ist keine feste, durch natürliche Verhältnisse gegebene Größe, sondern in beständiger Bewegung, weil das wechselnde Zusammenwirken und Gegeneinanderwirken der teils auf Seite des Angebots, teils auf Seite der Nachfrage stehenden Interessenten bald eine Erweiterung, bald eine Verengerung herbeiführt. Die dabei mitwirkenden Kräfte sind um so stärker, je mehr sich das Wirtschaftsleben entwickelt. Die Betätigung der in gleicher Richtung strebenden Wirtschaftssubjekte nennt man Konkurrenz. Den Gegensatz dazu bildet das Monopol, bei dem nur ein einziger Verkäufer oder Käufer vorhanden ist. Das bloße Seltenheitsvorkommen bei Mineralien, Pflanzen und Tieren ist selbst noch kein Monopol, sondern erleichtert nur die Bildung eines solchen. Auf Seite der Käufer ist dieser Fall allerdings von weit geringerer Bedeutung, weil sich der Käufer viel weniger von der Rücksicht auf seine in gleicher Richtung vorgehenden Genossen bestimmen läßt als der Verkäufer. Dem Begriffe des Monopols ist wesentlich die Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaltung der Konkurrenz. Wenn daher neuere Schriftsteller, um den monopolistischen Charakter der Kartelle und ähnlicher Organisationen behaupten zu können, darauf hinweisen, daß eine bloße Überlegenheit der Vertreter des Angebots über die Vertreter der Nachfrage genügt, so verwischen sie diesen prinzipiellen Gegensatz. Bei einer solchen bloß relativen Bestimmung ist überhaupt keine Grenze vorhanden, denn dann würde jeder günstige Geschäftsgang Monopole schaffen und ein ungünstiger wieder vernichten.

Eine noch größere Verwirrung ist durch eine unrichtige Auffassung des Begriffes der freien Konkurrenz entstanden. Ricardo und Say haben in der freien Konkurrenz den eigentlichen Hebel zur Herstellung der wirtschaftlichen Harmonie erblickt, weil sie ihrer Ansicht nach Angebot und Nachfrage immer wieder ins Gleichgewicht bringt. Sei das Angebot zu klein oder die Nachfrage zu groß, so werden dadurch die Preise der Waren in die Höhe getrieben; diese hohen Preise ermuntern aber die Produktion und verringern den Konsum, führen also selbst die Abhilfe herbei. Sei das Angebot zu groß oder die Nachfrage zu klein, so sinken die Preise; die tiefen Preise schränken aber die Produktion ein und erweitern den Konsum, so daß also wieder die Tendenz zum Gleichgewicht zum Durchbruch kommt. Dieser Ansicht wurde schon von manchen älteren Krisentheoretikern, wie Malthus, Sismondi, Rodbertus widersprochen, auch John Stuart Mill, der ihr huldigt, schränkt sie doch wesentlich ein, indem er behauptet, daß außer dem Wettbewerb auch die Gewohnheit (custom) einen Einfluß übt. Sie ist aber ganz unhaltbar. Käufer und Verkäufer haben die Möglichkeit, den Markt zu beeinflussen, zu vergrößern und zu verkleinern, ihre Gegenpartei zu stärken oder zu schwächen, von einem Markte auf den anderen überzugreifen. Richtig ist wohl, daß im Augenblicke des Tauschaktes jede verkaufte Ware auch gekauft wird, scheinbar also dem momentanen Angebot auch die momentane Nachfrage entspricht. In Wirklichkeit sind aber Angebot und Nachfrage die komplizierten Kräfte, welche zum Tausche führen, nicht die beiden Seiten des Tauschaktes selbst, dem man es natürlich nicht ansieht, ob er dem Überwiegen des Angebots oder der Nachfrage seine Entstehung verdankt. Die wirtschaftliche Tätigkeit wird eben nicht, wie die klassische Schule der Nationalökonomie meinte, von Gesetzen reguliert, welche den Charakter von physikalischen Gesetzen haben (John Stuart Mill), sondern ist die Äußerung eines gesellschaftlichen Organismus, der sich nicht wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der natürliche Organismus eines pflanzlichen oder tierischen Körpers immer gleichbleibt, sondern wandelbar und entwicklungsfähig ist nach Regeln, die selbst wieder veränderlich sind, weil sie dem menschlichen Geiste entspringen. Der Einfluß der einzelnen Wirtschaftssubjekte auf diese Entwicklung ist nicht gleich und nicht direkt, denn sie suchen sich frühzeitig auch zur Verfolgung gemeinsamer Interessen zu vereinigen. Der Vereinigungstrieb wird um so lebhafter sein, je mehr diese Interessen bedroht sind, denn die Organisation ist die Stärke der Schwachen. Schon die natürliche Verbindung der Verwandtschaft gibt Anlaß zu Gruppierungen, welche als solche auf dem Markt zur Geltung kommen. Später entstehen gesellschaftliche Verbindungen in den buntesten Formen. Auf lokalen Märkten gewinnt der Produzent oder Händler mit Hilfe von Nachbarschaft und Freundschaft einen Kundenkreis, der sich durch die Schwere der Gewohnheit erhält. Dann kommen aber die verschiedenen Organisationen von den römischen Kollegien, den mittelalterlichen Genossenschaften, Zünften und Gilden bis zu der ungeheuren Fülle der modernen Organisationen, in denen immer häufiger die wirtschaftliche Tendenz auch dann hervortritt, wenn sie ursprünglich zu anderen als wirtschaftlichen Zwecken ins Leben gerufen wurden. Eine freie Konkurrenz in dem Sinne, daß alle Individuen untereinander in Wettbewerb stehen, hat es nie gegeben. Auch heute ist die Konkurrenz nur in dem Sinne frei, daß die Behörden nicht mehr durch Preis- und Lohntaxen regulierend eingreifen, weil mit der Auflösung der mittelalterlichen Stadtwirtschaft die Voraussetzungen hierfür, besonders die Abgeschlossenheit des lokalen Marktes, weggefallen sind. An die Stelle der behördlich regulierten ist in der neuesten Zeit eine frei organisierte Konkurrenz getreten.

Die Organisation erfolgt in der heutigen Zeit nach zwei Gesichtspunkten, entweder durch dauernde Vereinigungen, wie sie auch früher üblich waren, oder durch vorübergehende Verabredungen (Koalitionen). Die dauernden Vereinigungen haben sich angesichts des rascheren Wechsels der Marktverhältnisse vielfach als unzureichend erwiesen. Die Zwangsvereinigungen, denen durch gesetzliche Bestimmung alle Angehörigen bestimmter Erwerbszweige angehören müssen (Handelskammern in manchen Ländern, Handwerkerkammern, Innungen usw.), werden der staatlichen Aufsicht unterstellt und können eben deshalb ihren Einfluß auf die Marktverhältnisse nicht geltend machen. Die freiwilligen Vereinigungen stoßen zwar nach dieser Richtung nicht auf Hindernisse, sind aber wegen ihres

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

statutarisch festgelegten Zweckes oft zu wenig anpassungsfähig und wegen ihrer Dauer Spaltungen aus nationalen, politischen und persönlichen Gründen ausgesetzt. Immer häufiger werden daher vorübergehende Verabredungen zu einem ganz bestimmten, genau umschriebenen und zeitlich begrenzten Zweck vorgezogen, die man Koalitionen nennt. Sie binden den einzelnen Menschen nicht in seiner ganzen Persönlichkeit und gestatten eine rasche Anpassung an die wechselnden Marktverhältnisse, so daß ohne weiteres der Genosse von heute der Gegner von morgen sein kann. Der Koalitionsbegriff war bereits der mittelalterlichen Gesetzgebung geläufig, hatte aber dort eine andere Bedeutung, denn man verstand darunter eine Verabredung gegen den durch behördliche Preis- und Lohntaxen festgehaltenen „gerechten Preis" (justum pretium). Das Wesen ist gleich geblieben, denn auch heute ist die Koalition eine Verabredung, wodurch „eine Solidarität des Forderns, Begehrens oder Verweigerns begründet wird[1])", aber sie bedeutet nicht mehr eine Auflehnung gegen die Behörde, sondern eine Art der Organisation auf dem freien Markte. Sie ist nicht als ein bloßes Mittel der Organisation aufzufassen, wie Klein meint, denn wir sehen Vereins- und Koalitionsbildungen gleichberechtigt neben einander und miteinander vorgehen. An dieser Stelle kann die stets wechselnde und niemals abgeschlossene Organisationsbewegung nicht eingehend geschildert werden, nur ein flüchtiger Blick soll auf jenen Teil derselben geworfen werden, der für die Marktbildung in Betracht kommt. Hierher gehören vor allem die verschiedenen Arten der Betriebskonzentration[2]), nämlich die Fusion als eine Verschmelzung gleichartiger Unternehmungen zu einer neuen Unternehmung, die Kombination als eine Vereinigung von Betrieben verschiedenartiger Produktion, jedoch des gleichen Produktionsprozesses (entweder nach vorwärts, vom Rohstoff zum Fabrikat fortschreitend, oder umgekehrt) zu einem einheitlichen Unternehmen, wobei nicht bloß die Form der Verschmelzung (Fusion im weiteren Sinne), sondern auch die der Interessengemeinschaft oder des Trusts gewählt werden kann, die Interessengemeinschaft als eine Vereinigung selbständiger Unternehmungen zur Sicherung gemeinsamer Vorteile durch Vertrag, durch Erwerb oder Austausch von Aktien, durch Begründung von Tochterunternehmungen oder durch Schaffung von

[1]) Franz Klein, Das Organisationswesen der Gegenwart. Berlin 1913. S. 133.

[2]) Josef Grunzel, Der Sieg des Industrialismus. Leipzig 1911.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Truſtgeſellſchaften, welche die Finanzierung der Kunden übernehmen, das Kartell als eine zeitweilige Vereinigung von ſelbſtändigen Unternehmungen mit gleichem Geſchäftsintereſſe zum Zwecke der gemeinſamen Regelung der Produktion und des Abſatzes durch Feſtſetzung der Preiſe und Verkaufskonditionen, durch Reduktion der Betriebe, durch Rayonierung des Abſatzes, durch Kontingentierung der Produktion, durch Zentraliſierung des Verkaufes oder durch Ausfuhr des Produktionsüberſchuſſes, und ſchließlich der Truſt als eine Verſchmelzung der bloßen Leitung ſo vieler ſelbſtändiger Unternehmungen, daß dadurch in einem Produktionszweig das Angebot beherrſcht werden kann. Dieſe in erſter Linie für das Angebot von Waren, Kapitalien (Banken) und Verkehrsleiſtungen (Eiſenbahnen, Schiffahrtsgeſellſchaften) berechneten Organiſationen ſind prinzipiell auch für die Nachfrage anwendbar, beſonders iſt öfters von einem Antikartell die Rede, welches die Käufer zum Schutze gegen die Vereinigung der Verkäufer geſchloſſen haben, kommen aber wegen der vielen ſchwierigen Vorausſetzungen gewöhnlich nur dann vor, wenn die Käufer ſelbſt wieder große Unternehmungen ſind. Auf Seite der Nachfrage genügt auch eine loſere Vereinbarung eines Teiles der Verbraucher, um gewiſſe Vorteile zu erreichen. Dahin gehören die Einkaufsgenoſſenſchaften, durch welche die Detailkaufleute manche Vorteile des Großbetriebes erzielen können, die Warenhäuſer und Konſumvereine als Großbetriebe des Detailhandels, ſoweit ſie auf genoſſenſchaftlicher Baſis beruhen, und die Konſumentenvereine, welche als Consumers Leagues zunächſt in den Vereinigten Staaten von Amerika, im Gefolge der mit dem Jahre 1907 einſetzenden Lebensmittelteuerung auch in den europäiſchen Staaten aufkamen (z. B. Deutſcher Käuferbund in Berlin). Den Warenmarkt und Arbeitsmarkt beeinfluſſen die zeitweiligen Koalitionen zur Boykottierung (Verrufserklärung), durch welche Waren oder Betriebsſtätten geächtet werden, um auf die davon betroffenen Unternehmungen einen Druck auszuüben. Die Organiſationen auf dem Arbeitsmarkte ſind die Gewerkvereine, Gewerkſchaften, Werkvereine uſw. ſeitens der Arbeiter und die im Gegenſatze dazu entſtandenen teils territorial, teils fachlich gruppierten Arbeitgeberverbände. Unter dieſen Organiſationen entſtehen wieder Verbindungen, wie die namentlich in England aufgekommenen Allianzen, indem ſich ein Kartell zur Regelung des Angebots in Ware und ein Gewerkverein zur Regelung des Angebots in Arbeitskräften in demſelben Produktionszweig zu einer Schutz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gemeinschaft zusammenschließen, ferner die in Deutschland, Österreich und der Schweiz verbreiteten Tarifverträge zwischen Organisationen der Arbeitgeber und Arbeiter usw. Alle diese Schöpfungen sind keinen Augenblick im Zustande der Ruhe, sondern in beständiger Bewegung. Namentlich innerhalb der dauernden Vereinigungen kämpfen die Mitglieder um einen möglichst großen Anteil an den gemeinsamen Vorteilen, so daß sich Zusammenschluß und Zusammenbruch oft sehr rasch ablösen, wie dies namentlich die Geschichte der Kartelle erweist. Dann konkurrieren auf demselben Arbeitsgebiete zuweilen mehrere Vereinigungen oder Koalitionen. Es sei nur an den Kampf der sozialdemokratischen gegen die „gelben" Gewerkschaften und an den Gegensatz zwischen dem radikalen Syndikalismus und dem kompromisfreundlichen Sozialismus in Frankreich erinnert. Schließlich gelingt es kaum jemals, alle Interessenten zum Anschluß zu bewegen, weshalb ein beständiger Kampf gegen die Außenseiter zu führen ist, der sich zu einem ganzen System des Organisations- oder Koalitionszwanges ausgebildet hat[1]).

Dieses außerordentlich bunte und kaleidoskopartig wechselnde Bild dieser Organisationen zur Marktbeherrschung läßt bereits erkennen, daß es sich hier um eine neue Entwicklung handelt, welche darauf abzielt, anstelle der einstigen regulierten und der undurchführbaren freien die organisierte Konkurrenz zu setzen. Die Notwendigkeit hierzu hat sich aus der Erweiterung aller Märkte durch den modernen Verkehr und aus der Befreiung von der staatlichen Gebundenheit früherer Zeiten ergeben, denn nunmehr wirken zwei Ursachen störend auf das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, nämlich die Zunahme der Schwierigkeiten einer Marktübersicht und das stärkere Anwachsen des Anlagekapitals gegenüber dem Betriebskapital. Eine Produktion, welche nicht wie das mittelalterliche Handwerk auf Bestellung, sondern wie die moderne Industrie auf Lager arbeitet, baut sich nicht auf einen sichergestellten, sondern nur auf einen wahrscheinlichen Konsum auf. Dieser hängt nicht von der Produktion, sondern vom Einkommen ab, so daß also in letzterem Falle Erzeugnisse übermäßig lange auf Lager bleiben können, obzwar Bedarf vorhanden ist, weil eben die Verbraucher zur Zeit nicht über das Einkommen verfügen, um sie bezahlen zu können. Freilich wird schließlich alles verbraucht, was erzeugt wurde, allzu große Lager drücken aber naturgemäß die

[1]) Fritz Kestner, Der Organisationszwang. Berlin 1912.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

weitere Produktion herab. Überdies ist der Konsum einerseits beharrlicher als die Produktion, denn nur die letztere treibt der Stachel des Gewinnes an, während der erstere gleich den Preisen und Löhnen ein gewaltiges Trägheitsmoment in sich birgt, andererseits verändert er sich mit dem Einkommen nicht bloß der Quantität, sondern auch der Qualität nach, so daß er in manchem Erzeugnis bei einer Einkommenserhöhung nicht bloß nicht zunimmt, sondern unter Umständen sogar ganz aufhört. Der einzelne Produzent weiß nicht, wie sich der Konsum gestalten wird, weiß aber auch nicht, wie seine übrigen Konkurrenten den Markt gleichzeitig mit ihm beschicken werden. Er schätzt bloß, spekuliert. Nun neigen die Menschen zu Übertreibungen sowohl in Augenblicken froher Hoffnung, als auch in solchen trüber Verstimmung. Kommt eine aufsteigende Konjunktur mit guten Gewinnen, so will jeder einen möglichst großen Anteil daran bekommen, indem er möglichst viel Kapital in Gebäuden, Fabriken, Maschinen usw. investiert, denn das größere Anlagekapital sichert ihm von vornherein eine bessere Position. Kommt aber ein Rückschlag in der Konjunktur, so drückt ihn gerade dieses größere Anlagekapital zu einem Sklaven seines Produktionszweiges herab, denn es ist nicht zurückziehbar; Fabriksgebäude lassen sich nur in dem seltenen Falle der Lage in einer großen Stadt verwerten, gebrauchte Maschinen sind nur als Altmetall zu verkaufen. Eine Einschränkung der Produktion bringt aber eine Verteuerung mit sich, weil sich die gleichbleibenden Generalkosten (Verwaltung, Kapitalszinsen, Kohle usw.) auf eine geringere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Eine Steigerung der Produktion eröffnet dagegen die Möglichkeit, durch die weitere Ermäßigung der auf die einzelne Produkteinheit entfallenden Generalkosten die Konkurrenten zu verdrängen. Der Konsumrückgang wird für den Produzenten unschädlich, wenn er mit einem entsprechenden Zuwachs seines Anteiles an der Bedarfsdeckung verbunden ist. Die Überproduktion heilt sich also nicht selbst, sondern verschärft sich sogar, bis eine gemeinsame Organisation dem Rennen ins Verderben ein Ende bereitet. Wenn die meisten Krisentheoretiker entweder mit Say und Ricardo die Möglichkeit einer allgemeinen Überproduktion überhaupt leugnen, weil Erzeugnisse nur mit Erzeugnissen oder Diensten gekauft werden, wobei das Geld nur vermittelt, so daß jede Produktion auch eine Nachfrage ist, oder mit Malthus, Sismondi und Rodbertus die Möglichkeit eines Mißverhältnisses nur deshalb zugeben, weil dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Arbeiter der ihm gebührende Anteil am Nationaleinkommen vorenthalten wird, so daß er nicht die volle Kaufkraft entfalten kann, während der Kapitalist seinen Mehranteil wieder zur Vergrößerung der Produktion verwendet, so liegt der Fehler in der ihnen vorschwebenden Werttheorie, die lediglich den Kostenwert berücksichtigt. Sie nehmen an, daß der Wert einer Ware mit der Herstellung abgeschlossen ist und nun als gegebene Größe zum Tauschwert wird. In Wirklichkeit werden aber die Waren nicht zu ihrem Kostenwerte, sondern zu dem Tauschwert getauscht, der sich erst nachher vollkommen selbständig aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage bildet. Nehmen wir an, ein Land erzeuge Tuch nur für den Export und verdoppele seine Erzeugung. Bei freiem Verkehr wird auch diese doppelte Menge Absatz finden und vom Auslande mit Waren, z. B. mit Weizen bezahlt werden. Fraglich ist aber, ob für die doppelte Menge Tuch auch die doppelte Menge Weizen importiert werden wird, denn vielleicht hat sich durch die Verdoppelung des Angebots in Tuchen das Verhältnis zur Nachfrage so verschoben, der Tauschwert so verringert, daß für die doppelte Menge von Tuchen nicht viel mehr Weizen bezogen werden kann als früher. Wenn auf diese Weise der Tauschwert unter den Kostenwert fällt, werden die inländischen Tuchfabriken Verluste erleiden und die davon betroffenen Unternehmer und Arbeiter infolge erhöhter Produktion sogar weniger kaufkräftig werden. Say sagt: Weil die Wertmenge, die wir einkaufen können, derjenigen gleich ist, die wir hervorzubringen vermögen, so werden auch die Menschen desto mehr kaufen, jemehr sie hervorbringen werden. Die Wertmenge, die wir hervorbringen, ist aber vor allem nicht identisch mit jener, die uns zum Einkaufe befähigt. Weiter verändert sich die Wertmenge nicht gleichmäßig mit der Warenmenge, so daß mit einer größeren Menge hervorgebrachter Waren auch eine geringere Menge fremder Waren gekauft werden kann als früher.

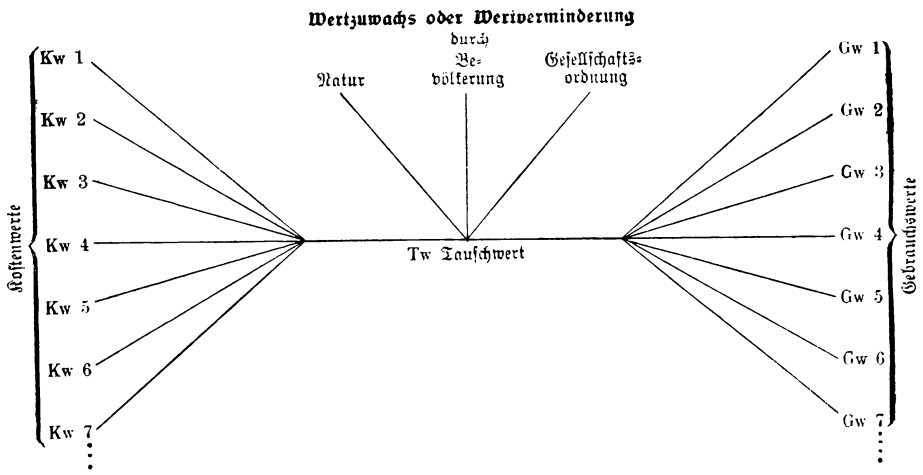
Die Analyse des Tauschwertes nach den beiden Komponenten Angebot und Nachfrage erfolgt im dritten Teil dieses Buches.

4. Der Gebrauchswert.

Der Gebrauchswert ist die Bedeutung eines Gutes für die menschliche Bedürfnisbefriedigung, gemessen im eigenen Verbrauche an den übrigen Gütern dieses Verbrauchs. Er ist das eigentliche Ziel der Produktion und damit auch der Zirkulation der Ware;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die unserer Auffassung nach einen Teil der ersteren darstellt. Er ist aber nicht einheitlich in der Volkswirtschaft wie der Tauschwert, sondern spaltet sich nach den Einzelwirtschaften wie der Kostenwert. Zwar läßt sich auf Grund einer die Besonderheiten aller Verbraucherschichten berücksichtigenden Durchschnittsrechnung auch ein volkswirtschaftlicher Gebrauchswert feststellen, aber dieser volkswirtschaftliche Begriff ist ebenso wie beim Kostenwert aus dem privatwirtschaftlichen abgeleitet, während beim Tauschwert umgekehrt die Schätzung der Allgemeinheit der primäre Begriff ist und die subjektive Modifikation daraus nur abgeleitet wird. Wir erhalten daher folgendes Bild der Entwicklung der Werte:



Behufs Ermittlung des Maßstabes müssen wir uns erinnern, daß der Wert die Bedeutung für die menschliche Bedürfnisbefriedigung feststellt, aber eine nicht absolut, sondern nur relativ bestimmte Größe ergibt, also immer nur aus einem Vergleiche verschiedener, in ihrer absoluten Höhe gar nicht bekannter Größen hervorgeht. Als Grundlage des Vergleiches dienen aber weder die Bedürfnisse, noch die Güter, weder unter einander, noch zu einander, sondern lediglich die Beziehungen der verschiedenen Güter zu den entsprechenden Bedürfnissen oder die Güter als Träger dieser Beziehungen. Während aber der Tauschwert die Beziehungen aller Güter zu den Bedürfnissen aller Wirtschaftssubjekte in Betracht zieht, basiert der Gebrauchswert auf den Beziehungen der einem einzelnen Wirtschaftssubjekt zur Verfügung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stehenden beschränkten Menge von Gütern zu den Bedürfnissen desselben. Wenn einem Menschen die Bedeutung bewußt ist, die 1 kg Brot als Nahrungsmittel für ihn hat, so kann er danach auch den Wert bestimmter Mengen von Kartoffeln, Fleisch, Kleidungsstücken und anderen Gebrauchsgegenständen abschätzen. Wenn er nun 1 m Gewebe = 2 kg Brot setzt, so schafft er damit keinen unmittelbaren Zusammenhang zwischen diesen Gegenständen, sondern erklärt nur, daß 1 m Gewebe für sein Kleidungsbedürfnis dieselbe Bedeutung aufweist, wie sie 2 kg Brot für das Nahrungsbedürfnis zukommt. Der Gebrauchswert ist also verschieden, auch zu gleicher Zeit und im selben Wirtschaftsgebiet nach den einzelnen Schichten der Bevölkerung, ja sogar unter den einzelnen Individuen, obwohl sich mit erhöhter Kulturgemeinschaft eine stärkere Nivellierung vollzieht. Er individualisiert sich nach der Verschiedenheit in der Art des Bedürfnisses und der Beschaffenheit des Gutes. Mit der Ausbildung der Geldwirtschaft erhält auch das Geld Gebrauchswert, freilich keinen unmittelbaren, wohl aber einen mittelbaren insofern, als mit seiner Hilfe jedes Gut beschafft werden kann. Der Gebrauchswert des Geldes ergibt sich nun ebenfalls aus den Beziehungen zwischen Gut und Bedürfnis; da aber hier die Gesamtheit der Bedürfnisse, also der Bedarf in Betracht kommt, der praktisch unbegrenzt ist, und bei Geld eine andere Beschaffenheit als die Menge privatwirtschaftlich nicht entscheidet, so richtet er sich nach dem Nutzungsvermögen, das ganz oder zum Teil aus Einkommen und nur im Notfalle durch Umwandlung von Erwerbsvermögen (Kapital) in Nutzungsvermögen gebildet wird, daher im wesentlichen nach dem Einkommen. Das Geld erscheint dann in einer doppelten Rolle, als Träger von Tauschwert und von Gebrauchswert. Diese ermöglicht ihm die Tauschfunktion, denn nunmehr kann das Wirtschaftssubjekt aus seinem Verfügungsbereiche solche Güter ausscheiden, die einen niedrigeren Gebrauchswert haben als das Geld, und solche beschaffen, die im Gebrauchswert höher stehen. Wenn nun auch das Geld für den Gebrauchswert keinen solchen Wertzeiger bildet, wie für den Tauschwert, so liefert es doch auch nach dieser Richtung einen Anhaltspunkt, denn das Verhältnis der Geldmenge, welche die Erwerbung der Ware im allgemeinen Verkehr zum Tauschwert erfordert, zu der Geldmenge, über welche das Wirtschaftssubjekt verfügt, oder kurz gesagt, das Verhältnis des Kaufpreises der Waren zum Einkommen, bildet den Kreuzungspunkt zwischen Gebrauchswert und Tauschwert,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

daher in der Regel die untere Grenze des Gebrauchswertes. Diese Regel ist nicht ohne Ausnahme, denn mancher wird, vielleicht aus bloßer Bequemlichkeit oder Unwissenheit, Güter behalten, bei denen der Tauschwert höher ist als sein eigener Gebrauchswert, die er daher mit Vorteil verkaufen könnte, und umgekehrt nicht immer kaufen, wenn der Gebrauchswert den Tauschwert überragt. In der Regel wird aber von zwei Menschen, von denen jeder 1000 Geldeinheiten jährlich für Kleider ausgibt, die untere Grenze des Gebrauchswertes bei demjenigen, der über ein Einkommen von 6000 verfügt, höher sein als bei demjenigen, dessen Einkommen 9000 Geldeinheiten beträgt. Über die tatsächliche Höhe des Gebrauchswertes ist damit nichts entschieden, denn es ist möglich, daß der Gebrauchswert bei dem Mann mit 9000 Einkommen noch höher ist als bei jenem mit 6000, weil der erstere die Kleider seines Berufes wegen braucht, der letztere aber nur aus Freude an Eleganz anschafft. Der Kauf besagt bei beiden nur, daß der Gebrauchswert seine Grenze überschritten hat, bei welcher sich der Aufwand des bestimmten Einkommenteiles, eines Sechstels oder eines Neuntels, rechtfertigt. Zur Beurteilung der wirklichen Höhe müssen wir die Bedürfnisse und die Güter selbst in Betracht ziehen.

Die Bedürfnisse schaffen nicht den Wert, sondern nur eine der beiden Voraussetzungen des Wertes, der sich selbst erst einstellt, wenn eine wirtschaftliche Tätigkeit entfaltet wird. Sie beeinflussen aber den Gebrauchswert und durch diesen auch den Tauschwert. Sie sind verschieden nach Größe, Stärke und Dringlichkeit. Die Größe differiert nach Boden und Klima, nach dem Kulturzustande des Volkes, nach den sozialen Schichten, nach Gewohnheit und Konvention. Kaltes Klima begünstigt den Genuß alkoholischer Getränke, wachsender Reichtum drängt das Nahrungsbedürfnis gegenüber verschiedenen Kulturbedürfnissen zurück, der Städter wird auf Kleidung und Wohnung viel mehr aufwenden, als der Landbewohner, ja, auch rein subjektiven Bestrebungen ist der weiteste Spielraum gelassen. Das einzelne Wirtschaftssubjekt wird dann ein Bedürfnis größer erklären als ein anderes, wenn es mehr Mittel zu seiner Befriedigung erfordert. Zu diesem Zwecke wird es aber nicht die Mengenziffern einander gegenüberstellen wie beim Tauschwert, weil mit der Ausbildung der Geldwirtschaft die Waren für den Einzelnen nicht mit ihrer Menge, sondern mit ihrem Preise in einem Verhältnis zu einander stehen. Wenn berechnet würde, daß eine Familie im Jahre 150 kg Fleisch, 500 kg Kartoffeln,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

20 kg Kaffee, 600 l Milch, 30 m Tuch, 4 Paar Schuhe usw. verbraucht, so wird man nicht 1 Paar Schuhe = 150 l Milch setzen, weil die Verfügung über Geld die sofortige Beschaffung jeder Ware ermöglicht und daher nur die Schwierigkeit dieser Beschaffung, in diesem Falle also bloß der Preis in Betracht kommt. Die Stärke des Bedürfnisses nimmt mit seiner Befriedigung allmählich, aber nicht immer gleichmäßig ab, bis der Sättigungspunkt erreicht ist. Das Verlangen nach Brot oder Wasser wird mit dem Genusse jeder Teilmenge geringer, bis es ganz erlischt, um nach einiger Zeit wieder aufzutauchen. Für den Gebrauchswert wird dieser Wechsel in der Stärke nur in Ausnahmsfällen maßgebend sein, z. B. im Falle eines Notstandes, eines Elementarereignisses usw., denn im normalen Verlauf gleichen sich diese individuellen und zeitlichen Schwankungen aus. So lange die regelmäßige Güterversorgung nicht gestört ist, entscheidet auch über den Gebrauchswert nicht der momentane, sondern der normale Bedarf. Die Satten werden den Gebrauchswert für Brot nicht verlieren, weil sie wissen, daß sie später wieder hungrig werden, die Hungrigen werden aber ihren Gebrauchswert nicht nach ihrem Hungergefühl steigern, weil sie sich die Nahrungsmittel zu rechter Zeit beschaffen können. Wichtiger ist die Dringlichkeit des Bedürfnisses, denn der Gebrauchswert kann sehr hoch getrieben werden, wenn die Bedürfnisbefriedigung nicht oder nur kurze Zeit aufgeschoben werden kann. Diese Unaufschiebbarkeit kann sich aber nur beim Nahrungsbedürfnis, in seltenen Fällen auch beim Wohnungs- und Kleidungsbedürfnis geltend machen. Die Gebrauchswerte folgen also nicht allen täglichen, ja stündlichen Veränderungen der Bedürfnisse, sondern stabilisieren sich umsomehr, je größer die Voraussicht des Wirtschaftssubjektes ist. Nach dem voraussichtlichen Bedarf einer längeren Zeit in verschiedenen Gütern stellen sich die Gebrauchswerte dieser in ein gewisses Verhältnis, das sich nicht genau messen, sondern nur vergleichsweise schätzen läßt. Der Tauschwert bildet das Niveau, über das die Gebrauchswerte aller Wirtschaftssubjekte hinausragen, die im Tauschverkehre befriedigt worden sind oder befriedigt werden können. Die unter diesem Niveau gelegenen Gebrauchswerte, die wegen ihrer Niedrigkeit nicht im Tauschverkehre erscheinen, können die künftige Gestaltung beeinflussen, weil sie eine gewisse Anziehungskraft auf den Tauschwert ausüben.

Was nun das Verhältnis der Güter zum Gebrauchswert betrifft, so ist darauf hinzuweisen, daß ein Gut mit Tauschwert auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einen Gebrauchswert haben muß, aber nicht umgekehrt. Die sogenannten freien oder natürlichen Güter, wie Luft und Wasser, sind nur Naturstoffe ohne Tauschwert, die aber einen Gebrauchswert erlangen und damit zu Gütern werden können. Ein im Verkehre wertloses oder geringwertiges Stückchen Stein oder Blei kann dem Einzelnen als Andenken an eine liebgewordene Stätte oder an eine wichtige Lebensepisode äußerst „wertvoll" sein, aber erst bei einer Verbreitung eines solchen Gebrauchswertes bildet sich ein Tauschwert aus, so daß z. B. die an sich unverwendbare Lava von Besuchern des Vesuv gekauft wird. Der Gebrauchswert kann sich ferner, da er auf bloßen Beziehungen des Menschen zur Außenwelt beruht, an jedes Stück der äußeren Natur anknüpfen, für das noch von keinem Menschen ein Aufwand gemacht worden ist. Wenn nach einem Beispiel von Böhm-Bawerk ein gediegener Goldklumpen als Meteorstein niederfällt oder eine Silbermine entdeckt wird, so ist dieses Gold und Silber gewiß ein Gut, aber nicht deshalb, weil es auch natürliche Güter gibt, sondern deshalb, weil diese Stücke an jenen Gebrauchswerten Anteil erhalten, welche für Gold und Silber durch die Verwendung zu Geld und Schmuck geschaffen worden sind.

Von den Genußgütern, welche der Bedürfnisbefriedigung unmittelbar dienen, sind die Kapitalsgüter oder Produktionsmittel aller Art zu unterscheiden, welche diese Bedürfnisbefriedigung bloß vermitteln. Ihr Gebrauchswert ist nur abgeleitet von dem Gebrauchswert jener Genußgüter, zu deren Hervorbringung oder Erlangung sie dienen. Bei ihnen wird auch eine geringere Divergenz zwischen Gebrauchswert und Tauschwert entstehen als bei den Genußgütern, weil sie gewöhnlich von allgemein geltenden wirtschaftlichen Gesichtspunkten beurteilt werden. Die meisten werden in einer kurzen Reihe von Jahren konsumiert, aber wieder reproduziert. John Stuart Mill behauptet (Principles of political economy, b. I, ch. 5), daß der größte Teil des in England existierenden Reichtums durch Menschenhände in den letzten zwölf Monaten geschaffen wurde. Während es nur privatwirtschaftliche Genußgüter gibt, weil die Bedürfnisbefriedigung das Endziel der wirtschaftlichen Tätigkeit ist, sehen wir bei den Kapitalsgütern neben privatwirtschaftlichen in einem größeren Ausmaße auch volkswirtschaftliche entstehen, von denen einige sogar von fast unbegrenzter Dauer sind, wie Kanäle, Entsumpfungs- und Bewässerungsanlagen, Aufforstungen usw. Manche sind im Ruhezustande, weil sie aus irgend einem Grunde an der Produktion nicht beteiligt sind, andere leben wieder auf oder ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stehen gar neu aus früheren Luxusaufwendungen, wie z. B. die Gräber und Tempelbauten Egyptens ein wichtiges Mittel des Fremdenverkehrs geworden sind, der dem Lande jährlich etwa vier Millionen egyptische Pfund einbringt. Im Grund und Boden erblicken wir nur ein durch die Verbindung mit einem Teil der äußeren Natur immobilisiertes Kapital. Die Natur ist kein Gut, sondern nur eine gegebene Grundlage der Volkswirtschaft von bald fördernder, bald hemmender Wirkung. Die Ackererde ist aber nicht bloß Natur, sondern das Ergebnis privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Tätigkeit, daher ebenso Kapitalsgut, wie die auf dem Boden befindlichen Gebäude und Haustiere. Die Arbeitsfähigkeit bezeichnet nur die Beschaffenheit eines Produktionsfaktors. Vom Menschen als „Kapital" kann nur in übertragenem Sinne die Rede sein insofern, als er durch die aufgewendete Erziehung und Ausbildung Träger eines Kostenwertes ist. Dienstleistungen aller Art, auch künstlerische und geistige, sind keine Güter, da sie aber mit Geld oder anderen Waren entlohnt werden, sind sie Gegenstand einer Wertung und werden häufig nach Analogie den Waren gleichgesetzt. Volkswirtschaftlich produktiv ist nur jene Arbeit, welche Gebrauchswerte schafft, doch gibt es auch eine indirekte Produktivität durch Einwirkung auf die beiden Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit; so z. B. kann ein bloßes Erwerbsunternehmen, wie z. B. ein Theater, indirekt dadurch produktiv sein, daß es durch die Vermittlung geistiger Erholung die Arbeitskraft regenerieren hilft. Doch selbst die unproduktiven Leistungen können auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkte Werte bilden, wenn sie im internationalen Verkehre von Land zu Land übertragen werden. Die Tänzer und Sänger, welche Italien hervorbringt, kommen im Lande wirtschaftlich nur als Mittel zur Verteilung des Reichtums in Betracht, denn jeder Tauschwert, der einem Bewohner gegeben wird, muß einem anderen genommen werden, gegenüber dem Auslande aber stellen sie auch volkswirtschaftlich eine Einnahmequelle dar, denn Italien wird durch die Heimsendung der Ersparnisse solcher Künstler reicher, wenn auch nicht durch Produktion, sondern durch Erwerb. Ähnlich verhält es sich mit Rechten und Verhältnissen, die innerhalb des Wirtschaftsgebietes keinen neuen Reichtum schaffen, sondern nur vorhandenen übertragen, dem Auslande gegenüber aber Erwerb vermitteln. Wertpapiere aller Art (Renten und sonstige öffentliche Anleihen, Pfandbriefe und Obligationen, Aktien) stellen bloß Ansprüche auf vorhandene Gebrauchswerte dar, sind nur privat-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wirtschaftliche Werte, weltwirtschaftlich überhaupt nicht und volkswirtschaftlich nur zu jenem Teil, mit welchem sie in der äußeren Wirtschaftsbilanz eines Landes erscheinen.

Der Mangel einer strengen Unterscheidung zwischen Gebrauchswert und Tauschwert und zwischen der privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Betrachtung beider hat manche Irrwege der Theorie verschuldet. Da die Bedürfnisbefriedigung eine Tatsache der Privatwirtschaft ist, so ist der privatwirtschaftliche Begriff des Gebrauchswertes der ursprüngliche und der volkswirtschaftliche nur abgeleitet. Wenn man die Volkswirtschaft als ein einheitliches Ganze auffaßt, so ergibt sich eine wesentliche Verschiebung der beiden Wertbegriffe. Der Tauschverkehr innerhalb eines Landes ist nur vom Standpunkte des Einzelnen ein ständiger Umsatz von Ware und Geld, ein Kauf und Verkauf, vom Standpunkte der Allgemeinheit dagegen nur ein Naturaltausch. Bei dieser Änderung des Gesichtspunktes verschwindet daher das Geld aus seiner prominenten Rolle, denn es wird zum bloßen Vermittler des Tausches, während nun der Gebrauchswert aller übrigen Waren umso stärker hervortritt. Die Privatwirtschaft bereichert sich durch Tauschwerte, die Volkswirtschaft aber durch Gebrauchswerte, denn nur in ihrem Verkehre mit dem Auslande tritt auch der Tauschwert hervor. Damit klärt sich der von der klassischen Nationalökonomie mit Vorliebe erörterte Gegensatz von Wert und Reichtum auf. Ricardo meinte, der Tauschwert hänge von dem Arbeitsaufwande ab und sei wohl zu unterscheiden von dem Reichtum, der von der Menge der Waren abhängt. Wenn mit demselben Arbeitsaufwand infolge einer technischen Verbesserung oder einer hinzugetretenen natürlichen Hilfe die doppelte Menge einer Ware hergestellt wird, so würde der Tauschwert dieser Ware auf die Hälfte fallen, der nationale Reichtum habe sich aber vermehrt, weil nunmehr von dieser Ware oder eventuell auch von einer anderen, die mit der ersparten Arbeit hergestellt wurde, mehr konsumiert werden kann als früher. Er hilft sich über den Widerspruch durch eine Vergewaltigung des Sprachgebrauchs, denn Reichtum kann nie bloß aus Mengen bestehen. Er versteht in Wirklichkeit unter Wert eine Summe von Tauschwerten, unter Reichtum eine Summe von Gebrauchswerten, betrachtet im ersten Falle Waren vom privatwirtschaftlichen und im zweiten Falle Güter vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte. Es ist nun möglich, daß der Tauschwert durch die Einführung einer Maschine auf die Hälfte fällt, der Gebrauchswert aber nicht im selben Maße

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sinkt, so daß also der Volksreichtum, der im inneren Verkehre nur aus Gebrauchswerten besteht, gehoben wird. Dabei wird übrigens der Reichtum in absolutem Sinne gefaßt nach dem Ausspruche von Adam Smith: „Ein Mann ist reich oder arm je nach dem Grade, in dem er sich die Bedürfnisse, Annehmlichkeiten und Vergnügen des Lebens beschaffen kann." Der gewöhnliche Sprachgebrauch nimmt aber das Wort mehr in relativem Sinne und bezeichnet als reich dasjenige Wirtschaftssubjekt, das im Rahmen einer bestimmten Volkswirtschaft über mehr Tauschwerte verfügt als die große Masse der übrigen, betrachtet also die Vermögens- und Einkommensverteilung in einem Lande, so daß also die Summe von Tauschwerten, die in einem Lande und zu einer Zeit als Reichtum gilt, anderwärts diese Geltung verlieren kann. Auch eine subjektive Auffassung ist möglich, indem man die Summe der Tauschwerte in Beziehung zum Bedarf setzt und jenen als reich hinstellt, der mehr besitzt als er braucht. Die Ursache des Irrtums der klassischen Nationalökonomie lag darin, daß Smith und nach ihm Ricardo und Say das ausschließliche Mittel des Reichtums in der Produktion erblickten. Die Produktion liefere dadurch, daß sie etwas Tauschbares erzeugt, zugleich die Grundlage der Konsumtion. Sie haben in jedem Kostenwert auch schon einen ungefähr gleich hohen Tauschwert und Gebrauchswert gesehen. Jeder dieser Werte entspringt aber aus anderen Verhältnissen, eine dauernde Divergenz ist nicht bloß möglich, sondern gehört zu den alltäglichen Erscheinungen. Man muß daher auch zu anderen Resultaten kommen, wenn man den Reichtum des einzelnen mißt, der nur aus Tauschwerten besteht, oder den Reichtum des Landes, der sich aus Gebrauchswerten zusammensetzt. Es ist dies prinzipiell derselbe Gegensatz, der in der Gegenüberstellung von Naturalwirtschaft und Verkehrswirtschaft zum Ausdruck kommt. Der bloß für den Eigenbedarf produzierende Bauer beurteilt seinen Reichtum nach den Gebrauchswerten, der für den Verkauf arbeitende Gutsbesitzer dagegen nach den Tauschwerten.

Auf einer Verkennung dieser Tatsachen beruhen auch die üblichen Berechnungen des Volksreichtums oder Volksvermögens. Zu diesem werden nach Lexis[1]) gerechnet: „1. Der Gesamtwert des in einem Lande vorhandenen Bodens, nach den gegenwärtig mutmaßlich zu erzielenden Preisen; 2. der Gesamtwert aller privaten

[1]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. Bd. VIII, S. 424.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und öffentlichen Baulichkeiten mit Einschluß auch der Brücken, Eisenbahnen, Festungswerke usw.; 3. der Wert aller beweglichen sachlichen Güter, die zu Produktions- oder Erwerbszwecken dienen und demnach Bestandteile teils der stehenden, teils des umlaufenden Kapitals bilden; wir rechnen dazu auch die fertigen Konsumtionsgüter, die noch zum umlaufenden Handelskapital gehören; 4. der Wert aller vorhandenen beweglichen sachlichen Gebrauchs- und Verbrauchsgüter, die zur Befriedigung der persönlichen Bedürfnisse bestimmt sind und sich in den Händen der Benutzer oder Konsumenten befinden; 5. das bare Metallgeld, das im Lande vorhanden ist, nach seinem inneren Werte. Zu diesen sachlichen Vermögensbestandteilen kommt noch 6. die Summe der in dem gegebenen Augenblick dem Inlande zustehenden Forderungen an das Ausland, vermindert um den gleichzeitigen Betrag der Forderungen des Auslandes an das Inland." Von den bekannten Schwierigkeiten der statistischen Erhebung dieser Ziffern soll hier ganz abgesehen werden, denn schon das Prinzip ist unrichtig, weil es ohne weiteres den privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt auf die Volkswirtschaft überträgt. Nehmen wir gleich den ersten Punkt, die Bewertung von Grund und Boden. Es ist doch mindestens möglich, daß durch die Einführung von Getreidezöllen der Inlandspreis des Getreides und infolge der dadurch erhöhten Rentabilität des landwirtschaftlichen Betriebes auch der Bodenwert steigt. Dadurch wird der Bauer reicher, das Land kann aber sogar ärmer werden, wenn nicht gleichzeitig der Gebrauchswert auf irgend eine Weise erhöht wird, denn bei höherem Bodenwert ist die Bedürfnisbefriedigung nur mit größeren Kosten möglich. Der Gebrauchswert des Bodens erhöht sich ganz unabhängig vom Tauschwert nur bei einer allgemeinen Steigerung der Produktivität, also z. B. dann, wenn das auf diesem Boden produzierte Getreide für die Volkswirtschaft wichtiger geworden ist, weil gleichzeitig die Industrie einen Aufschwung genommen hat. Nach der Anschauung der Statistiker wäre eine Verteuerung des Bodens durch Schutzzölle in allen Fällen eine Vermehrung des Volksreichtums, nach unserer Überzeugung ist sie es nur dann und insoweit, als gleichzeitig durch eine Erweiterung der Produktion der Gebrauchswert des Bodens erhöht wird. Strategische Eisenbahnen und Festungswerke besitzen überhaupt keinen Tauschwert, sondern nur einen Kostenwert; sollen sie nun, wenn infolge Veränderung der politischen Konstellation ihre militärische Bedeutung schwindet, noch immer Bestandteile des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Volksreichtums bleiben? Wenn ein Land Kapitalsgüter einführt und sie aus Mangel an wirtschaftlicher Einsicht verfallen läßt, wie seinerzeit China das erste Eisenbahnmaterial und manches orientalische Land Maschinen und Fabriksgeräte, ist es durch den Zuwachs an Tauschwert schon reicher geworden, oder wird es erst in dem Maße reicher, in welchem sich der Gebrauchswert an diesen Kapitalsgütern entwickelt? Die Berechnungen des Volksvermögens sind überhaupt verfehlt, denn die Gebrauchswerte lassen sich nicht so berechnen wie die Tauschwerte, weil der Maßstab ein individuell verschiedener ist.

5. Der Preis.

Der Preis ist der in Geld ausgedrückte momentane Tauschwert eines tauschbereiten Gutes. Er ist die Verkörperung des in einem bestimmten Zeitpunkt fixierten Tauschwertes, der reale Niederschlag einer ideellen Schätzung. Ein Wert ist immer und überall vorhanden, sobald eine Beziehung zur Außenwelt Gegenstand der wirtschaftlichen Tätigkeit geworden ist, zunächst ein Gebrauchswert, und beim Tauschverkehre auch ein Kostenwert und ein Tauschwert, ein Preis aber kommt erst dann zum Vorschein, wenn diese Beziehung aufgegeben werden soll. Die verschiedenen Schulen der Nationalökonomie haben deshalb zwischen Tauschwert und Preis keinen wesentlichen, sondern nur einen graduellen Unterschied angenommen. Die sogenannten Klassiker erklärten den Tauschwert gleich den Produktionskosten, also gleich dem Kostenwert, den Preis zwar durch Angebot und Nachfrage, also in einer prinzipiell verschiedenen Art, glaubten aber, daß sich dieser Marktpreis von dem Tauschwerte oder „natürlichen Preise“ nicht dauernd entfernen kann, weil die Produktionsfaktoren von selbst dort abströmen werden, wo der Marktpreis den Tauschwert nicht erreicht, und überall dort zuströmen werden, wo er ihn überschreitet, also Gegenwirkungen ausgelöst werden. Die neueren Grenznutzentheoretiker leiten den Tauschwert aus dem Gebrauchswert ab und lassen den Preis ebenfalls aus Angebot und Nachfrage entstehen, stellen sich aber darunter die Resultante der auf einem Markte zusammentreffenden subjektiven Wertschätzungen vor. Böhm-Bawerk sagt ausdrücklich (Kapital und Kapitalzins, Bd. II, S. 139): „Das Gesetz der Preise enthält das Gesetz des Tauschwertes in sich.“

Diese Theorien haben immer den Wert zum Ausgangspunkt ihrer Untersuchungen genommen und erst nachher die gewonnenen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Resultate durch Gedankenkonstruktionen mit dem alten kaufmännischen Erfahrungssatz von Angebot und Nachfrage in Einklang zu bringen versucht. Sie gerieten damit von selbst auf die deduktive Methode, die für die Erklärung von Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens besonders gefährlich ist, weil sie isolieren muß, wo es niemals etwas Isoliertes gibt. Die induktive Methode kann freilich auch nicht alle Schwierigkeiten bewältigen, weil es ihr niemals gelingen kann, alles notwendige Material aufzustapeln; da gerät sie leicht in die Versuchung, aus dem Jahrhunderte langen Werden der europäischen Völker Tatsachen zusammenzutragen und sie unter Verzicht auf jedes „Werturteil" lediglich als Bausteine am Wegrande abzulagern, mit der freundlichen Einladung an die Vorübergehenden, sich daraus ein Haus zu bauen. Beide Methoden sind notwendig, jede zur Vermeidung der Gefahren der anderen. Ricardo und Thünen sind Meister der Deduktion geworden, weil sie als Praktiker begonnen und als Theoretiker geendet haben. Die Induktion ist unentbehrlich, nur darf sie sich nicht in der bequemen Geschichte verlieren und sich auf bloße Kärrnerarbeit beschränken, sondern muß der wenn auch schwierigen Gegenwart unbedingt den Vorrang lassen und zu Vergleichen und Urteilen emporsteigen können. Deshalb erscheint es gerechtfertigt, den zu den bisherigen Methoden entgegengesetzten Weg einzuschlagen, zuerst die Preisbildung durch eine Analyse des kaufmännischen Erfahrungssatzes von Angebot und Nachfrage zu untersuchen, um auf diesem Wege vom realen Preis zum ideellen Wert zu gelangen.

Die Feststellung des bloß ideellen Wertes hat trotzdem nicht nur eine theoretische, sondern auch eine praktische Bedeutung. Zwei Fälle kommen dabei hauptsächlich in Betracht. In dem einen Falle handelt es sich um die Bewertung von marktlosen Waren, die augenblicklich keinen Markt und demgemäß keinen Preis haben, aber zu Rechnungszwecken mit einem Wert einzustellen sind. Gegenstände ohne Markt überhaupt können wohl einen Gebrauchswert, nicht aber einen Tauschwert und Preis aufweisen, fallen also hier ganz außer Betracht. Manchmal soll aber eine Ware bewertet werden, die nur tatsächlich keinen Markt passiert, aber einen solchen passieren könnte. So ist es eine wichtige Frage der Buchführung, wie innerhalb eines landwirtschaftlichen oder industriellen Unternehmens die von einem Betrieb an einen andern Betrieb desselben Unternehmens zur Weiterverarbeitung gelieferten Rohmaterialien oder Halbfabrikate zu berechnen sind. Bisher fanden vorzugsweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwei Methoden Anwendung. Nach der sogenannten Verwertungstheorie wird nach dem Erlös, den der weiterverarbeitende Betrieb für das fertige Erzeugnis erzielt, dem vorarbeitenden Betrieb ein entsprechender Anteil gutgeschrieben. Dabei wird aber möglicherweise letzterem ein Gewinn beigelegt, der ausschließlich auf die Weiterverarbeitung zurückzuführen ist und damit vielleicht die praktisch höchst wichtige Tatsache verschleiert, daß das Unternehmen noch rentabler gewesen wäre, wenn das Material nicht selbst erzeugt, sondern zugekauft worden wäre. Nach der sogenannten Produktionskostentheorie werden die Produktionskosten des erzeugenden Betriebes als Basis genommen; wenn diese aber, wie das beim Fehlen jedes äußeren Preisdruckes leicht möglich ist, zu hoch gestellt werden, so erfährt der weiterverarbeitende Betrieb eine allzu starke Belastung. Richtig ist in allen diesen Fällen nur die Berechnung nach dem möglichen Markt. Es werden also beispielsweise die Marktpreise des nächstgelegenen Marktes hergenommen, um die zur Erreichung desselben notwendigen Transport- und Vermittlungsspesen aber gekürzt. Würden diese Spesen den Marktpreis ganz aufzehren, dann ist ein berechenbarer Tauschwert überhaupt nicht vorhanden, sondern nur ein Gebrauchswert, der nicht Sache der Buchführung ist. Bei Vermögensübertragungen muß zu Zwecken der Gebührenberechnung, der Besteuerung usw. der Wert berechnet werden. In Deutschland hat sich bei Grundstücken der Begriff des „gemeinen Wertes" ausgebildet. Bei Expropriationen, bei den so schwierigen Bodenschätzungen (Taxationen), Häuserschätzungen usw. muß ebenfalls ein Wert erhoben werden, ohne daß ein Preis besteht. Auch hier kann nur die Konstruktion des möglichen Marktes den einzigen, wenn auch nicht immer leicht gangbaren Ausweg bilden.

Die andere Gruppe von Fällen könnte man die der marktdifferenzierten Waren nennen. Solche haben wohl einen Markt und auch einen Preis, zwischen diesem Preis und dem Wert wird aber rechnungsmäßig ein Unterschied gezogen, indem man beim Werte gewisse außerwirtschaftliche Elemente ausschaltet, die den Preis vorübergehend oder dauernd stark beeinflussen. Man berechnet beispielsweise bei Losen den „wahren Wert", indem man sämtliche, bis zum Schluß der Ziehungen auf die betreffende Anleihe entfallenden Gewinnbeträge unter Abzug der Zinsen bis zum Auszahlungstage zusammenaddiert und durch die Zahl der zur Zeit noch nicht gezogenen Lose teilt. Der tatsächliche Preis, näm-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lich der Kurswert, ist in der Regel viel höher, weil er außerdem von der Spielsucht der Bevölkerung auf der einen und von der Zahl und Beliebtheit aller Spielgelegenheiten abhängt. Bei Aktien spricht man von einem wirklichen Wert, wenn der Kurs durch spekulative Eingriffe zeitweilig hinaufgetrieben oder herabgedrückt ist, und berechnet ihn aus der Kapitalisierung des Ertrages unter Berücksichtigung der Zukunftschancen. Von einem Grundstück oder Unternehmen wird der Ertragswert festgestellt, indem man nach Analogie der Geldrente den Ertrag kapitalisiert. Wenn ein Wertpapier, das jährlich eine Rente von 40 Kronen abwirft, mit 1000 Kronen bezahlt wird, so gibt man auch den Wert jeder Einkommensquelle, aus der jährlich 40 Kronen fließen, mit 1000 Kronen an. Dabei wird eben absichtlich davon abgesehen, daß anderen Objekten als den Wertpapieren auch die Möglichkeit einer direkten Bedürfnisbefriedigung innewohnt. So gewährt der Grundbesitz gewisse Annehmlichkeiten des Landlebens und dem kleinen Landwirt außer der Rente auch eine Arbeitsgelegenheit, der Hausbesitz namentlich in kleinen Städten ein größeres Ansehen usw. Diese Einflüsse hängen von persönlichen Empfindungen und sozialen Anschauungen ab. Daß sie aber fast niemals vollständig fehlen, zeigt sich darin, daß bei Grundstücken regelmäßig zwischen dem nach der Geldrente berechneten Ertragswert und dem nach den tatsächlichen Grundpreisen geschätzten Verkehrswert unterschieden wird.

Schließlich ist noch die Eigentümlichkeit zu erklären, daß im Börsenverkehre für ein Wertpapier oder eine Ware gleichzeitig zwei Preise notiert werden, ein niedrigerer, zu welchem gekauft, und ein höherer, zu welchem verkauft wird („Geld" und „Ware"). In diesem Falle treffen nämlich örtlich und zeitlich zwei verschiedene Märkte zusammen, der Engrosmarkt, auf welchem die Banken Käufer, und der Detailmarkt, auf welchem sie Verkäufer sind. Wenn nun auch die Banken die Papiere von jedem Besitzer ankaufen, so werden sie doch für dieses Geschäft niedrigere Übernahmspreise anwenden oder konstruieren. Oft wird aus einer einheitlichen Börsennotierung eine künstliche Spannung zwischen Kaufpreis und Übernahmspreis erzeugt. Die innige Berührung zwischen dem Engrosmarkt und dem Detailmarkt läßt diese Spannung als eine herkömmliche und beständige erscheinen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II.

Die Bestimmung des Wertes nach den bisherigen Theorien.

1. Übersicht der Werttheorien.

Alle Werttheorien müssen Enttäuschung bringen, wenn man sich nicht die Relativität derselben vor Augen hält. Die Volkswirtschaft ist kein toter Mechanismus, der sich nach einigen unabänderlichen Gesetzen abspielt, sondern ein lebendiger Organismus, der durch die menschliche Gemeinschaft seine Charakterzüge aufgeprägt erhält. Die Volkswirtschaftslehre ist keine Naturwissenschaft, der es sich um die Auffindung verborgener Gesetzmäßigkeiten handeln kann, sondern eine Geisteswissenschaft, welche die nach der räumlichen und zeitlichen Verschiedenheit der menschlichen Gemeinschaften gruppierten Erfahrungstatsachen zu sammeln und zu Schlüssen zu verwerten hat, die für die künftige Entwicklung zwar keine sicheren Leitsterne, wohl aber wertvolle Anhaltspunkte abgeben können. Deshalb kann auch der Wert, in welchem sich alle wirtschaftlichen Einflüsse einer zeitlich und räumlich begrenzten menschlichen Gemeinschaft wie in einem Brennpunkte vereinigen, nicht nach immer und überall geltenden Grundsätzen zu beurteilen sein. Tatsächlich finden wir auch in den bisherigen Werttheorien neben menschlichen Irrtümern vor allem die wirtschaftliche Entwicklung jener Zeiten und Länder verkörpert, denen sie entstammen.

Der Begriff des Wertes konnte sich erst ausbilden, als der Austausch von Gütern innerhalb eines größeren Kreises von Menschen zu einer regelmäßigen Erscheinung wurde. Vor allem wurde da der Wert, weil er nur in Verbindung mit Sachgütern vorkam, als eine den Sachgütern innewohnende Eigenschaft aufgefaßt. Daß dabei die mit der Erlangung oder Gewinnung verbundene Mühe eine wesentliche Vorbedingung für die Entstehung dieser Eigenschaft war, läßt sich mit Grund vermuten. Die für diese Zeiten geltende Annahme von Adam Smith ist aber sicher

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

unrichtig, denn er sagt (B. I, K. 5): „Wenn z. B. bei einem Jägerstamme die Erlegung eines Bibers doppelt soviel Arbeit erfordert, als die Erlegung eines Hirsches, dann müßte sich ein Biber naturgemäß gegen zwei Hirsche eintauschen lassen, d. h. er müßte ebenso viel wert sein." Ein Jäger kann unter sonst gleichen Umständen mit einem Schuß, also mit gleicher Arbeitsleistung, zwei sehr verschiedene Tiere erlegen, doch ist es unwahrscheinlich, daß die größere Menge und bessere Qualität des Fleisches und Pelzwerks das eine Tier nicht wertvoller macht als das andere. Die Dauer der aufgewendeten Arbeitszeit hängt nicht von der Art des gejagten Tieres ab, die Art des gejagten Tieres wird aber auf den Wert desselben doch nicht ohne Einfluß bleiben. Andrerseits kann der Umstand, daß ein Jäger zur Erlegung eines Hirsches eine Stunde und ein anderer zehn Stunden gebraucht hat, den Wert des zweiten Hirsches nicht auf das Zehnfache des ersten erhöhen. Überdies mag in jenen Zeiten die Vorliebe für die Jagd bestimmter Tiere, die damit verbundene Gefahr, die überlieferte Sitte und manches andere außerwirtschaftliche Motiv schwerer ins Gewicht gefallen sein als die damals noch nicht sehr hoch geschätzte Arbeit der Männer, da die produktive Arbeit in der Hauptsache noch in den Händen der Frauen lag.

Die Arbeit als wertbestimmendes Moment konnte erst in einer Zeit regen und freien Wettbewerbes hervortreten. Die Bedürfnisse mußten sich infolge größerer Bevölkerungsdichte so gesteigert haben, daß der einzelne keine Aussicht mehr hatte, durch eigene Tätigkeit volle Befriedigung derselben zu finden. Dann mußte das Stadium der Gebundenheit der Berufe, die in Europa im Altertum und Mittelalter geherrscht hatte, überwunden sein, weil sonst jeder in der ihm angeborenen Stellung ohne Rücksicht auf den Ertrag Arbeit leisten mußte. Erst in einer Zeit, in der jeder tauschen will, weil er auf diese Weise eine reichere Bedürfnisbefriedigung erreicht, und tauschen kann, weil in der fortwirkenden Arbeitsteilung der einzelne den ihm zusagenden Produktionszweig von selbst findet, aber nicht tauschen muß, weil jeder volle Freiheit für den Abschluß seiner Tauschverträge genießt, wird man geneigt sein, die Sache, die man im Tausche hingibt, nach der Arbeit zu schätzen, die man auf sie verwendet hat, und die Sache, die man im Tausche erhält, nach der Arbeit, die man sich dadurch selbst erspart. Mit der Arbeit gewinnen auch die Kapitalsgüter an Bedeutung, welche den Produktionsprozeß verlängern, aber umso ertragreicher gestalten, weil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sie Arbeit ersparen. Infolge seiner offenkundigen Produktivität wurde nun auch das Kapital zur Erklärung der Wertbildung herangezogen, so daß man nun von Produktionskosten oder Kosten schlechtweg sprach, die sich in Arbeitsaufwand und Kapitalsaufwand teilten. Der Wert erhielt dadurch eine innige Verknüpfung mit dem Sachgute, in welchem sich der Aufwand verkörperte, die von dieser Betrachtung ausgehenden Werttheorien werden daher auch als objektivistische bezeichnet.

Die moderne Volkswirtschaft mit ihrer ungeheuren Erweiterung des Rahmens, innerhalb dessen sich der Güteraustausch vollzieht, brachte wieder eine Umwälzung in den Beziehungen der Käufer und Verkäufer. Der Produzent wartet nicht mehr auf den Konsumenten, sondern jagt ihm nach, er sucht nicht bloß vorhandene Bedürfnisse zu befriedigen, sondern neue zu schaffen, weil er in der immer schärferen Konkurrenz umso leichter bestehen kann, je größer der von ihm eroberte Markt ist. Früher hatte der Produzent das Übergewicht, der sein Erzeugnis naturgemäß nach dem tatsächlichen Aufwand an Arbeit und Kapital schätzen wird. Heute ist aber der Konsument der wichtigere Faktor, denn seiner Wertschätzung unterwirft sich der Produzent, indem er auf technische Mittel sinnt, um mit seinen Produktionskosten stets unter der Grenze seiner Wertschätzung zu bleiben. So erklärt es sich, daß die modernen Werttheorien den Nutzen in den Vordergrund gestellt haben, die deshalb auch subjektivistische genannt werden.

Unterdessen haben sich aber die Ansätze zu einer neuen Gruppe von Theorien gemehrt, welche unter teilweiser Benutzung der Forschungsergebnisse der vorerwähnten Theorien einen Rahmen zu finden und auszufüllen suchen, innerhalb dessen das wechselnde Kräftespiel zwischen Käufer und Verkäufer zur vollständigen Darstellung gebracht werden kann. Diesen Rahmen hat die Sprache des Kaufmanns mit den Worten Angebot und Nachfrage ohnedies geschaffen, die wissenschaftliche Aufgabe liegt vielmehr darin, diesen Begriffen den richtigen Inhalt zu geben. Die Kosten bilden nur ein Element des Angebots und der Nutzen ist nur ein Element der Nachfrage, so daß die anderen Elemente noch aufzufinden sind, womit aber nicht behauptet werden soll, daß sie auf jede Ware zu jeder Zeit und auf jedem Markte wirksam sind. Die theoretische Darstellung soll die möglichen Elemente vorführen, denn die Feststellung der tatsächlichen Elemente ist nur für den einzelnen Fall durchführbar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wir haben daher drei Gruppen von Werttheorien zu betrachten, nämlich:

1. jene, welche die Kosten zum Ausgangspunkte nehmen, die auf die Herstellung eines Gutes aufgewendet werden; das sind die Kostentheorien oder objektivistischen Theorien, die insbesondere von der klassischen Richtung der Nationalökonomie gepflegt wurden und vielfach in die historische Richtung in Deutschland übergegangen sind, daher auch als altbritisch-deutsche bezeichnet werden;

2. jene, welche den Nutzen zum Ausgangspunkte nehmen, den ein Gut zu stiften geeignet ist; das sind die Nutzentheorien oder subjektivistischen Theorien, die in der exakten oder mathematischen Richtung der neuen englischen und österreichischen Nationalökonomie ihre Vertreter gefunden haben, daher auch neubritisch-österreichische genannt werden;

3. jene erst in Ausbildung begriffene Gruppe von Theorien, welche durch eine nach realistischer Methode vorzunehmende Analyse von Angebot und Nachfrage alle möglichen Elemente der Wertbildung klarzulegen suchen; man kann sie Angebot- und Nachfragetheorien oder wegen ihres methodischen Gegensatzes zu den bisher beliebten deduktiven Untersuchungen auch realistische Theorien nennen.

2. Die Kostentheorien.

a) Smith und Ricardo.

In die wissenschaftliche Volkswirtschaftslehre erhielt die Kostentheorie Eingang durch Adam Smith, der sie aber nur aus der ohnedies herrschenden Anschauung übernahm und auch nicht weiter durchbildete. Er erklärt den Wert eines jeden Dinges unter primitiven Verhältnissen durch die Mühe und Beschwerde des Erwerbes („toil and trouble of acquiring"), wobei er nach anderen Stellen zu schließen beim Tausche die in der verkauften Ware hingegebene Arbeitsmenge mit der in der gekauften Ware erhaltenen Arbeitsmenge als gleich groß annimmt. Mit fortschreitender Entwicklung ändere sich aber das Verhältnis, denn sobald Grund und Boden in das Privateigentum übergeht und sich Kapital ansammelt, erhalte der Arbeiter nicht mehr den vollen Ertrag seiner Arbeit, gebe also mehr verkörperte Arbeit als er bekommt, weil der Grundbesitzer und der Kapitalist einen Anteil in Anspruch nehmen, so daß sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

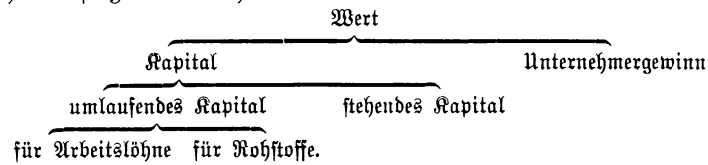
nunmehr der Wert einer Sache aus der Entschädigung für die Arbeit und den Anteilen der Grundbesitzer und Kapitalisten zusammensetzt.

Die erste eingehendere Untersuchung widmete dieser Theorie Ricardo in seinen Principles of Political Economy and Taxation (1817, Kap. I). Der Tauschwert sei auf zwei verschiedene Ursachen zurückzuführen: die Seltenheit und die zu ihrer Beschaffung notwendige Arbeitsmenge. Bei einigen Waren, wie hervorragenden Gemälden, alten Münzen, berühmten Weinen, sei ausschließlich die Seltenheit bestimmend. Ihr Wert sei unabhängig von der Menge der zur Herstellung notwendigen Arbeit und schwanke nach den Verschiedenheiten des Reichtums und der Neigungen (varying wealth and inclinations) derjenigen, die sie zu besitzen wünschen. Das seien aber nur Ausnahmen. In der Regel richte sich auf den primitiven Stufen der menschlichen Gesellschaft der Tauschwert, nämlich das Verhältnis, in welchem eine Menge der einen Ware gegen eine andere getauscht wird, fast ausschließlich nach der relativen Arbeitsmenge, die für jede aufgewendet wurde. In einer Polemik gegen Adam Smith stellt er ausdrücklich fest, daß die relative Warenmenge, welche die Arbeit produziert, ihren gegenwärtigen und vergangenen Wert bestimmt und nicht diejenige relative Warenmenge, welche dem Arbeiter im Austausch gegen seine Arbeit gegeben wird. Die Verschiedenheit der Qualität der Arbeit komme in dem absoluten Werte der Waren zum Ausdruck, sei aber ohne Einfluß auf den relativen Wert, weil die Geschicklichkeit und Arbeitsintensität in den einzelnen Produktionszweigen immer gleichmäßig wirksam sind, das auf dem Markte einmal festgestellte Wertverhältnis zwischen der Arbeit des qualifizierteren Arbeiters, z. B. des Goldschmiedes, und des gewöhnlichen Arbeiters also nicht mehr verändert wird.

Etwas dunkel blieb die Bedeutung, welche Ricardo bei der Wertbildung dem Kapital zuweist. Wenn wir uns aber von seiner umständlichen und verworrenen Darstellungsweise befreien und seinen Ideengang sozusagen in die moderne Sprechweise übersetzen, so können wir seine Ansicht etwa folgendermaßen klarlegen. Der Tauschwert bezeichnet nur das relative Mengenverhältnis verschiedener Waren, also z. B. 1 Stück Tuch = 2 Stück Leinwand, denn zum Messen des absoluten Wertes fehlt es an einem unabänderlichen Maßstab; man kann also immer nur sagen, was Tuch in Leinwand oder Gold oder irgendeiner anderen Ware wert ist,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

niemals aber, was Tuch an sich nach einem immer und überall gleichen Maßstabe wert ist. Das relative Mengenverhältnis bestimmt sich aber nach der Menge der auf beide Waren aufgewendeten Arbeit; wenn Tuch doppelt so viel gleichartiger Arbeit erfordert als Leinwand, dann ist eben Tuch doppelt so viel wert als Leinwand. Eine Komplikation entsteht dadurch, daß zur Herstellung einer Ware auch Werkzeuge, Maschinen, Baulichkeiten usw., kurz Kapitalsgüter aufgewendet werden, die sich nicht in einem einzigen Produktionsprozeß verbrauchen, sondern länger dauern, daher in jedem Produktionsprozesse nur mit einem Teile ihres Wertes verbraucht werden. Da diese Kapitalsgüter aber selbst nichts anderes als Verkörperungen von Arbeitsleistungen sind, so läßt sich daraus folgern, daß ein mit Hilfe von Maschinen u. dergl. hergestelltes Gut nach der Arbeitsleistung bewertet wird, die unmittelbar oder mittelbar aufgewendet worden ist. Dadurch, daß der Besitz der Arbeitskraft und der Besitz der Kapitalsgüter auf verschiedene Personen verteilt und demgemäß auch von dem neugeschaffenen Werte ein Teil auf die Mitwirkung des Arbeiters und ein Teil auf die Mitwirkung des Kapitalisten gerechnet wird, erleidet der relative Wert keine Veränderung, denn seine Schwankungen können im allgemeinen nur aus der Verschiedenheit der aufgewendeten mittelbaren und unmittelbaren Arbeitsmengen stammen. Einen bescheidenen Einfluß leitet Ricardo auch aus der Verschiedenheit in der Zusammensetzung des Kapitals ab, das seiner Definition nach umlaufendes ist, wenn es sich schnell abnützt, oder stehendes, wenn es einer langsamen Abnützung ausgesetzt ist. Seine Ansicht wird vielleicht an folgendem Schema klarer werden:



Der Wert bestimmt sich nach der Arbeitsmenge, die aber in der heutigen Entwicklung sowohl in der Form der unmittelbaren, als auch der mittelbaren Arbeitsleistung bezahlt oder doch auf Lohn umgerechnet zu werden pflegt, daher gleichzeitig einen Kapitalsaufwand darstellt. Ein solcher Kapitalsaufwand wird nur vorgenommen, wenn ein Unternehmergewinn (profit) in Aussicht steht, so daß der Gesamtwert einer Ware nicht bloß das aufgewendete Kapital ersetzen, sondern auch einen solchen Gewinn enthalten muß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das aufgewendete Kapital zerfällt wieder in das umlaufende, mit welchem Arbeitslöhne, Rohstoffe und andere in dem betreffenden Produktionsprozeß vollständig aufgebrauchte Kapitalsgüter bezahlt werden, und in stehendes, das auf Maschinen, Gebäude und andere dauernd in Benutzung stehende Produktionsmittel entfällt, die also auf den einzelnen Produktionsprozeß nur einen Teil ihres Wertes abgeben. Entscheidend für die weitere Betrachtung Ricardos ist nun sein Satz, daß sich bei gleichbleibender Arbeitsmenge und infolge dessen gleichbleibendem Werte ein einzelnes Kostenelement nur unter gleichzeitiger Verschiebung eines anderen Kostenelementes verändern kann. Wenn der Arbeitslohn steigt, so wird dadurch die Arbeitsmenge nicht vergrößert, sondern nur der hierfür notwendige Kapitalsaufwand. Bei gleichbleibender Technik des Erzeugungsprozesses sind aber nur zwei Kostenelemente elastisch, nämlich der Arbeitslohn und der Unternehmergewinn; der Arbeitslohn kann daher nur steigen bei gleichzeitigem Fallen des Unternehmergewinnes und umgekehrt. Nun ist in den Kapitalsgütern nicht bloß die auf ihre Herstellung verwendete Arbeitsmenge, sondern auch der bei ihrer Erzeugung erzielte Unternehmergewinn verkörpert und kapitalisiert. Wenn ein Landwirt und ein Maschinenfabrikant je 10 Arbeiter zu 50 £ jährlich beschäftigen, so hat jeder einen Kapitalsaufwand von 5000 und unter Einrechnung eines Unternehmergewinnes von 10% einen Ertrag von 5500 £. Das vom Landwirt gelieferte Getreide und die vom Fabrikanten gelieferte Maschine sind nun in gleicher Weise 5500 £ wert. Wenn beide in einem zweiten Jahre denselben Kapitalsaufwand vornehmen, so erzielen sie wieder den gleichen Ertrag. Nehmen wir nun aber an, daß der Fabrikant im zweiten Jahre nicht wieder eine Maschine, sondern mit der im ersten Jahre hergestellten Maschine Tuch herstellt, also die Arbeitsmenge des Vorjahres als Kapital verwertet, so steckt er in den neuen Produktionsprozeß nicht wie der Landwirt bloß 5000, der seinen Gewinn von 500 ausgegeben hat, sondern 5500 £, weil in dem Kapitalsgut der Unternehmergewinn des ersten Jahres als Kapital mit verwendet wird. Der Unternehmergewinn des Fabrikanten im zweiten Jahre muß also nicht bloß auf die in der Maschine verkörperte Arbeitsmenge des Vorjahres, sondern auch auf den darin enthaltenen Unternehmergewinn berechnet werden. Von der hierbei doch notwendigen Mitwirkung menschlicher Arbeitskraft wird der Einfachheit wegen zunächst abgesehen. Der Landwirt wird daher im zweiten Jahre mit einem Kapitalsaufwand von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5000 £ wieder Getreide im Werte von 5500 produzieren, der Fabrikant aber muß den Unternehmergewinn von 10% auf den Gesamtwert der Maschine, also auf 5500 £ berechnen, muß also das Tuch mit 5500 + 550 = 6050 £ verkaufen. Solange nur gleiches und gleichartiges, nämlich gleich lange dauerndes Kapital in den verschiedenen Produktionsprozessen mitwirkt, kann eine Verschiedenheit in den relativen Verhältnissen der Warenmengen zu einander, also im Werte derselben, nicht eintreten, wohl aber dann, wenn bei einer verschiedenen Aufteilung von stehendem und umlaufendem Kapital Änderungen im Arbeitslohne vorkommen. Durch eine Steigerung des Arbeitslohnes wird der Unternehmergewinn geschmälert, z. B. von 10 auf 9%. Dadurch wird sich auch der Aufschlag, der in dem neuen Produktionsprozesse auf das aus einem früheren Produktionsprozesse stammende Kapital berechnet werden muß, verringern. In dem angeführten Falle wird zwar das ohne Maschine produzierte Getreide wieder gleich 5500 £ sein, da sich hierbei die Erhöhung des Arbeitslohnes und die Verminderung des Unternehmergewinnes kompensieren. Bei dem mit Maschine hergestellten Tuch wird sich aber der Wert jetzt ändern, denn der Zuschlag für das in der Maschine investierte Kapital beträgt in dem neuen Produktionsprozesse nicht mehr 10, sondern nur 9%, also bloß 495 £, so daß daher das Tuch um den Preis von 5500 + 495 = 5995 £ verkauft werden kann. Auf diese Weise fallen die Werte in jenen Produktionszweigen, in denen mehr stehendes Kapital verwendet wird, in ihrem relativen Werte zu jenen, bei denen weniger stehendes Kapital mitwirkt. Die Wirkung dieser Änderungen könne freilich, so meint Ricardo selbst, keine bedeutende sein, könne 6 bis 7% nicht übersteigen, da es nicht wahrscheinlich ist, daß der Unternehmergewinn eine über diesen Prozentsatz hinausgehende allgemeine und andauernde Verminderung erträgt. Die gleiche Wirkung werde auch erzielt durch die ungleiche Dauerhaftigkeit des Kapitals, denn je weniger dauerhaft das stehende Kapital ist, desto ähnlicher werde es dem umlaufenden; überhaupt sei die Grenze zwischen beiden keine scharfe. Bei der Produktion mit schnell abgenutzten Maschinen würde auf die Ware ein größerer Arbeitsaufwand übertragen, daher müsse jede Lohnsteigerung, oder was dasselbe ist, jede Gewinnverminderung den relativen Wert derselben steigern und umgekehrt. Auch die Verschiedenheit in der Länge des Zeitraumes, der notwendig ist, um eine Ware zu Markte zu bringen, beeinflusse die Wertschwankungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Grundgedanke aller dieser Beweisführungen ist etwa folgender. Durch Verwendung von Kapitalsgütern treffen die Ergebnisse früherer Produktionsprozesse mit einem gegenwärtigen Produktionsprozesse zusammen. Eine Verteuerung des Arbeitslohnes drückt den Unternehmergewinn des jetzigen Produktionsprozesses herab. Auf die in früheren Produktionsprozessen hergestellten Kapitalsgüter überträgt sich nun zwar die Verringerung des Unternehmergewinnes, nicht aber die Erhöhung des Arbeitslohnes, so daß dadurch der Wert der mit Kapitalsgütern hergestellten Ware sinkt, und zwar umsomehr, je länger und häufiger diese Kapitalsgüter in der Produktion verwendet werden. Damit gewinnt, wie Ricardo in einem Briefe an Mc. Culloch hervorhebt, die relative Zeitdauer, die verstreichen muß, bevor das Resultat der Arbeit auf den Markt gebracht werden kann, eine Bedeutung für den Wert neben den relativen Arbeitsmengen, die zu ihrer Herstellung erforderlich waren. Alle Fragen des fixen Kapitals gehören zu dieser Ursache der relativen Zeitdauer, die aber gegen die Hauptursache der relativen Arbeitsmenge stark zurücktritt. Vielleicht läßt sich der Gedankengang über diese Nebenursache an der folgenden schematischen Übersicht besser als an dem von Ricardo gewählten Beispiel veranschaulichen. Wir haben zwei Warenmengen A und B, deren Wert sich wegen der Gleichheit der auf sie aufgewendeten Arbeitsmengen gleichstellt. Die Zusammensetzung dieser aufgewendeten Arbeitsmengen sei aber verschieden, nämlich:

	Stehendes Kapital	umlaufendes Kapital	Unternehmergewinn	Wert in beliebigen Geldeinheiten:
	Maschinenverbrauch:	Arbeitslohn:	(10 %):	
Warenmenge A	500	1000	150	1650
„ B	1000	500	150	1650

Bei einer Änderung einer dieser Faktoren würden die Werte auch weiterhin gleichbleiben, wenn das Verhältnis zwischen Maschinenverbrauch und Arbeitslohn bei beiden Warenmengen dasselbe wäre. Nehmen wir aber eine Erhöhung des Arbeitslohnes um 5 % an. Die Folge davon wird sein, daß bei der Warenmenge A der Unternehmergewinn herabgedrückt wird, da sich ja nicht die Arbeitsmenge und dementsprechend auch nicht der Warenwert erhöht; da die Lohnerhöhung von 5 % bei Arbeitslöhnen von 1000 Geldeinheiten 50 ausmacht, so muß der Unternehmergewinn auf 100 Geldeinheiten oder auf 6,7 % (von 1500) sinken. Auf die Maschine überträgt sich aber nur die Verminderung des Unternehmergewinnes und nicht die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erhöhung des Arbeitslohnes. Die Folge davon ist eine kleine Verschiebung in den Werten der beiden Warenmengen, denn nunmehr stellen sich die Verhältnisse in folgender Weise:

	Stehendes Kapital Maschinenverbrauch:	umlaufendes Kapital (Lohnerhöhung 5%) Arbeitslohn:	Unternehmergewinn (Verminderung auf 6,7 %):	Wert in beliebigen Geldeinheiten:
Warenmenge A . . .	500	1050	ca. 100	1650
„ B . . .	1000	525	ca. 100	1625

Das Verhältnis zwischen Wert und Preis legen Smith und Ricardo folgendermaßen dar. Die Produktionskosten bilden den natürlichen Wert einer Ware, der letzten Endes entscheidet. Auf dem Markte kommt es aber vor, daß Angebot und Nachfrage aus dem Gleichgewichte kommen und daß es eine gewisse Zeit dauert, bis die Ware in größerer Menge beschafft wird, wenn sich die Nachfrage vergrößert hat, oder auf eine geringere Menge reduziert ist, wenn sich die Nachfrage vermindert hat. Angebot und Nachfrage bestimmen also den Marktwert und damit den Preis. Der Marktwert gravitiert aber ständig gegen den natürlichen Wert, denn jede Abweichung vom natürlichen Werte setzt Kräfte in Bewegung, welche sie korrigieren, ähnlich wie eine Wasserfläche immer ihrem Niveau zustrebt, auch wenn sie noch so stark von Wellen bewegt wird.

b) John Stuart Mill.

Ihre höchste Ausbildung hat die klassische Kostentheorie durch John Stuart Mill (1848, The Principles of Political Economy, Buch III) erfahren. Er selbst verkündet stolz: „happily, there is nothing in the laws of value which remains for the present or any future writer to clear up; the theory of the subject is complete." Die eigentliche Flut der Wertliteratur sollte doch erst kommen. Soweit konnte der Wahn selbst scharfsinnige Denker verblenden, weil sie in der Nationalökonomie wie in der Naturwissenschaft ewig giltige Gesetze zu finden glaubten.

Ihm zufolge bezeichnet die Nützlichkeit die äußerste Grenze, bis zu welcher sich der Tauschwert ausdehnen kann. Innerhalb dieser Grenze entscheidet die Schwierigkeit der Erlangung (difficulty of attainment). Diese Schwierigkeit kann aber verschieden sein, so daß drei Kategorien von Waren besonders zu betrachten sind. Die erste Kategorie wird von jenen, nur als Ausnahmen zu betrachtenden Waren gebildet, deren Vorrat absolut beschränkt ist,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wie Weine bestimmter Gebiete, alte Bildwerke, Bücher und Münzen, Grundstücke in befestigten oder sonst in der Ausdehnung beschränkten Städten usw. In solchen Fällen entscheidet nur Angebot und Nachfrage, doch werden die hierüber herrschenden Anschauungen richtiggestellt. Man dürfe nicht das Angebot mit der zum Verkaufe gestellten Warenmenge und die Nachfrage mit dem bloßen Wunsche nach Bedürfnisbefriedigung erklären, denn zwei so verschiedene Dinge könne man nicht in ein Verhältnis setzen. Die Nachfrage bestehe auch aus einer Warenmenge, freilich nicht aus einer fixen, sondern aus einer nach den Preisen schwankenden Warenmenge. Sei die Nachfrage größer als das Angebot, so steigen die Werte nicht etwa in dem Verhältnis, in welchem die Nachfrage das Angebot überragt, sondern so lange, bis der Wettbewerb der Käufer ein Gleichgewicht zwischen der angebotenen und der gefragten Menge hergestellt hat. In ähnlicher Weise werde bei einem Überschuß des Angebots der Wettbewerb der Verkäufer wirken. Man sollte daher nicht von einem Verhältnis, sondern von einer Gleichung zwischen Angebot und Nachfrage sprechen, denn sowie dieses Gleichgewicht der Mengen gestört werde, stelle es der Wettbewerb wieder her und zwar mit Hilfe des Wertes. Der Wert dieser Kategorie von Waren sei also derjenige, welcher der Nachfrage auf dem in Betracht kommenden Markte die Kraft gibt, den vorhandenen oder erwarteten Vorrat aufzunehmen.

In die zweite Kategorie gehören die Waren, deren Vorrat durch Neuherstellung beliebig vermehrt werden kann. Bei diesen beliebig vermehrbaren Waren bestimmen die Produktionskosten, einschließlich des gewöhnlichen Gewinnes, den notwendigen Wert oder Preis (necessary price). Unter diesem Preise wäre jede Produktion ein Verlust, den niemand tragen wolle, dieses Minimum sei aber gleichzeitig das Maximum, da der gegenseitige Wettbewerb ein Ansteigen des Gewinnes bei einer Produktion über das gewöhnliche Maß wirksam verhindert. Angebot und Nachfrage bestimmen nur die Abweichungen während jener Zeit, die notwendig ist, um die angebotenen und gefragten Mengen ins Gleichgewicht zu bringen. Das hauptsächliche und fast das einzige Kostenelement sei die Arbeitsmenge, denn auch die Kapitalsgüter, wie Rohstoffe, Werkzeuge, Gebäude, seien darauf zurückzuführen. Die Arbeitslöhne berühren im allgemeinen nicht den Wert, denn eine allgemeine Steigerung oder Ermäßigung derselben treffe alle Waren im Verhältnis der auf sie verwendeten Arbeitsmenge, ändere daher nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

das Verhältnis der Waren zu einander, welches man eben als Wert bezeichnet. Tatsächlich aber steigen und fallen die Arbeitslöhne in den verschiedenen Produktionszweigen nicht immer gleichzeitig, so daß sie für kürzere oder auch längere Zeiträume unabhängig von einander sind. Diese Verschiedenheiten, also nicht die absoluten, sondern nur die relativen Arbeitslöhne beeinflussen den Wert, doch bleibt dessen ungeachtet die Arbeitsmenge seine Hauptursache. In ähnlicher Weise kann auch der Gewinn bei einer allgemeinen Änderung nicht zur Geltung kommen, wohl aber bei einer relativen Verschiebung, wenn eine Produktion wegen der mit ihr verbundenen Gefahr, Mühe oder Unannehmlichkeit, wie z. B. die Pulvererzeugung und die Fleischhauerei, einen höheren Gewinn abwerfen muß, als er sonst üblich ist. Außerdem ergibt sich aber hier auch bei gleicher Gewinnrate eine Verschiedenheit in dem Maße, in welchem der Gewinn bei den verschiedenen Produkten kapitalisiert erscheint, denn je mehr Zeit die Produktion beansprucht und je mehr Maschinen verwendet wurden, desto mehr Kapitalsgewinn steckt in jedem Produkt. Nehmen wir zwei Fälle. Die Ware A werde mit 1000 £ hergestellt, die an Arbeitslöhnen für unmittelbare Arbeit gegeben werden, für die Ware B dagegen werden nur 500 £ für unmittelbare Arbeit, 500 £ dagegen für eine Maschine ausgegeben, die in einem einzigen Jahre vollständig verbraucht wird. Beide Waren werden mit einem Gewinn von 20% verkauft, kosten daher beide 1200 £. Bei der Ware A macht nun der Gewinn ein Sechstel des Wertes aus, bei der Ware B aber mehr, da der Wert der Maschine nicht bloß unmittelbare Arbeit verkörpert, sondern überdies noch einen Gewinn, so daß also auch ein Sechstel von 500 £ als Gewinn anzusehen ist. Die größere Dauerhaftigkeit des Kapitals habe dabei denselben Erfolg wie eine größere Höhe. Nehmen wir in dem besprochenen Falle an, daß die Maschine zur Herstellung der Ware B 5 Jahre dauert, ihre Abnutzung jährlich also nur mit 100 £ gerechnet wird. Die Ware B wird nun verkauft um Arbeitslohn 500 + Maschinenverbrauch 100 + Gewinn vom ganzen Kapital 200 = 800 £; der Gewinn nimmt in diesem Werte nicht mehr ein Sechstel, sondern ein Viertel ein. Außer diesen natürlichen und notwendigen Kostenelementen gebe es noch einige künstliche und zufällige, wie z. B. Steuern, die aber auch nur dann den Wert beeinflussen, wenn sie für die verschiedenen Produktionszweige ungleich sind.

In die dritte Kategorie gehören jene Güter, deren Produktion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwar vermehrbar, aber nur mit steigenden Kosten vermehrbar ist, wie die landwirtschaftlichen Produkte und Rohstoffe überhaupt, weil bei der Beschränktheit des Bodens bei jeder Erhöhung des Ertrages ein unverhältnismäßig höherer Aufwand dem Boden gewidmet werden muß. Da richte sich der Wert nach den Kosten jenes Teiles der Bedarfsdeckung, der mit dem größten Aufwande erzeugt und zu Markte gebracht wird.

James Mill und John Stuart Mill haben ferner eine eigene Theorie der internationalen Werte aufgestellt. Die Produktionskosten entscheiden über den Tauschwert einer Ware nur dann, wenn Arbeit und Kapital leicht übertragbar sind, denn diese Produktionsfaktoren suchen von selbst den Ort der günstigsten Verwendung auf. Zwischen den einzelnen Ländern bilden jedoch Verschiedenheiten der Sprachen und Staatseinrichtungen, noch mehr aber klimatische Verhältnisse und Entfernungen große Hindernisse für eine solche Übertragung, so daß also dauernde Differenzen in den Arbeitslöhnen und Gewinnen der einzelnen Teile der Welt nebeneinander bestehen. Bei einem internationalen Austausch geben dann nicht die absoluten, sondern die vergleichsweisen Kosten den Ausschlag für den Wert, d. h. der Wert einer importierten Ware ergibt sich nicht aus den Kosten, welche im Ursprungslande auf die Herstellung derselben verwendet wurden, sondern aus den im eigenen Lande entstandenen Kosten jenes Exportartikels, mit welchem dieser Import bezahlt wurde. Wenn England mit demselben Aufwand 10 Ellen Tuch und 15 Ellen Leinwand und Deutschland 10 Ellen Tuch und 20 Ellen Leinwand erzeugt, so würde sich bei der Beschränkung jedes Landes auf den Binnenhandel das Wertverhältnis zwischen Tuch und Leinwand in England auf $10 = 15$ und in Deutschland auf $10 = 20$ stellen. Wenn sie aber untereinander tauschen, so bekommt England für sein Tuch mehr Leinwand in Deutschland als daheim und Deutschland für seine Leinwand mehr Tuch in England als daheim. Würde sich bei diesem Tausche das Wertverhältnis wie 10 Ellen Tuch aus England = 15 Ellen Leinwand aus Deutschland stellen, so hätte Deutschland den gesamten Vorteil, weil es nun mit 15 Ellen Leinwand das bekäme, was es im Inlande nur mit 20 Ellen kaufen kann. Wäre das Wertverhältnis wie 10 Ellen Tuch Englands = 20 Ellen Leinwand aus Deutschland, so hätte England den gesamten Vorteil, weil es für 20 Ellen Leinwand nur 10 Ellen Tuch herzugeben brauchte, während es im Inlande entsprechend dem Verhältnis von $10 : 15$ ein Drittel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr aufwenden müßte. Der internationale Wert wird sich also innerhalb dieser beiden Grenzen feststellen, denn 10 Ellen Tuch werden in diesem Falle nie für mehr als 20 und nie für weniger als 15 Ellen Leinwand gegeben werden. Der Punkt dieser Fixierung werde von den beiderseitigen Konsummengen abhängen, weil berücksichtigt werden müsse, daß nicht jede Preisermäßigung oder Preiserhöhung eine perzentuell gleiche Veränderung der Konsummenge nach sich ziehe. Weiteres müsse berücksichtigt werden, daß nicht zwei, sondern viele Länder, und nicht bloß in zwei, sondern in vielen Waren im Tausche stehen, wobei ein Land auf das andere und eine Ware auf die andere zurückwirkt. Daraus lasse sich das Gesetz der Gleichung der internationalen Nachfrage (equation of international demand) ableiten, welches folgendermaßen lautet: Das Produkt eines Landes wird mit dem Produkte andrer Länder zu einem Werte getauscht, wie er notwendig ist, damit der gesamte Export des Landes durch den Import genau gedeckt wird. Dieses Gesetz sei nichts anderes als die Anwendung des allgemeinen Wertgesetzes von Angebot und Nachfrage. Da das Angebot des einen zugleich die Nachfrage nach der Ware des andern sei, so könne man von einer gegenseitigen Nachfrage sprechen.

c) Karl Rodbertus.

In scharf einseitiger Weise wurde die Arbeitswerttheorie von Karl Rodbertus-Jagetzow ausgebildet (1842, Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände), wobei es ihm aber weniger um die Feststellung eines tatsächlichen Zustandes, als vielmehr um die Konstruierung einer idealen Volkswirtschaft zu tun war. Er suchte nicht aus wissenschaftlichen Untersuchungen ein politisches Ziel, sondern umgekehrt zu dem vorgesteckten politischen Ziel die geeigneten wissenschaftlichen Begründungen. „Das Hauptziel meiner Untersuchungen", so sagt er selbst, „wird sein, den Anteil der arbeitenden Klassen am Nationaleinkommen zu erhöhen und zwar auf einer soliden, den Einwirkungen der Wechselfälle des Verkehrs entzogenen Grundlage. Ich will diese Klasse ebenfalls an dem Fortschritt der Produktivität teilnehmen lassen, und jenes Gesetz aufheben, das sonst einst für unsere Zustände tödlich werden dürfte, das Gesetz nämlich, daß die Arbeiter, die Produktivität mag noch so sehr zunehmen, immer wieder durch die Gewalt des Verkehrs auf einen Lohnsatz zurückgeworfen werden, der nicht den notwendigen Unterhalt übersteigt. . ."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Er weist zunächst nach, daß alle wirtschaftlichen Güter Arbeit kosten, und nur Arbeit kosten. Er unterscheidet zu diesem Zwecke zwischen Sachen von Brauchbarkeit, Sachen von Wert und Gütern. Brauchbarkeit ist die vom Menschen erkannte Tauglichkeit einer Sache, als Mittel zur Erreichung irgend eines Zweckes dienen zu können. Sie ist eine den Sachen selbst innewohnende Eigenschaft und unabhängig davon, ob sich der Mensch schon einen Verwendungszweck für dieselben vorstellt. Eine Sache von Wert ist jene brauchbare Sache, nach der bereits ein Bedürfnis in dem Menschen besteht. Ein Gut ist schließlich nur jene Sache von Wert, die in eine solche „physische Unmittelbarkeit zum Menschen" gesetzt ist, daß sie die Erreichung des Verwendungszweckes gestattet, die sich also im „wirtschaftlichen Besitz" befindet. Dieser wirtschaftliche Besitz ist wohl zu unterscheiden von dem rechtlichen Besitz. Der Besitzer eines Waldes z. B. ist dies nur im rechtlichen Sinne, im wirtschaftlichen Sinne aber erst dann und nur insoweit, als er dort für sich Bäume gefällt und Holz geschlagen hat. Güter sind also besessene Dinge von Wert, die ihrerseits wieder nur einen Teil aus der Menge der brauchbaren Dinge bilden. Die Natur hat aber sehr wenige Güter in eine solche Unmittelbarkeit gestellt, daß sie, wie Luft und Licht, durch die bloß organischen Funktionen des Körpers genossen werden können. Fast alle müssen erst durch eine Tätigkeit in diese Unmittelbarkeit versetzt werden, nämlich durch Arbeit. Zwei selbständige Reiche stehen sich da gegenüber, das der Natur und das des Geistes. Ein Aufwand ist nur notwendig, um die Dinge aus der Natur herüberzuholen. Das Material leiht die Natur, ist also nicht zu den dem Menschen erwachsenden Kosten zu rechnen. Der Anteil des Geistes an der Produktion ist auch nie ein Aufwand, denn „die Idee, die er zum Gute leiht, ist so wenig beschränkt und vernutzbar als seine Leitung der Arbeit". Der durch Material und Werkzeuge verursachte Kostenaufwand lasse sich ebenfalls in Arbeit auflösen; man müsse eben die jetzige und die frühere, die auf Werkzeuge verbrauchte nur nach Maßgabe ihrer Abnutzung, zusammenzählen. Die Unterhaltsmittel lassen sich zwar auch in Arbeit auflösen, seien aber nicht zu den Kosten des Gutes zu rechnen, da der Mensch die Güter erarbeitet, um davon zu leben, nicht aber lebt, um Güter zu erarbeiten.

Zu den Kosten eines Gutes sei nur die mittelbar und unmittelbar aufgewendete Arbeit zu rechnen, nicht aber der Arbeitslohn, auch nicht Rente und Profit. Zu Beginn jeder Unternehmung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

müssen wohl Material und Werkzeuge, sowie ein Vorrat von Mitteln vorhanden sein, aus dem sich der Arbeiter während der Produktion erhält oder aus dem er dafür gelohnt wird. Kapital im eigentlichen Sinne werde aber nur aus dem Vorrat von Material und Werkzeugen gebildet. Die Unterhaltsmittel seien nur produziert, damit davon gelebt werde, nicht, damit sie die Kraft geben, weiter zu produzieren; sie sind als Einkommen der Periode zu betrachten, in welcher sie hergestellt sind. Im Zustande der Teilung der Arbeit ist aber beim Beginn einer Produktion gar kein naturaler Vorrat von Unterhaltsmitteln vorhanden, sondern der Arbeiter werde mit den gleichzeitig hergestellten Unterhaltsmitteln gelohnt. Der Arbeitslohn sei Anteil am Produkt, also selbst Produkt der Periode, für welche gelohnt wird. Der Vorrat, den der einzelne Arbeiter haben müsse, wenn er in die Produktion eintritt, könne auch nicht unter die Kosten gerechnet werden, weil er Verbrauchsvorrat aus einer früheren Periode darstellt, also als Einkommen und nicht als Kapital zu betrachten ist. Werde der Arbeitslohn nicht in Naturalien, sondern in Geld gezahlt, so müsse bei Beginn der Produktion nur ein Vorrat von Zirkulationsmitteln vorhanden sein, der vorläufig auch keinen wirklich vorhandenen von Gütern repräsentiert und repräsentieren soll, sondern die Anteile des künftigen Produkts, zu deren Liquidation er dient. Grund- und Kapitalwerte seien Anteile am Produkt selbst, und es dürfte wohl unpassend sein, Kosten desselben zu nennen, was seine Bruchteile sind.

Wenn sonach die Güter nichts als Arbeit kosten, so ist in der Zeit ein Maß für diese Kosten gegeben, denn die Arbeitszeit, während welcher das Gut durch Arbeit hergestellt wird, sei der Kostenbetrag. Zwar sei die Arbeit in den einzelnen Produktionszweigen an Intensität verschieden, denn sie erfordere nicht überall gleiche Kraftanstrengung, dies hindere aber nicht, sie in der Idee überall für gleich anzunehmen. Wenn daher der Wert der Güter immer dem nach Arbeit berechneten Kostenbetrage gleich wäre, würde Arbeit der beste Maßstab des Wertes sein. Rodbertus untersucht eingehend den Begriff des Maßstabes und meint, das sei nichts anderes als ein zur Anschauung gebrachter und zur Einheit erhobener Teil der Maßgröße selbst, für die er gelten soll. Messen sei nichts anderes als eine gegebene Maßgröße mit einem zur Anschauung gebrachten und zur Einheit erhobenen Teil ihrer selbst vergleichen. Der Wert sei nun das Quantitätsverhältnis, in dem ein Gut gegen viele andere gilt, als Maß aufgefaßt, sei also eine aus einer großen Zahl von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gleichungen (1 Scheffel Roggen = 1 Elle Tuch = 4 Pfund Butter = 32 Quart Milch usw.) bestehende Einheit. Ein wirklicher Maßstab des Wertes könnte also nur ein Teil dieser unmöglich ganz zu erfassenden Einheit sein. Dabei könnte dieser Maßstab nur bei gleichartigen Bedarfsverhältnissen verwendet werden, denn wo statt Roggen, Tuch und Butter die Menschen ihre Bedürfnisse mit Reis, Baumwollzeugen und Öl befriedigen, hätte sich die aus den vielen Gleichungen bestehende Einheit geändert, wäre also auch der aus ihr abstrahierte Maßstab anders. In den meisten Fällen wolle man aber den Wert der Güter nicht messen, sondern nur verschiedene Gütermengen hinsichtlich ihres Wertes vergleichen. Es handle sich dann nicht um absolute, sondern um relative Maßgrößen. Zur Vergleichung zweier gleichartiger Maßgrößen sei allerdings auch ein gemeinschaftlicher Maßstab notwendig, aber es genüge ein Maß, das „mit dem Werte des Gutes stets gleichsam parallel läuft, ihn deckt, oder in geradem Verhältnis zu ihm steht". Das sei nun ein selbständiges, vom Wert völlig verschiedenes Maß, das in seinen Teilen seine eigenen Maßstäbe besitzt. Auch das Thermometer gebe keineswegs die Größe der Wärme selbst an, sondern nur Verhältnisgrößen von Ausdehnungen des Queckſilbers, aus denen wir auf die verhältnismäßigen Größen der Wärme selbst schließen. Heute seien die Edelmetalle ein solches Surrogatmaß des Wertes, aber ihr Wert schwanke nach der Höhe der eigenen Kosten im Laufe der Zeit. Ein an sich unveränderliches Maß wäre dagegen die Arbeitszeit. Zwar werden zu derselben Zeit dieselben Güter nicht notwendig unter gleichen Produktivitätsverhältnissen hergestellt, aber die Konkurrenz des Marktes gleiche diese Verschiedenheiten für den Wert aus, so daß man also annehmen müsse, daß die Güter derselben Art zu derselben Zeit gleichviel Arbeit enthalten. In einem Zustande, in welchem der Wert der Güter immer dem nach Arbeit berechneten Kostenbetrage gleich wäre, ließe sich daher ein neues Geld ins Leben rufen, das allen Anforderungen als Zirkulationsmittel und Preismaß entspricht, und doch weder selbst ein sachliches Gut ist, noch sich, wie das heutige Papiergeld, auf ein sachliches Geld bezieht. Die wesentliche Aufgabe des Geldes bestehe darin, bei der heutigen Arbeitsteilung jedem Teilnehmer an der gesamten Produktion eines Landes den ihm gebührenden Anteil an den erarbeiteten Gütern zu vermitteln; es sei Liquidationsmittel der Arbeitsteilung. Ein solches Mittel müsse zwei Bedingungen erfüllen: es müsse erstens imstande

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sein, den Wert des Produktes auszudrücken, das jemand in den Verkehr geliefert hat, zweitens müsse es Sicherheit gewähren, daß der Wert, auf den es lautet, wirklich im Verkehr vorhanden ist. Diese Bedingungen erfülle das Geld durch seine Warenqualität. Sie können aber auch bei einem bloßen Zettel erfüllt werden, wenn die Voraussetzung verwirklicht ist, daß der Wert der Güter immer mit dem kostenden Arbeitsbetrag zusammenfällt. Diese Voraussetzung wäre aber nur verwirklicht in einem Zustande ohne rentierendes Eigentum, wenn aller Boden und alles Kapital dem Staate gehört.

d) Karl Marx.

Seine eingehenden Untersuchungen in dem dreibändigen Werk „Das Kapital" (1867—1894) hat Marx auf eine eigene Werttheorie gegründet. Der Tauschwert, so sagt er, erscheine zunächst als das Mengenverhältnis, nach welchem sich Gebrauchswerte einer Warenart gegen Gebrauchswerte einer anderen Warenart (1 hl Weizen = 2 dz Eisen) austauschen. Dieses Verhältnis wechsle beständig nach Zeit und Ort und sei von dem Gebrauchswert selbst sehr verschieden. Die Gleichung besage aber, daß in den verglichenen verschiedenartigen Dingen etwas Gemeinsames von derselben Größe existiert. Dieses Gemeinsame sei die auf die Herstellung der Waren verwendete abstrakt menschliche Arbeit, d. h. die Menge menschlicher Arbeitskraft ohne Rücksicht auf die Form ihrer Verausgabung. Es komme aber nicht auf den tatsächlichen Arbeitsaufwand an, der je nach Geschick und Fleiß der einzelnen Individuen naturgemäß schwankt, sondern auf die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, d. i. Arbeitszeit, „erheischt um irgendeinen Gebrauchswert mit den vorhandenen gesellschaftlich-normalen Produktionsbedingungen und dem gesellschaftlichen Durchschnittsgrad von Geschick und Intensität der Arbeit darzustellen". Die Wertgröße einer Ware bliebe also konstant, wenn die zu ihrer Herstellung erforderliche Arbeitszeit konstant bliebe. Das erforderliche Maß der Arbeitszeit ändere sich aber mit jedem Wechsel in der Produktivkraft der Arbeit, die bestimmt sei „durch den Durchschnittsgrad des Geschickes der Arbeiter, die Entwicklungsstufe der Wissenschaft und ihrer technologischen Anwendbarkeit, die gesellschaftliche Kombination des Produktionsprozesses, den Umfang und die Wirkungsfähigkeit der Produktionsmittel, und durch Naturverhältnisse". Eine erhöhte Fruchtbarkeit der Arbeit vermindere die Wertgröße, weil sie die zur Produktion notwendige Arbeitszeit herabsetzt. Größen verschiedener

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dinge werden eben erst quantitativ vergleichbar durch die Reduktion auf dieselbe Einheit, hier also die Arbeitszeit.

Durch das Geld werden die Waren nicht kommensurabel. Erst wenn die Waren durch die in ihnen vergegenständlichte menschliche Arbeit kommensurabel sind, können sie ihre Werte in derselben spezifischen Ware messen, die daher als Geld betrachtet wird. Das Geld verrichte zwei ganz verschiedene Funktionen: als Maß der Werte sei es die gesellschaftliche Inkarnation der menschlichen Arbeit, als Maßstab der Preise dagegen ein festgesetztes Metallgewicht; als Maß der Werte verwandle es die Werte der Waren in vorgestellte Goldmengen, nämlich in Preise, als Maßstab der Preise messe es diese Goldmengen.

Die einfache Warenzirkulation diene nur der menschlichen Bedürfnisbefriedigung. Durch das Dazwischentreten des Geldes entstehe aber in diesem eine eigene Umlaufsbewegung, so daß sich Warenzirkulation und Geldzirkulation gegenüberstehen und vielfach kreuzen. Bei der Geldzirkulation werde aber von dem Einzelnen immer mehr Geld herausgenommen, als hineingeworfen wurde. Der für die Warenproduktion vorgeschossene Wert erhalte sich nicht nur, sondern vermehre sich, setze einen Mehrwert zu. Marx untersucht nun die Entstehung dieses Mehrwertes. Die kapitalistische Produktionsweise trenne den Kapitalisten, der über die Produktionsmittel verfügt, von dem Arbeiter, der seine Arbeitskraft nur verwerten kann, indem er sie dem Kapitalisten verkauft. Die Minimalgrenze des Wertes der Arbeitskraft werde gebildet durch den Wert *jener Warenmasse, ohne deren tägliche Zufuhr der Mensch als* Träger dieser Arbeitskraft nicht leben kann, also durch den Wert der physisch unentbehrlichen Lebensmittel. Der eigentümliche Charakter der Arbeitskraft als Ware aber sei es, daß mit dem Abschluß des Kaufvertrages der Gebrauchswert noch nicht in die Hände des Käufers übergegangen ist, denn dieser Gebrauchswert besteht erst in der nachträglichen Kraftäußerung. Da aber der Kapitalist alleiniger Herr des später erzeugten Produktes ist, so gelingt es ihm, aus dem Arbeiter mehr Arbeitskraft herauszuziehen, als er ihm bezahlt hat. Nehmen wir an, die zur Erhaltung des Arbeiters notwendigen Lebensmittel repräsentieren sechs Stunden gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit oder, in Geld ausgedrückt, drei Mark. Der Arbeiter kann also seine Arbeitskraft schon für drei Mark täglich verkaufen. Der Kapitalist ist nun in der Lage, dem Arbeiter täglich nur drei Mark zu zahlen, ihn aber nicht sechs,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sondern vielleicht zwölf Stunden arbeiten zu lassen. Die erste Hälfte des Arbeitstages deckt bereits den Lohn, die zweite Hälfte des Arbeitstages aber schafft dem Kapitalisten einen Mehrwert, nämlich einen Ertrag auf Kosten des Arbeiters.

Die lebendige Arbeit habe eine doppelte Aufgabe, denn sie müsse nicht bloß Wert zusetzen, sondern auch Wert erhalten, nämlich den Wert, der durch frühere Arbeit geschaffen wurde und nun in Form von Produktionsmitteln in den Produktionsprozeß übergeht. Rohmaterial und Hilfsstoffe (Kohle, Schmieröl usw.) geben ihren Gesamtwert, die Arbeitsmittel (Werkzeuge, Maschinen, Gebäude usw.) dagegen, da sie sich nur allmählich abnutzen, nur einen Teilwert an den neuen Produktionsprozeß ab. Der Teil des vorgeschossenen Kapitals, der sich in Produktionsmitteln überhaupt (Rohmaterial, Hilfsstoffe, Arbeitsmittel) umsetzt, verändert aber seine Wertgröße im Produktionsprozesse nicht, denn er überträgt sich nur auf den Wert des neuen Produktes. Marx nennt ihn das konstante Kapital. Der in Arbeitskraft umgesetzte Teil des vorgeschossenen Kapitals reproduziert aber nicht bloß sein eigenes Äquivalent, sondern noch einen Überschuß, den Mehrwert. Er heißt daher variables Kapital. Das vorgeschossene Kapital C zerfalle also in das konstante Kapital c (für Produktionsmittel) und in das variable v (für Arbeitskraft). Der am Ende des Produktionsprozesses resultierende Warenwert sei dann $c + v + m$, wo m den Mehrwert bezeichnet. Der Mehrwert m ist aber bloß die Folge der Wertveränderung im variablen Kapital v, von dem konstanten Kapital c könne man hiebei absehen. Das Verhältnis des Mehrwerts zur Arbeit $\frac{m}{v}$ sei die Rate des Mehrwerts. Den Kapitalisten interessiere aber nicht dieses Verhältnis, sondern das Verhältnis des Mehrwerts zu dem gesamten Kapitale $\frac{m}{c + v}$; das sei die Profitrate. Infolge der verschiedenen organischen Zusammensetzung des Kapitals (c : v) müßte sich der Profit in den verschiedenen Produktionszweigen sehr ungleich stellen, aber infolge der Konkurrenz, welche das Kapital aus der Sphäre mit niedriger Profitrate in eine solche mit höherer Profitrate drängt, ergibt sich ein Durchschnittsprofit, der dann jedem Kapital zugerechnet wird, auch wenn es selbst nicht zur Bildung des Mehrwertes beigetragen hat. Nach Marx entsteht der Mehrwert nur im Produktionsprozeß, nicht in dem sich anschließenden Zirkulationsprozeß der Ware, so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

daß das reine Kaufmannskapital nicht Mehrwert erzeugt, an der in einem Lande geschaffenen Gesamtmasse des Mehrwertes aber in gleichem Verhältnis mit dem industriellen Kapital teilnimmt.

Somit erhalten wir verschiedene Werte und Preise. Der Kostpreis (c + v) bietet dem Kapitalisten nur den Ersatz der tatsächlichen Kapitalsauslagen. Der Produktionspreis ergibt sich aus dem Kostpreis unter Zuschlag des Durchschnittsprofits nach dem zu bestimmter Zeit und an bestimmtem Ort geltenden Perzentverhältnis (c + v + p). Davon sei aber wieder zu unterscheiden der Marktwert und der Marktpreis. Innerhalb eines Produktionszweiges gleichen sich die durch die Verschiedenheit der Produktionskosten in den einzelnen Unternehmungen gegebenen individuellen Warenwerte infolge der gegenseitigen Konkurrenz zu einem Durchschnittswert innerhalb dieser Produktionssphäre aus; das sei der Marktwert. Nun stehen aber die Marktwerte der Waren verschiedener Produktionszweige auch unter einander in Konkurrenz bezüglich ihres Anteiles an dem allgemeinen Profit. Da kann es nun vorkommen, daß in einem Produktionszweige der tatsächliche Marktpreis über oder unter dem Marktwerte steht, im allgemeinen würde aber der Durchschnitt der wirklichen Marktpreise mit dem Marktwerte zusammenfallen.

e) Die neueren Kostentheorien.

Eine bemerkenswerte Modifikation der Arbeitswerttheorie hat Leo von Buch (Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren. Leipzig 1896) vorgenommen. Er stimmt mit Marx darin überein, daß die wertbildende Substanz aller Waren die in ihnen verkörperte abstrakt menschliche Arbeit ist, meint aber, daß für die Wertgröße nicht bloß die Dauer, sondern auch die Intensität der zur Herstellung verausgabten Arbeit maßgebend sei. Unter Arbeitsintensität sei das Verhältnis der Menge der behufs Arbeitsverrichtung verausgabten Energie zur Zeitdauer der Verausgabung derselben zu verstehen. Sie werde von natürlichen Verhältnissen (Klima, Vererbung usw.), aber auch von sozialen Bedingungen (Bildung, Ernährung, Hygiene usw.) beeinflußt. Marx habe Unrecht mit der Behauptung, daß die komplizierte Arbeit als potenzierte einfache Arbeit zu betrachten sei, so daß ein kleineres Quantum komplizierter Arbeit einem größeren Quantum einfacher Arbeit gleich käme. Die Arbeit des gemeinen und des geschickteren Arbeiters sei ein ganz identischer Prozeß; deshalb könne auch einfache Arbeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

intensiver sein als komplizierte. Man müsse daher strenge unterscheiden zwischen Quantum Arbeit und Quantum Arbeitszeit; nicht das letztere, sondern das erstere bestimme den Wert. Zwar berücksichtige Marx stellenweise die Produktionskraft, indem er erklärt: „Die Wertgröße einer Ware wechselt direkt wie das Quantum und umgekehrt wie die Produktionskraft der sich in ihr verwirklichenden Arbeit." Unter Produktionskraft verstehe er aber nicht bloß die inneren Einflüsse, die in der Arbeitsintensität zum Ausdruck kommen, sondern auch die äußeren Einflüsse, wie insbesondere Vervollkommnung der Produktionswerkzeuge und Organisation der Arbeit. Die Wertgröße stehe aber nicht im umgekehrten, sondern im direkten Verhältnisse zur Arbeitsintensität. (Dieser Zwiespalt erklärt sich eben daraus, daß Marx unter Wertgröße bloß die Dauer der Arbeitszeit, Buch dagegen das Arbeitsquantum versteht.) Die äußeren Einflüsse wirken auf die Wertgröße nur insofern ein, als sie die Menge der zur Herstellung einer Ware notwendigen Arbeit vermindern und andererseits den Wert um die Abnützung des Produktionsmittels vergrößern. Das sei aber nur eine Erklärung der Tatsache selbst, nicht eine Bestimmung der Wertgröße, die sich weder auf die natürliche, noch auf die technische Produktivkraft der Arbeit zurückführen lasse.

Die meisten neueren Nationalökonomen, welche sich der klassischen Kostentheorie anschlossen, suchen deren Einseitigkeit zu mildern und kommen dabei bezeichnenderweise immer auf ein „höheres" oder „allgemeineres" Gesetz von Angebot und Nachfrage, welches das Produktionskostengesetz in sich schließt. Alfred Marshall (Principles of Economics, London 1890, 5. Aufl. 1907; Deutsche Übersetzung nach der 4. Aufl. Stuttgart und Berlin 1905) verteidigt Ricardo, indem er darauf hinweist, daß dieser den Wert nicht lediglich auf die Produktionskosten zurückgeführt habe, sondern auch den Gewinn und die Verwendungsdauer des Kapitals berücksichtigt habe. Auch die Nützlichkeit habe er nicht übersehen. Er bestreite nur, daß ein Gut wertvoll sei im Verhältnis seiner Nützlichkeit. „Das wäre richtig", so schreibe er in einem Briefe an Malthus, „wenn nur die Käufer den Güterwert zu bestimmen hätten, dann ließe sich in der Tat erwarten, daß alle Menschen für die Dinge einen Preis zu zahlen bereit wären, der ihrer Wertschätzung der Dinge entspricht. Tatsächlich aber haben die Käufer bei der Preisregulierung am wenigsten dreinzureden. Sie geschieht ganz durch die Konkurrenz der Verkäufer ...." „Es ist das Angebot,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

das den Wert regelt, und das Angebot selbst wird durch die relativen Produktionskosten geregelt. Unter den Produktionskosten sind sowohl der Wert der Arbeit wie der Gewinn zu verstehen." Auch Mill erkläre bei Besprechung der Waren, die zusammenhängende Produktionskosten haben: „da die Produktionskosten uns hier im Stiche lassen, so müssen wir auf ein Wertgesetz zurückgehen, das den Produktionskosten vorangeht und fundamentaler ist: auf das Gesetz von Nachfrage und Angebot." Das „Produktionskostenprinzip" und das Prinzip des „Grenznutzens" erklärt Marshall als „zusammengehörige Bestandteile des einen, alles beherrschenden Gesetzes von Angebot und Nachfrage." Bald trete das eine und bald das andere Prinzip stärker hervor, doch könne man die allgemeine Regel aufstellen, daß, je länger der betrachtete Zeitraum sei, desto stärker der Einfluß der Produktionskosten auf den Wert sich geltend machen werde.

Ganz im Fahrwasser der klassischen Kostentheorie befindet sich noch Achille Loria (Corso completo di Economia politica, Turin 1910), der Kosten und Wert identifiziert und sie aus der in der Sache verkörperten Arbeitsmenge erklärt („il costo e il valore di un oggetto sono rappresentati dalla quantità di lavoro complesso in esso racchiuso"). Diese Arbeitsmenge summiere sich aus der auf den Gegenstand direkt und der zur Herstellung des hierfür notwendigen Kapitals aufgewendeten Arbeit, mit letzterem Betrage sei aber noch der Gewinnsatz zu multiplizieren, so daß sich für den Normalwert die Formel ergibt: Wert = Arbeit + (Kapitalsarbeit × Gewinn).

Christian Cornélissen (Théorie de la valeur, Paris 1903) unterscheidet bereits außer dem Tauschwert und dem Gebrauchswert, der den Nutzen des Verbrauchers angibt, noch einen Kostenwert, der die Aufwendungen des Erzeugers zusammenfaßt, führt aber den Tauschwert in der Hauptsache doch auf die Produktionskosten zurück. Der Käufer treffe in der Regel die vom Produzenten bestimmten Preise fertig an, könne nun durch seine subjektive Wahl einen gewissen Einfluß auf den Preis ausüben, aber doch nur einen solchen sekundärer Natur. Nur ausnahmsweise und für gewisse Kategorien von Waren werde sich der Tauschwert auf Grund des Gebrauchswertes bilden, so für Waren, die einer Reproduktion nicht fähig sind, wie antike Meisterwerke, alte Münzen usw.

Adolph Wagner (Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1907)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

unterscheidet bei den Grundbegriffen zwischen dem rein ökonomischen Standpunkt, der sich aus dem Verhältnis des Menschen zur äußeren Natur überhaupt ergibt, und dem historisch-rechtlichen oder sozialen Standpunkt, der die Einzelmenschen, Klassen, Völker in ihren Beziehungen zu einander betrachtet, und meint, daß Gebrauchswert und Tauschwert keine Korrelate sind, weil der erstere ein rein ökonomischer und der letztere ein historisch-rechtlicher Begriff ist. Im System der freien Konkurrenz gravitiere der Dauerpreis der Einheit einer Produktenmenge nach der Höhe der jeweilig gesellschaftlich notwendigen einzelwirtschaftlichen Produktionskosten, bezw. im Zeitverlaufe die Vorgänge betrachtet, der betreffenden Reproduktionskosten. Als Kosten sei anzusehen die gesellschaftlich notwendige Menge an Arbeitswert, nach den normalen Vergütungssätzen (Löhnen, Gehalten) berechnet, jedoch unter Hinzufügung der notwendigen Vergütungen für Unternehmer und Kapital. Die Dauer des Prozesses, in welchem sich die Produktionskosten in der Praxis im Preise durchsetzen, sei aber häufig eine lange, da sich viele Hindernisse entgegenstellen, wie die Schwierigkeit des Wechsels von Betrieb und Kapitalsanlage, stellenweise verminderte Konkurrenz, ungleiche Profitrate usw.

3. Kritik der Kostentheorien.

a) Spezielle Einwendungen gegen die Arbeitswerttheorie.

Die älteren Vertreter der Arbeitswerttheorie sind zu ihren Folgerungen durch eine Veranschaulichung primitiver Wirtschaftszustände gelangt, indem sie sich vorstellten, daß in der Mühe, welche die Aneignung eines Naturstoffes zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung verursacht, der eigentliche Ursprung des Wertes zu suchen ist. Den späteren Vertretern, Rodbertus und Marx, schien aber diese Meinung deshalb sympathisch, weil sie ihnen angesichts der durch die Fabriksindustrie hervorgerufenen Umwälzungen die Möglichkeit gab, zugunsten der arbeitenden Klassen einzutreten, die Theorie also bestimmten wirtschaftspolitischen Zwecken dienstbar zu machen. Der Begriff der Arbeit wurde dabei sogar eingeschränkt auf die physische Arbeit. Rodbertus stellt das Reich der Natur und das Reich des Geistes gegenüber und erblickt nun die wirtschaftliche Tätigkeit ausschließlich in der physischen Anstrengung, die notwendig ist, um die tauglichen Sachen aus der Natur herüberzuholen und sie in die physische Unmittelbarkeit des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Menschen zu bringen. Das Material leihe die Natur unentgeltlich her, gehöre also nicht unter die Kosten, der menschliche Geist nütze sich aber durch die Arbeit auch nicht ab, sei also ebenfalls nicht als Kostenelement anzusehen. Auch Marx erklärt, ohne daß ihm die Darstellung von Rodbertus bekannt war: „Die Arbeit ist zunächst ein Prozeß zwischen Mensch und Natur, ein Prozeß, worin der Mensch seinen Stoffwechsel mit der Natur durch seine eigne Tat vermittelt, regelt und kontrolliert. Er tritt dem Naturstoff selbst als eine Naturmacht gegenüber. Die seiner Leiblichkeit angehörenden Naturkräfte, Arme und Beine, Kopf und Hand, setzt er in Bewegung, um sich den Naturstoff in einer für sein eigenes Leben brauchbaren Form anzueignen."

Diese Theorie schaltet den zweiten Produktionsfaktor neben der Arbeit, nämlich das Kapital, wohl nicht aus dem Produktionsprozesse, jedoch aus dem Wertbildungsprozesse vollständig oder fast vollständig dadurch aus, daß sie ihn ebenfalls auf physische Arbeit zurückführt. Ricardo weist dem Kapital noch eine, allerdings ganz untergeordnete Rolle bei der Wertbildung zu. Seiner Ansicht nach wirken im modernen Produktionsprozesse mit: lebendige Arbeit, in den Maschinen und sonstigen Kapitalsgütern aufgespeicherte Arbeit, außerdem aber noch der in diesen Kapitalsgütern aufgespeicherte Unternehmergewinn. Der eigentliche Kapitaleinfluß beschränkt sich also von vornherein auf den in den Kapitalsgütern aufgespeicherten früheren Unternehmergewinn, der zwar auch als Unternehmerlohn ausgelegt werden könnte, in diesem Zusammenhange aber tatsächlich nicht so aufgefaßt wird, da keinerlei geistige Tätigkeit unter den Kostenelementen erscheint. Aber auch dieser bescheidene Kapitaleinfluß soll nur in Ausnahmsfällen zur Geltung kommen, nämlich nur dann, wenn sich das Verhältnis zwischen stehendem und umlaufendem Kapital verschiebt und gleichzeitig eine Änderung der Löhne eintritt, da Arbeitslohn und Unternehmergewinn bezüglich ihrer Höhe von einander abhängig sind. Rodbertus löst bereits die Kapitalsgüter restlos in Arbeit auf. Das Material kommt überhaupt als Kostenelement erst in Betracht, wenn es durch Arbeit in Besitz genommen ist; dann sei es aber nichts anderes als das Gut selbst auf irgend einer seiner Stufen der Vollendung. Man müsse die das Gut unmittelbar fertigende Arbeit mit der auf das Material aufgewendeten Arbeit, also die jetzige und die frühere Arbeit, zusammenrechnen. Auch der Teil des Werkzeugs, der durch die Produktion eines Gutes ab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

genutzt wird, lasse sich auf Arbeit reduzieren, denn er sei gleich dem aliquoten Teil der ganzen Arbeit, welche das Werkzeug gekostet hat. Einen gleich radikalen Standpunkt nimmt auch Marx ein. Seiner Ansicht nach bezweckt die Arbeit die Herstellung eines Gebrauchswertes, das Produkt sei „ein durch Formveränderung menschlichen Bedürfnissen angeeigneter Naturstoff" (Bd. I, 5. Aufl., S. 143). Als Rohstoffe, Hilfsstoffe, Maschinen usw. erscheinen die hergestellten Produkte zugleich als Arbeitsgegenstände für einen neuen Produktionsprozeß. Der Arbeiter setzt dem Arbeitsgegenstande durch Zusatz eines bestimmten Quantums von Arbeit neuen Wert zu. Diese Arbeit sei eine doppelseitige: in einer Eigenschaft schaffe sie Wert, in einer anderen erhalte oder übertrage sie Wert. „Es ist also eine Naturgabe der sich betätigenden Arbeitskraft, der lebendigen Arbeit, Wert zu erhalten, indem sie Wert zusetzt, eine Naturgabe, die dem Arbeiter nichts kostet, aber dem Kapitalisten viel einbringt, die Erhaltung des vorhandenen Kapitalwerts" (S. 169). „Gleich jedem andern Bestandteil des konstanten Kapitals, schafft die Maschinerie keinen Wert, gibt aber ihren eigenen Wert an das Produkt ab, zu dessen Erzeugung sie dient." Die Maschine gehe zwar ganz in den Arbeitsprozeß, aber immer nur teilweise in den Verwertungsprozeß ein, denn sie setze nie mehr Wert zu, als sie im Durchschnitt durch ihre Abnutzung verliert. Daher finde eine große Differenz statt zwischen der Maschine als wertbildendem und produktbildendem Element. Ziehe man von Werkzeugen und Maschinen den täglichen Durchschnittsverbrauch ab, dessen Wert sie dem Produkt zusetzen, „so wirken sie umsonst, ganz wie ohne Zutun menschlicher Arbeit vorhandene Naturkräfte". „Erst in der großen Industrie lernt der Mensch das Produkt seiner vergangnen, bereits vergegenständlichten Arbeit auf großem Maßstab gleich einer Naturkraft umsonst wirken zu lassen" (S. 352).

Nach der Arbeitswerttheorie ist der Wert einer Ware durch die auf sie verwendete gesamte Arbeitszeit bestimmt, aber diese Arbeitszeit sei eine gegenwärtige und vergangene. Nur die lebendige Arbeit schaffe neue Werte, denn der Wert der vergangenen Arbeit werde in gleicher Größe auf das Produkt einfach übertragen. Nun ist doch das Endziel aller Produktion die Herstellung eines für den menschlichen Konsum geeigneten Genußgutes. Wenn jemand seine Arbeit auf die Herstellung eines zum menschlichen Konsum noch nicht geeigneten Gutes, eines Halbfabrikates, eines Werkzeugs, einer Maschine verwendet, so hat er sein Ziel noch nicht erreicht,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sondern absichtlich einen Umweg in dem Produktionsprozeß eingeschlagen. Diesen Umweg wird er aber doch nur dann einschlagen, wenn er sich hiervon eine Verringerung des gesamten Aufwandes verspricht, wenn also z. B. bei der Erzeugung des Baumwollgewebes das Endresultat nicht bloß einen Ersatz der auf die Herstellung von Spinnmaschinen und Webstühlen aufgewendeten Arbeitszeit, sondern einen darüber hinausgehenden Erfolg erwarten läßt. Die vergangene Arbeit wird in einem früheren Produktionsprozeß nur deshalb aufgespeichert, damit sie in einem späteren ihre Produktivität entfalten kann. Niemand würde die mit der Aufspeicherung der Arbeit verbundenen Zeitverluste und Gefahren auf sich nehmen, wenn diese Arbeit dann nur ihr eigenes Äquivalent reproduzieren würde. Ricardo meint, eine Maschine, die 100 Arbeiter ersetzt, müsse mit weniger Arbeitern hergestellt sein, damit für einen Unternehmergewinn Raum geschaffen wird, also z. B. mit 85 Arbeitern. Er nimmt aber doch an, daß die im Werte mit Einschluß des Unternehmergewinnes 100 Arbeitern gleichgesetzte Maschine soviel schafft wie 100 lebendige Arbeiter. Das ist aber ein ganz unmöglicher Fall. Die Herstellung der Maschine ist doch nur eine Etappe in dem auf die Herstellung eines Genußgutes abzielenden gesamten Produktionsprozesse, niemand würde sie bauen, wenn er damit nicht mehr erreichen könnte, als wenn er die Menge Arbeit, welche die Maschine gekostet hat, direkt auf die Herstellung des Genußgutes verwendet hätte. Marx, der tiefer in die Sache eingedrungen ist, leugnet denn auch nicht die durch die Herstellung der Produktionsmittel herbeigeführte Steigerung der Produktivität. „Die Steigerung der Produktivität der Arbeit besteht eben darin, daß der Anteil der lebendigen Arbeit vermindert, der der vergangnen Arbeit vermehrt wird, aber so, daß die Gesamtsumme der in der Ware steckenden Arbeit abnimmt; daß also die lebendige Arbeit um mehr abnimmt als die vergangene zunimmt“ (Bd. III, 1., 2. Aufl., S. 343). Er erklärt jedoch die vergangene Arbeit in dieser Wirkung als eine ohne menschliche Arbeit vorhandene Naturkraft; nur der tatsächliche Verbrauch derselben sei ein Kostenelement, ihre besondere Produktivität sei eine Gratisgabe der Natur. Da aber die Kapitalsgüter ihren Wert nur durch den Menschen, nicht durch die äußere Natur erhalten, erarbeitet und erspart werden, um eine Steigerung der Produktivität zu erzielen, eben deshalb auch nicht im Überflusse vorhanden und frei zugänglich sind, so dürfen sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht mit den gegebenen Grundlagen der Volkswirtschaft (Natur, Bevölkerung und Gesellschaftsordnung) in eine Linie gestellt werden.

Marx gerät denn auch in seinen gründlichen und scharfsinnigen Untersuchungen über das Kapital mehrfach in krassen Gegensatz zur Wirklichkeit, weil er seine Arbeitswerttheorie zugrunde legt. Im ersten Bande kennt er nur den Unterschied zwischen dem in Rohmaterial, Hilfsstoffen, Maschinen usw. angelegten konstanten und dem für Arbeitslöhne verausgabten variablen Kapital. Nur das letztere schaffe neuen Wert, indem es sich nicht bloß reproduziert, sondern einen Mehrwert ergibt, das konstante Kapital dagegen gehe zwar in den Arbeitsprozeß ein, im Verwertungsprozeß sei es aber gleich Null, weil es keinen neuen Wert hervorbringt und nur mit dem eigenen Wert in den Wert des neuen Produktes übergeht. Eine Besonderheit ergebe sich bei den Arbeitsmitteln, denn eine Maschine gebe ihren Wert in dem einzelnen Produktionsprozeß nur stückweise ab, während sie im Arbeitsprozeß ganz mitwirkt. „Der Unterschied von Arbeitsprozeß und Verwertungsprozeß reflektiert sich hier an ihren gegenständlichen Faktoren, indem dasselbe Produktionsmittel als Element des Arbeitsprozesses ganz und als Element der Wertbildung nur stückweis in demselben Produktionsprozeß zählt." Im zweiten Bande sieht er sich bereits gezwungen, auf den von der „Vulgärökonomie" aufgestellten Unterschied von fixem und zirkulierendem Kapital einzugehen. Die Produktionsmittel, welche das Arbeitsgebiet nie verlassen, das sie einmal betreten haben, weil sie durch ihre Funktion darin festgerannt sind, wie Maschinen, Fabriksgebäude usw., stellen das fixe Kapital dar, die Rohstoffe und Hilfsstoffe dagegen, die sich in einem Produktionsprozeß vollständig verbrauchen, das zirkulierende Kapital. Letzteres habe mit dem variablen Kapital manche Ähnlichkeit, unterscheide sich aber dadurch, daß es nicht an der Bildung des Mehrwertes mitwirkt. Im dritten Bande läßt er das Kapital doch in den Verwertungsprozeß eingehen, indem er zwar daran festhält, daß es keine neuen Werte schafft, aber zugibt, daß es — in der gegenwärtigen Gesellschaftsordnung wenigstens — an den neugebildeten Werten notwendigerweise Anteil hat und auf diesem Wege den Warenwert beeinflußt. Er unterscheidet nunmehr zwischen Kostpreis und Produktionswert. Der Kostpreis der Waren ergebe sich aus dem Verschleiß der Arbeitsmittel, aus dem Aufwand für Produktionsstoffe und den Zahlungen an Arbeislohn. Bei der Bildung des Warenwertes trete noch der Mehrwert hinzu, der aber nicht mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dem in dem betreffenden Unternehmen oder Industriezweig gebildeten Mehrwert identisch ist, sondern sich in jedem Lande aus dem Verhältnis zwischen dem gesamten Mehrwert und dem gesamten Kapitale ergibt, daher als Durchschnittsprofit nicht bloß dem für Arbeitslohn verausgabten variablen Kapital, aus dem er in Wirklichkeit hervorgeht, sondern dem gesamten im Produktionsprozesse vorgeschossenen Kapital zugerechnet wird. Wenn eine Maschine beim Eintritt in den Produktionsprozeß 1200 £ wert ist und sich in jedem Produktionsprozeß mit 20 £ abnützt, so existiere dieser Wert nach Abschluß des ersten Produktionsprozesses in zwei Gestalten: 20 £ seien Teil des Warenwertes geworden, 1180 £ stecken als restierender Wert in der Maschine. Werden noch 380 £ für Produktionsstoffe und 100 £ für Arbeitslöhne ausgegeben, so sei

der Kapitalsvorschuß = fixes Kapital 1200 + zirkulierendes Kapital 480 (380 für Produktionsstoffe und 100 für Arbeitslöhne) = 1680 £,

der Kostpreis = Abnutzung des fixen Kapitals 20 + zirkulierendes Kapital 480 = 500 £.

Wenn der Mehrwert 100 %, also hier 100 £ beträgt, so bilde dieser Mehrwert einen Bestandteil des Warenwertes, der sich somit auf 500 + 100 £ stellen wird. Dieser Mehrwert werde aber auf das ganze vorgeschossene Kapital bezogen und ihm als Gewinn zugerechnet, so daß also diese 100 £ als Gewinn von 1680 £ erscheinen. Über die Höhe dieser Zurechnung, also des Kapitalgewinns, entscheide aber nicht der Erfolg des einzelnen Unternehmens, sondern der allgemeine Durchschnittsprofit, so daß auch Marx schließlich bei der alten Formel landet: Warenwert = Kapitalsverbrauch + Durchschnittsgewinn. Der Fehler liegt jetzt in der Berechnung des Durchschnittsprofits, denn da auch seiner Meinung nach mit fortschreitender Industrialisierung das fixe Kapital gegenüber dem zirkulierenden rasch zunimmt, so gelangt man zu der Folgerung, daß immer weniger Gewinn geschaffen, gleichzeitig aber auf eine immer größere Masse von Kapital verteilt wird. Das ist ein Widerspruch, denn eine Verringerung des Gewinnes kann doch kein Anreiz sein zu einer Entwicklung, wie sie zweifellos vorliegt. Zwar kann die Verwendung der Maschine das Ausbeutungsverhältnis verschärfen, indem der Arbeiter nunmehr in kürzerer Arbeitszeit die zu seiner Erhaltung notwendige Arbeit leistet und demnach stärker zur Bildung von Mehrwert heran-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gezogen werden kann, aber selbst, wenn dies immer der Fall wäre, so wäre doch die Grenze einer solchen Steigerung bald erreicht.

Marx hat diese Konsequenz gesehen und auch mutig gezogen. Er stellt zu diesem Zwecke das Gesetz des tendenziösen Falles der Profitrate auf, welches besagt, daß das allmähliche Anwachsen des konstanten Kapitals gegenüber dem variablen notwendig zu einem graduellen Fall der allgemeinen Profitrate bei gleichbleibender Rate des Mehrwerts führen müsse. Je mehr Kapital, desto weniger Gewinn, weil das Kapital den Gewinn nicht hervorbringt, sondern nur aufißt; so denkt Marx. Das steht nun in offenkundigem Widerspruch zu der modernen Entwicklung, denn wenn tatsächlich die Profitrate „die treibende Macht in der kapitalistischen Produktion" (Bd. III, 1, S. 241) ist, so könnte man sich die heutige riesige Kapitalskonzentration nicht erklären, da sie doch unter Strafe gestellt wäre. Marx meint nun, daß es dem Kapitalisten nicht auf die Profitrate, sondern auf die Profitmasse ankomme; letztere aber wachse in rascherer Progression als die Profitrate fällt, da die Arbeiterbevölkerung aufgesogen werden muß, so daß also dieselben Ursachen, welche die Profitrate fallen machen, auch die Bildung von neuem Kapital befördern. Damit wird aber plötzlich die Profitrate als „treibende Macht" ausgeschaltet, wohl nicht mit Recht. Marx sieht auch ein, daß sein Gesetz mit der Wirklichkeit nicht stimmt, die keineswegs fallende Kapitalsgewinne zeigt, und sagt, es müsse Wunder nehmen, warum der Fall der Profitrate „nicht größer oder rascher" sei (Bd. III, 1, S. 213). Er führt zu diesem Zwecke einige entgegenwirkende Ursachen auf, nämlich den Ausbeutungsgrad der Arbeit, das Herabdrücken des Arbeitslohnes, die Verbilligung der Elemente des konstanten Kapitals, die relative Übervölkerung und den Einfluß des auswärtigen Handels. Das Gesetz besteht, gilt aber nicht, will er sagen. Wenn man nun diese entgegenwirkenden Ursachen untersucht, so findet man, daß sie ein so elementares Gesetz wie das der fallenden Profitrate nicht aufhalten könnten. Eine steigende Ausbeutung der Arbeitskraft und eine Herabdrückung des Lohnes ist bei der gegenwärtigen Sozialgesetzgebung und Arbeiterorganisation in größerem Maßstabe kaum mehr möglich, die Verbilligung des konstanten Kapitals kann nicht zur Geltung kommen, weil das fixe Kapital gegenüber dem zirkulierenden zunimmt und immer größere Kapitalswerte bindet, der auswärtige Handel könnte aber nur bei Freihandel verbilligend wirken, der heute fast nirgends gilt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu großen Ungereimtheiten kommt Marx auch bei der Behandlung des Kaufmannskapitals, welches sich im Gegensatz zu dem industriellen Kapital in dem an den Produktionsprozeß anschließenden Zirkulationsprozeß der Ware betätigt. Dasselbe schafft seiner Überzeugung nach weder Wert noch Mehrwert, nimmt aber doch an der Bildung der jährlichen Durchschnittsprofitrate teil, indem es einen mit dem industriellen Kapital gleichberechtigten Anspruch auf den Gewinn erhebt, den das industrielle Kapital durch Ausbeutung der menschlichen Arbeitskraft allein hervorgebracht hat. Er selbst muß zugeben, daß im Gange der historischen Entwicklung gerade umgekehrt das kommerzielle Kapital zuerst die Preise der Waren beeinflußt, ursprünglich also der kommerzielle Profit den industriellen Profit bestimmt hat (Bd. III, 1, S. 271). Das Handelskapital in überwiegender Herrschaft stelle aber überall ein System der Plünderung dar; in der modernen Gesellschaft beherrsche die Industrie den Handel (Bd. III, 1, S. 314 u. 315). Es ist jedoch nicht einzusehen, warum die moderne kapitalistische Produktionsweise das Handelskapital zu einem bloßen Parasiten verwandeln soll, warum nur das Industriekapital zu plündern versteht und das Handelskapital nur von der Plünderung des anderen lebt.

Da dem Handel die Kraft der Wertschaffung abgesprochen wird, so wird seine Nützlichkeit negativ dadurch erklärt, daß er die „unproduktiven Funktionen" übernimmt, welche der Reproduktionsprozeß der Waren in sich einschließt. Die weitere Konsequenz ist eine sonderbare Unterscheidung zwischen industriellen Lohnarbeitern, welche Mehrwert schaffen, und kommerziellen Lohnarbeitern, welche dem Kaufmann bloß die Aneignung des von der Industrie geschaffenen Mehrwertes ermöglichen (Bd. III, 1, 278). Der Kaufmann habe keinen Einfluß auf die Warenpreise. „Es kann nichts alberner sein als die gangbare Vorstellung, daß es vom Kaufmann abhängt, ob er viel Ware zu wenig Profit oder wenig Ware zu viel Profit auf die einzelne Ware verkaufen will. Die beiden Grenzen für seinen Verkaufspreis sind einerseits der Produktionspreis der Ware, über den er nicht verfügt, andererseits die Durchschnittsprofitrate, über die er ebenso wenig verfügt." Danach wäre die Überlegenheit der modernen Großbetriebe im Detailhandel, der Warenhäuser und Konsumvereine, ein unlösbares Rätsel.

Die in den Kapitalsgütern aufgespeicherte Arbeit hat in der Herstellung von Produktionsmitteln (Halbfabrikaten, Werkzeugen, Maschinen usw.) ihre Produktivität zwar betätigt, aber noch nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erschöpft, denn sie ist auf dem Wege, ein für die menschliche Bedürfnisbefriedigung geeignetes Gut zu schaffen, bei einer Zwischenstation stehen geblieben, hat also die volle Kraft ihrer Produktivität erst zu erweisen. Welche Erklärung gibt es aber für eine solche über den ersten Produktionsprozeß in einen späteren hinausreichende Produktivität, wodurch unterscheidet sich dem Ursprunge nach eine solche über mehrere Produktionsprozesse reichende Produktivität von jener, die sich in einem einzigen erschöpft? Man erinnere sich, daß die Ursache der Entstehung wirtschaftlicher Güter anfangs in der Mühe und Anstrengung gesucht wurde, welche auf die Beschaffung derselben aufgewendet wurde. Diese Mühe und Anstrengung identifizierte man später mit Arbeit und schließlich mit bloß physischer Arbeit, aber mit Unrecht. Rodbertus meint, daß nur die Arbeit in Betracht kommt, welche die außerhalb des Bereiches des Menschen befindlichen Naturstoffe in die physische Unmittelbarkeit zum Menschen bringt. In Wirklichkeit handelt es sich immer weniger um eine bloße Aneignung, als vielmehr um eine immer kompliziertere Umformung der Naturstoffe zum Zwecke der menschlichen Bedürfnisbefriedigung. Dabei ist nicht bloß physische, sondern in immer höherem Grade auch geistige Arbeit nötig. Das ist nicht ein bloßer Unterschied in der Intensität, wie Rodbertus sagt, „von der einfachsten Handlung der Okkupation, von dem bloßen Handausstrecken nach einer Frucht oder dem Aufheben eines Steines bis zu jener komplizierten Kraftanstrengung, die eine Dampfmaschine produziert." Hier wirken in inniger Verbindung und ungleicher Mischung zwei aus verschiedenen Quellen stammende Tätigkeiten zusammen, die physische und die geistige. Rodbertus behauptet, der Anteil des Geistes an der Produktion sei nie ein Aufwand. „Die Idee, die er zum Gute leiht, ist so wenig beschränkt und vernutzbar, als seine Leitung der Arbeit. Beide sind nach wie vor dieselben geblieben." Danach wäre das Verhungern für Erfinder ein gerechtes Los, denn ihre Kraft hat sich nicht abgenutzt und rechtfertigt daher auch keinen Ersatzanspruch an die Menschheit. Die Gehirntätigkeit nützt sich aber in derselben Art ab und nicht ab wie die Muskelkraft, sie ermüdet zeitweise, wird wieder regeneriert und stirbt mit dem Menschen ab. Wenn jemand mit einem Werkzeug oder einer Maschine das Zehnfache oder Hundertfache dessen herstellt, was er früher ohne diese Hilfe in derselben Zeit hervorgebracht hat, so hat er seine Produktivität gesteigert, aber weniger durch die in dem Werkzeug oder der Maschine verkörperte physische, als vielmehr geistige Kraft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die hauptsächlich durch geistige Tätigkeit herbeigeführte Steigerung der Produktivität darf man auch nicht mit Marx für eine freie Naturgabe erklären, denn sie erscheint dort am frühsten, wo die Natur in Boden und Klima am wenigsten freigebig ist. Nicht Natur ist ihre Grundlage, sondern Kultur, also mühsames Menschenwerk.

Wenn von Mühe und Anstrengung die Rede ist, so versteht man auch nicht bloß die Arbeit im technischen Sinne darunter, sondern alle wirtschaftliche Tätigkeit, die als planmäßige Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu definieren ist und sich nach zwei Richtungen äußert, der produktiven und konsumtiven, auf die Herstellung der Güter und auf die Verwendung derselben. Der Reichtum im privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Sinne wird nicht bloß gemehrt durch Arbeit in der produktiven, sondern auch durch Sparsamkeit in der konsumtiven Richtung. Marx und seine Anhänger schütten volle Schalen ihres Spottes über die Produktivität der Sparsamkeit aus, weil diese früher als eine rein negative Tätigkeit aufgefaßt und das Kapital aus der Abstinenz des Kapitalisten erklärt wurde. Der Witz über kapitalistische Asketiker und ersparte Bergwerke lag da sehr nahe. Tatsächlich ist aber das Sparen eine ebenso positive Tätigkeit wie das Arbeiten [1]). Dadurch wird das bekannte wirtschaftliche Prinzip, demzufolge man immer den größten Erfolg mit dem kleinsten Aufwand zu erzielen trachtet, auch auf die konsumtive Seite der wirtschaftlichen Tätigkeit übertragen. Dieselbe Bedürfnisbefriedigung läßt sich mit einer größeren oder geringeren Menge von Gütern bewerkstelligen, denn eine Vergeudung von Gütern ist niemals gänzlich, sondern nur in höherem oder geringerem Grade zu vermeiden. Dabei tritt die geistige Tätigkeit in den Vordergrund, weil der Schwerpunkt auf der Planmäßigkeit der Bedürfnisbefriedigung ruht. Die Güter müssen verwaltet, aufbewahrt und dem Bedarfe entsprechend aufgeteilt werden. Das Sparen ist auch nicht, wie Böhm-Bawerk meint, eine bloß abgeleitete, sondern eine selbständige und im Grunde originäre Tätigkeit, wenn sie sich auch in der heutigen Entwicklung nur im Anschluß an die Produktion entfalten kann. An und für sich notwendig ist dies aber nicht. Die Neger am Viktoria Nyanza nähren sich von Bananen, die in den wildwachsenden Pflanzungen so reichlich vorkommen, daß für dieses Nahrungsmittel

[1]) Eine dieser Ansicht nahekommende Auffassung vgl. bei Robert Liefmann, Theorie des Sparens und der Kapitalbildung in „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft". Jahrg. 1912, Heft 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

niemand zu arbeiten und zu sparen braucht. Nehmen wir nun an, die Bevölkerung wachse oder der Bananenreichtum schwinde, so daß die Bevölkerung zwar noch nicht Pflanzungen anlegen muß, aber doch nicht mehr die Früchte vergeuden darf. In einem solchen Falle wird man früher sparen und erst bei weiterer Verschlechterung der Lage auch arbeiten. Die Bedeutung des Sparens tritt auch in dem Beispiel hervor, mit welchem Carey die Grundrententheorie Ricardos bekämpft. Er sagt, daß die ersten Ansiedler, „die immer arm sind", nicht mit dem Anbau der fruchtbarsten Ländereien beginnen, die „immer in den Talgründen liegen und deshalb große Arbeit erfordern, ehe sie gelichtet, drainiert und zum Dienste des Menschen hergerichtet werden können", sondern mit dem Anbau der auf den Abhängen befindlichen schlechteren, aber leichter zugänglichen Ländereien. Die ersten Ansiedler können eben arbeiten, können aber noch nicht die Kapitalsgüter erspart haben, deren Mitwirkung der fruchtbarere Boden in solchen Fällen erfordert. Der einen Seite der wirtschaftlichen Tätigkeit muß sich also vorher noch die zweite zugesellt haben. Manche Nationalökonomen haben deshalb auch mit Unrecht der Hausfrauentätigkeit den Charakter der wirtschaftlichen Tätigkeit abgesprochen. Eine Frau, die es ermöglicht, den gleichen Jahresbedarf der Familie mit 3000, statt früher mit 4000 Kronen Einkommen zu decken, hat doch genau so viel geleistet, als wenn der Mann durch Mehrarbeit sein Einkommen von 3000 auf 4000 Kronen gesteigert hätte. Nehmen wir schließlich zwei geschlossene Hauswirtschaften an, die nur für den eigenen Bedarf produzieren und nur verbrauchen, was sie selbst erzeugen, also nichts kaufen und verkaufen. Der Arbeitsaufwand in jeder dieser Hauswirtschaften betrage jährlich 1000 Arbeitstage. Die eine Hauswirtschaft verwende nun diese 1000 Arbeitstage ausschließlich auf die Herstellung von Genußgütern, nämlich Lebensmitteln, Kleidern usw. für den unmittelbaren Bedarf, die andere verbrauche aber nur die Hälfte hierfür, während sie die andere der Herstellung von Kapitalsgütern, von Ackergeräten, Stallungen für das Vieh usw. widmet und als Kapital auf das zweite Jahr überträgt. Im zweiten Jahre stellen beide wieder nur Genußgüter her, die erste Familie solche im Werte von 1000 Arbeitstagen, die zweite aber in einem höheren Werte, der sich nicht bloß aus der Summe von der unmittelbaren Arbeit von 1000 Arbeitstagen und dem auf das Jahr entfallenden Kapitalsverbrauch von, sagen wir, 100 Arbeitstagen ergibt, sondern sich noch höher stellen muß. Kein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mensch würde sparen, wenn er in der späteren Produktion nur genau das ersetzt bekäme, was er erspart hat. Er verlangt und bekommt einen besonderen Ertrag für seine im Sparen verwirklichte wirtschaftliche Tätigkeit. Die Kapitalsgüter entstehen also durch eine zweifache wirtschaftliche Tätigkeit, durch Arbeiten und Sparen, die beide originär sind, wenn auch später die zweite immer der ersten zeitlich zu folgen pflegt. Den Gütern wird die Kapitalseigenschaft nur durch den Besitzer aufgeprägt, entweder schon im Momente der Herstellung, wie bei Maschinen, die niemals Genußgut sein können, oder auch erst nach der Vollendung, wie bei Nahrungsmitteln, Kleidern usw., wenn diese bestimmt sind, Arbeitskräfte zu erhalten, die eine für die Bedürfnisbefriedigung nicht unmittelbar geeignete Tätigkeit entfalten. Die Ansicht von Rodbertus, daß Unterhaltsmittel niemals Kapital sind, weil sie nur produziert werden, „damit davon gelebt werde, nicht, damit sie die Kraft geben, weiter zu produzieren", ist daher unrichtig, denn die Kapitalseigenschaft ersieht man nicht aus der Güterart, sondern aus der Zweckbestimmung.

Damit wird gleichzeitig auch die von Böhm-Bawerk begründete Agiotheorie für den Kapitalszins abgelehnt. Böhm-Bawerk (Kapital und Kapitalszins, Bd. I, S. 164) gibt zwar die technische Produktivität zu, d. h. er bestreitet nicht, daß mit Hilfe eines Kapitalsgutes, eines Werkzeugs oder einer Maschine, mehr Güter erzeugt werden können, als ohne dasselbe. Daraus folgere aber keineswegs, daß der Wert dieser größeren Zahl von Gütern, die mit Kapitalshilfe erzeugt worden sind, größer sei als der Wert der Kapitalsabnützung. Es könne ja sein, daß ein Kapitalsgut, welches mehr Güter herstellt, deshalb auch höher bewertet wird. Der Kapitalszins sei nur darauf zurückzuführen, daß gegenwärtige Güter höher geschätzt werden als zukünftige; wer Geld leihe, gebe ein gegenwärtiges Gut für ein zukünftiges, müsse also bei diesem Tausche ein Agio, nämlich den Zins erzielen. Diese Agiotheorie wird aber in neuester Zeit auch von Anhängern der Grenznutzentheorie fallen gelassen[1]). Die wertschaffende Kraft des Kapitals ist eben darauf zurückzuführen, daß ein Kapitalsgut nicht bloß erarbeitet, sondern auch erspart werden muß, daher auch für diese zweite wirtschaftliche Tätigkeit ein Anreiz vorhanden sein muß.

[1]) Vgl. Karl Adler, Kapitalzins und Preisbewegung. München und Leipzig 1913. — Otto Conrad, Die Lehre vom subjektiven Wert. Leipzig und Wien 1912.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Konkurrenz kann diese Differenz zwischen dem Wert des abgenutzten Kapitals und dem Wert der damit hergestellten Produkte wohl herabdrücken, aber niemals gänzlich zum Verschwinden bringen. Der Kapitalsbesitzer erlangt auf diese Weise allerdings oft einen Ertrag, den er nicht selbst verdient hat, aber von irgend einem Wirtschaftssubjekt ist dieser Ertrag verdient worden. Die Frage der Zurechnung steht hier nicht zur Erörterung.

b) Einwendungen gegen die Kostentheorien im allgemeinen.

Daß die Produktionskosten den Tauschwert einer Ware beeinflussen, ist nicht in Abrede zu stellen, aber sie sind — und darauf kommt es hier an — nicht entscheidend. Die Produktion als wichtigster Teil der wirtschaftlichen Tätigkeit ist die regelmäßige Voraussetzung für die Entstehung des Wertes, denn Kosten werden nur in der Hoffnung aufgewendet, daß ein neuer und höherer Wert hervorgebracht wird. Ob ein solcher tatsächlich und in welcher Höhe er erzielt wird, das hängt von der Aufnahme ab, welche die Ware beim Eintritt in den Verkehr findet. Folgende Sätze lassen sich gegen die Kostentheorien aufstellen, wobei zu bemerken ist, daß unter Wert schlechthin der Tauschwert verstanden wird.

1. Gleiche Werte werden mit ungleichen Produktionskosten erzielt.

Gelegentlich der verschiedenen Zolltarif- und Kartellenqueten in manchen Industriestaaten ist in letzter Zeit die Tatsache außer jeden Zweifel gesetzt worden, daß es kaum zwei Unternehmungen gibt, welche dieselbe Ware mit den gleichen Produktionskosten herstellen, obwohl sie auf demselben Markte dem gleichen Tauschwert begegnen. Die Differenzen können sogar sehr bedeutend sein. Dabei ist die Berechnung der Produktionskosten eine ziemlich willkürliche, weil infolge des rascheren Wachstums des Anlagekapitals ein immer größerer Teil der allgemeinen Spesen von dem Belieben des Unternehmers und noch mehr von seiner Art der Verteilung abhängt. Die allgemeinen Betriebskosten werden z. B. in der Maschinenindustrie in der Form eines prozentuellen Zuschlages zu den Arbeitslöhnen festgestellt, obwohl jede direkte Beziehung zwischen diesen Gruppen von Ausgaben fehlt. Bei Abschreibungen kommt es darauf an, was auf Reparaturen und was auf Erweiterungen verwendet wird, denn nur der erstere Teil gehört zu den Produktionskosten, der letztere dagegen zu den Investitionen. Noch mehr individualisieren sich die Kosten für Reklame und andere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mittel des Vertriebs. In der Landwirtschaft ist infolge der Verschiedenheiten des Ernteausfalles und wegen des innigen Zusammenhanges der Produktionszweige (z. B. der Viehzucht und des Ackerbaues wegen der Düngerproduktion) und der Produktionsperioden (z. B. Rückwirkung des Anbaus von Hülsenfrüchten auf die folgenden Jahre) so unmöglich, daß sich das österreichische Ackerbauministerium entschlossen hat, zur Begründung des Zollschutzes nicht einen Vergleich der Produktionskosten, sondern eine Rentabilitätsberechnung der landwirtschaftlichen Betriebe vorzunehmen.

Auch bei den Eisenbahnen sind die Versuche, die Selbstkosten der Transportleistungen zu berechnen und auf dieser Grundlage zur Aufstellung gerechter Tarife zu gelangen, gescheitert. Etwa drei Viertel aller Ausgaben gelten als unabhängig von der Menge und Art der Transportleistung, weil sie zur Verzinsung und Tilgung des Anlagekapitals, sowie zur Deckung der allgemeinen Betriebskosten dienen. Aber auch bezüglich des Restes ist es unmöglich, eine den tatsächlichen Betriebsverhältnissen entsprechende Aufteilung auf den Personen- und Güterverkehr und auf die innerhalb dieser beiden Abteilungen bestehenden unzähligen Verkehrsarten vorzunehmen. Zwar werden durch Division der gesamten Ausgaben durch die Zahl der Kilometer in der Beförderung von Personen und Waren Durchschnittssätze für den „Personenkilometer" oder den „Tonnenkilometer" angegeben, jedoch eignen sich dieselben nur zu allgemeinen Vergleichen der Leistungen verschiedener Unternehmungen und sagen nichts über die tatsächlichen Kosten der einzelnen Leistung.

Die Ungleichheit der Produktionskosten ist allerdings schon in der klassischen Nationalökonomie berücksichtigt worden, aber nur für einen Teil der Güter. John Stuart Mill hat dargelegt, daß bezüglich jener Güter, deren Produktion nur mit einem erhöhten Aufwand von Arbeit und Kapital vermehrt werden kann, die Preise so hoch steigen müssen, daß auch dem letzten für die Nachfrage noch notwendigen Produzenten die Kosten ersetzt werden, daher der Wert bestimmt wird durch die Kosten derjenigen Gütermenge, die bei der herrschenden Nachfrage noch mit Erfolg produzierbar ist. Dieses sogenannte Gravitationsgesetz der Preise blieb wesentlich auf die Erzeugnisse der Landwirtschaft und des Bergbaues eingeschränkt, weil nur diese wegen der natürlichen Beschränktheit des Bodens als nicht beliebig vermehrbar gelten. Erst neuestens haben die Grenznutzentheoretiker die Behauptung aufgestellt[1]), daß nicht

[1]) Richard Schüller, Schutzzoll und Freihandel. Wien u. Leipzig 1905.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bloß für die Landwirtschaft, sondern auch für die Industrie das Gesetz gilt, daß die Gestehungskosten durch die Erweiterung der Produktion vergrößert werden. Wenn trotzdem eine Verbilligung eintrete, so sei sie den Fortschritten der industriellen Technik zu verdanken, aber mit deren Hilfe hätte sich auch die unvergrößerte Produktion verbilligt. Diese Behauptung ist aber ganz unhaltbar. Die technischen Verbesserungen verbilligen, sind aber selbst nur bei einer Vergrößerung und Vereinheitlichung des Absatzes möglich, sind also nur das Mittel und nicht die Ursache der Verbilligung. Bei einer unvergrößerten Produktion wären sie praktisch nicht möglich gewesen. Ein mechanischer Webstuhl leistet mehr als ein Handstuhl, kann aber eben deshalb nur dann verwendet werden, wenn der zu deckende Bedarf an Geweben gestiegen ist. Bei einer unvergrößerten Produktion kann also die technische Verbesserung nicht verbilligend wirken, weil sie nicht zur Anwendung kommen kann. Je mehr hergestellt wird, desto vollkommener und desto billiger wird die Produktion. Die rasch fortschreitende Betriebskonzentration in Fusionen, Interessengemeinschaften, Kartellen, Trusts usw. wäre widersinnig, wenn die Vergrößerung der Betriebe zu einer Erhöhung der Kosten für die Produkteinheit führen würde. Somit bliebe das Gesetz auf die Zweige der Urproduktion beschränkt, bei denen die Unvermehrbarkeit des Bodenraumes der Vermehrung der Erzeugung scheinbar unübersteigbare Grenzen setzt. Dazu ist vor allem zu bemerken, daß dieser Fall bisher auch nur künstlich durch die Annahme eines isolierten Wirtschaftsgebietes konstruiert worden ist, denn bisher hat sich auf der Erde ein Mangel an verwertbarem Bodenraum nicht fühlbar gemacht, weil neben den alten Produktionsgebieten immer neue entstanden, die sogar im Vorteil waren. Die Versorgung der Welt mit Getreide hat sich doch im allgemeinen Verlaufe nicht nach den höchsten, sondern nach den niedrigsten Produktionskosten, nämlich denen der neuzugewachsenen überseeischen Exportländer gerichtet.

Wenn also auch vorläufig ein Unterschied zwischen Gütern mit zunehmenden und solchen mit abnehmenden Produktionskosten nicht gezogen werden kann, weil jede Vermehrung der Produktion die Möglichkeit einer Verbilligung in sich birgt, so ist doch wenigstens theoretisch die Beantwortung der Frage wichtig, ob nicht dann die Produktionskosten in der Landwirtschaft und anderen Zweigen der Urproduktion steigen werden, wenn einmal die gesamte Erdoberfläche ausgenützt wird, so daß eine räumliche Erweiterung nicht mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

möglich ist. Diese heute noch herrschende Meinung beruht auf einer irrigen Auffassung. Der Grund und Boden trägt zur Wertbildung ebenso wenig bei wie Luft, Licht, Feuchtigkeit, Wärme, denn er ist nur ein Teil der Natur, die eine der Grundlagen der Volkswirtschaft, aber nicht Produktionsfaktor ist (wie Arbeit und Kapital), weil ihre Einstellung in die Produktion nicht vom Willen des Einzelnen abhängt und ihr Einfluß sowohl fördernd, als auch hemmend sein kann. Wenn ein Stück Boden Wert erhält, so ist dies eine Folge des Aufwandes von Arbeit und Kapital (Kostenwert), der Schätzung im Verkehr (Tauschwert) und der Schätzung nach dem Eigenbedarf (Gebrauchswert). Dieses Stück Boden verträgt allerdings nur ein gewisses Höchstmaß von Arbeit und Kapital (Optimum des Aufwandes). Erstens bildet aber der Boden keine Ausnahme, denn jedes Stück der freien Natur besitzt diese Eigentümlichkeit; auch ein Tier oder ein Mineral wird nur einen begrenzten Aufwand lohnen. Zweitens nimmt bei Überschreitung der Grenze der Ertrag nicht bloß ab, sondern er hört überhaupt auf, so daß nur durch die Berechnung des Gesamtertrages der Anschein einer Abnahme erweckt wird. Drittens verschiebt sich die Grenze dieses Höchstmaßes mit fortschreitender Entwicklung, weil sie sich nicht nach dem Rohertrage, sondern nach dem Reinertrage, nicht nach der Menge, sondern nach dem Werte der Produkte bestimmt. Wie viel Meterzentner Weizen ein Hektar Boden, wie viel Zucker ein Meterzentner Rüben und wie viel Werkzeuge ein Meterzentner Eisenerz liefert, ist gar keine Frage der Volkswirtschaft, sondern eine solche der Naturwissenschaft und Technik, denn dabei handelt es sich bloß um die Feststellung des Ausbeuteverhältnisses. Ob der Boden zum Bau von Weizen oder Rüben, als Weide oder Gartenland benützt wird, darüber entscheiden die Preise der Produkte. Der Wert ist also maßgebend für den Aufwand von Arbeit und Kapital und nicht umgekehrt. Deshalb wurde in England seit dem Auftauchen der überseeischen Konkurrenz Weizenboden in Jagdgrund umgewandelt, deshalb wird ein Bergbau aufgelassen, wenn sich die Kosten zu hoch stellen.

2. Bei gleichen Produktionskosten werden ungleiche Werte erzielt.

Bekannt ist das Beispiel vom Wein. Gewöhnlicher Landwein verursacht nicht mehr Aufwand von Arbeit als feiner Tokayer oder Rheinwein, und doch ist ihr Wert verschieden. Diese Verschiedenheit findet ihren Niederschlag in der Kapitalisierung des Wein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gartens, so daß für den späteren Käufer dem höheren Wert auch höhere Produktionskosten entsprechen, weil nunmehr auch ein größerer Kapitalsaufwand mitgerechnet werden muß. Doch auch bei vollständig gleichem Aufwand an Arbeit und Kapital ergeben sich Verschiedenheiten im Werte, freilich nicht auf demselben Markte zur selben Zeit, wohl aber auf räumlich oder zeitlich auseinanderliegenden Märkten. Daß eine Fabrik in Deutschland bessere Preise erlangt, wenn dort der Geschäftsgang günstiger ist, als eine mit gleichen Produktionskosten arbeitende Fabrik in Österreich-Ungarn, ist eine so gewöhnliche Erscheinung, daß sie keiner weiteren Ausführung bedarf. Auf demselben Markte verändert sich der Wert nicht bloß für die neuankommende, sondern auch für die schon vorhandene Ware. Wie groß diese Schwankungen sein können, ersehen wir beispielsweise am Saazer Hopfen. Die Produktionskosten werden mit 70 bis 80 Kronen für 50 kg angegeben, die niedrigste Preisnotierung war im Jahre 1834 mit 38 und die höchste im Jahre 1876 mit 757 Kronen; auch die letzte Zeit brachte große Überraschungen, denn während der Preis im Jahre 1909 unter die Produktionskosten bis auf 60 Kronen herunterging, schnellte er schon im Jahre 1911 bis auf 500 Kronen (am 11. August) hinauf. Wie rasch diese Schwankungen sein können, zeigt sich an leicht verderblichen Waren, falls dieser Mangel nicht durch Konservierung behoben wird. Frische Blumen werden am Abend bedeutend billiger verkauft, die im Winter zum Verkauf kommenden Fasane fallen mit dem Eintritt milden Wetters sofort im Preise. Die Ursachen solcher Veränderungen liegen nicht bloß in den natürlichen, sondern auch in den kulturellen Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit. So haben alle mit dem Kohlenhandel und der Kohlenproduktion in Verbindung stehenden Elemente ungemein davon profitiert, daß durch das Zusammentreffen von Holzmangel und Industrieaufschwung in Europa die Kohle eine vordem ungeahnte Bedeutung erhalten hat.

Deshalb hat auch die Erklärung für den Wert des wichtigsten Tauschmittels, nämlich des Goldes, der Kostentheorie Schwierigkeiten bereitet. Der heutige Goldvorrat ist das Werk von vielen Jahrtausenden, die Produktion eines Jahres trägt nur einen verschwindend kleinen Bruchteil dazu bei. Sollen die Kosten maßgebend sein, die im Laufe dieser langen Entwicklung tatsächlich aufgewendet wurden? Oder sollen die Kosten der jetzigen Jahresproduktion für den gesamten Goldvorrat entscheidend sein? Jede derartige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erklärung versagt, weshalb denn hier gewöhnlich doch zu dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage Zuflucht genommen wird, auf welchem eben der vom Kostenwert wesentlich verschiedene Tauschwert beruht. Auch Adolf Wagner erklärt, daß der Goldwert nicht von den Kosten, sondern von Angebot und Nachfrage abhängt; der so bestimmte jeweilige Wert entscheide dann darüber, zu welchen Produktionskosten noch Bergwerke behufs Gewinnung neuen Produkts betrieben werden können [1]). Der Tauschwert bestimmt also in diesem Falle den Kostenwert und nicht umgekehrt.

3. Produktionskosten werden aufgewendet, ohne daß Werte entstehen, und Werte entstehen, ohne daß Produktionskosten aufgewendet werden.

Ein Aufwand von Arbeit und Kapital erfolgt zwar niemals, ohne daß die Entstehung eines Wertes beabsichtigt wäre, in manchen Fällen wird aber die Absicht doch nicht erreicht, weil eben der Wert nicht mit diesem Aufwande zusammenhängt. Bei der Fabrikation von Modeartikeln, wie Damenhüten, verschiedenen Konfektionswaren, Spitzen, Glasperlen u. dgl. kommt es sehr häufig vor, daß infolge eines jähen Umschwungs der Mode ein mit großen Kosten hergestelltes Warenlager plötzlich wertlos wird. Ein staatlicher Festungsbau hat auch nur solange Wert, als er für die Verteidigung des Landes notwendig ist; hat sich nun bei der Vollendung des Baues die politische Konstellation dauernd geändert, so repräsentieren diese Werke keinen Gebrauchswert, ja sie können sogar von Nachteil sein, wenn sie die Ausdehnung einer im raschen Wachstum begriffenen Stadt behindern.

Ungleich wichtiger sind die Fälle, in denen ein Wert ohne Produktionskosten entsteht. Ohne die Voraussetzung einer wirtschaftlichen Tätigkeit ist er freilich nicht möglich, wohl aber kann zu einer geringfügigen Erzeugung oder Spartätigkeit ein außerordentlich starker Einfluß der gegebenen Grundlagen, namentlich der sozialen Verhältnisse, hinzutreten. Hierher gehören vor allem die Seltenheits- oder Liebhaberwerte, die wir bei alten Gemälden, Münzen, Porzellanstücken u. dgl. finden. Die Meinung der klassischen Nationalökonomie, daß in diesen Fällen nur die Seltenheit, nämlich die Unmöglichkeit der Vermehrung, verteuernd wirkt, ist einseitig, weil sie die Ursache ausschließlich auf die Seite des An-

[1]) Adolf Wagner, Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens. Leipzig 1909. S. 221.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gebots verlegt. Danach müßte der Wert jedes alten, nicht mehr reproduzierbaren Gegenstandes im Laufe der Zeit anwachsen, was durchaus nicht der Fall ist, denn mindestens ebenso einflußreich sind die Momente auf der Seite der Nachfrage, wie der Ruf des Künstlers, der das Gemälde gemalt hat, die jeweilige Mode in der Sammeltätigkeit usw. Es handelt sich in solchen Fällen nur um eine relative Seltenheit, d. h. um das Verhältnis einer beschränkt vorhandenen Menge zu der wechselnden Nachfrage, also auch um nichts anderes als Angebot und Nachfrage. Der Gegenstand muß daher auch nicht alt und das Angebot nicht absolut unvermehrbar sein. Die Briefmarken erhalten bei der herrschenden Sammeltätigkeit einen doppelten Wert: den ersten nach der Herstellung im Wege der behördlichen Festsetzung, der durch die Verwendung für Postsendungen vollständig zerstört wird, den zweiten nach dieser Zerstörung durch die Spartätigkeit der zufälligen Besitzer und die Nachfrage der Briefmarkensammler, und zwar ganz unabhängig von dem ersten; dabei ermöglichen es die Postverwaltungen, den ersten Wert durch Abstempelung sofort in den zweiten verwandeln zu lassen, in manchen überseeischen Ländern werden sogar die Emissionen der Briefmarken nicht selten von der Rücksicht auf den Sammlerwert beeinflußt. Ein charakteristisches Beispiel liefert auch der Handel mit Menschenhaaren. Die Mode der Perrücken und falschen Locken hat Nachfrage nach einer Sache hervorgerufen, die nicht produziert, aber auch nicht nach der Höhe des Opfers bewertet wird, denn am höchsten im Preise stehen die weißen Haare, auf die ein Verzicht gewiß nicht so schwer fällt als auf andere; schönes goldblondes Haar kostet 1,20 Frcs., weißes dagegen von 60—80 cm Länge 10—20 Frcs. das Gramm. Sehr deutlich zeigt sich der Wert ohne Kosten bei der Bewertung von Unternehmungen, die niemals nach den Produktionskosten, sondern nach der durch die Allgemeinheit beeinflußten Verdienstmöglichkeit (earning capacity) erfolgt. Eine Papierhandlung gewinnt durch eine in der Nähe errichtete Schule, eine Konditorei durch ein Theater, eine Bäckerei durch ein benachbartes Selchwarengeschäft usw. Die Beteiligungsziffer an einem Kartell oder Trust, auch an einem staatlichen Kartell, wie es das Branntweinkontingent in Deutschland und Österreich oder das Zuckerkontingent in Rußland darstellt, wird wie ein Handelsartikel gewertet. Die Baugründe eines Stadtteiles können durch die Schaffung eines Parkes, eines Amtsgebäudes u. dgl. an Wert gewinnen, durch den Bau eines Gefangenhauses, einer Heiz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hausanlage usw. aber verlieren. Auch in der Weltwirtschaft vollziehen sich derartige Veränderungen: der Suezkanal war ursprünglich ein verfehltes Unternehmen und erhielt erst durch das von seiner Existenz ganz unabhängige Aufkommen der Dampfschiffahrt eine Bedeutung, weil er eine große Kohlenersparnis ermöglichte.

Sehr bezeichnend ist das Verhalten der Kostentheoretiker zum Werte der Arbeitskraft. Von einer Produktion konnte nicht die Rede sein, man half sich also dadurch, daß man den Wert der Arbeitskraft nicht unmittelbar, sondern mittelbar durch den Wert der Waren bestimmte, die zur Erhaltung des Lebens des Arbeiters erforderlich sind (Karl Marx). Diese Warenwerte werden aber tatsächlich nicht reproduziert, sondern konsumiert, also vernichtet; die Verarbeitung der Nahrungsmittel durch den Organismus erfolgt nicht zum Zwecke der Produktion, sondern zur Erhaltung des Lebens. Leo von Buch[1]) hat den Mut der Konsequenz gehabt, indem er erklärte: „. . . die Arbeitskraft, als potentielle Energie gedacht, ist das Produkt einer inneren Arbeit des Organismus, sie ist demnach ein Produkt, das keinen Wert besitzt."

4. Es findet nicht bloß eine Beeinflussung des Wertes durch die Kosten, sondern auch der Kosten durch den Wert statt.

Je mehr sich die Produktion entfaltet, desto mehr Waren kommen bezüglich ihrer Werte und Preise in lebhafte Wechselwirkung zueinander, weil sie demselben Bedürfnisse dienen können. Zur Befriedigung des Kleidungsbedürfnisses eignen sich die verschiedensten Erzeugnisse aus Schafwolle, Baumwolle oder Leinen, bei der Herstellung von Küchengeräten haben im Laufe der Zeit Zinn, Kupfer, Eisen, Ton, Aluminium und Nickel konkurriert; das wichtigste Nahrungsbedürfnis hat die Wahl zwischen Weizen, Roggen, Kartoffeln, Reis usw. Der Preis für Petroleum ist im Kleinhandel ziemlich einheitlich mit 30 Heller für den Liter bestimmt, da der Verbrauch sonst auf Spiritus und Azetylen abgedrängt wird; die Preispolitik der Standard Oil Co. ging immer dahin, die Produktionskosten zu ermäßigen, damit der übliche Preis nicht überschritten wird. Wenn sich der Wert einer dieser konkurrierenden Waren senkt, müssen die Erzeuger der anderen trachten, diesem Beispiel zu folgen, was aber wieder nur möglich ist, indem sie

[1]) Leo von Buch, Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren. Leipzig 1896. S. 73.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

durch Heranziehung billigerer Rohmaterialien, durch technische Verbesserungen in der Erzeugung, durch Ersparungen im Betrieb und Absatz usw. die Produktionskosten vermindern.

Die Kosten bilden aber keine untere Grenze für die Herabsetzung des Wertes. Die Fälle sind in der modernen Großindustrie alltäglich, daß eine Überproduktion die Preise so herabdrückt, daß sie keinen vollen Ersatz der Produktionskosten mehr bilden. Der Zwang zur Forterhaltung des Betriebes wächst dabei mit der Größe des Anlagekapitals, weil dieses durch eine Einstellung des Betriebes plötzlich entwertet würde. Ein solcher Zwang besteht übrigens auch in manchen Zweigen der Landwirtschaft. So wird seitens der Saazer Hopfenproduzenten behauptet, daß auch bei unlohnendem Preise eine Aufgabe der Produktion untunlich ist, weil der zur Kultur bestimmte Boden, besonders der rote Boden, mühevoller Bearbeitung bedarf und daher sehr kostspielig ist, weil ferner Stangen oder Gerüstanlagen zum Aufziehen der Pflanzen notwendig sind, mit einem Wort, weil ebenfalls eine große Kapitalsinvestition das Band bildet, das den Produzenten an seinen Produktionszweig fesselt.

4. Die Nutzentheorien.

Im Gegensatz zu den Kostentheorien, welche den Wert als eine dem Gut selbst anhaftende Eigenschaft ansehen, behaupten die Nutzentheorien, daß ein Gut seinen Wert nicht fertig mitbringt, sondern ihn erst durch den Nutzen erhält, den es für das Wirtschaftssubjekt stiftet. Nach ihnen stellt die Produktion nur den stofflichen Träger des Wertes her, der Wert selbst wachse erst durch den Eintritt in die Wirtschaftswelt hinzu. „Der Wert," sagt Böhm-Bawerk (Kapital und Kapitalzins, Bd. I, S. 159), „stammt nicht aus der Vergangenheit der Güter, sondern aus ihrer Zukunft; er kommt nicht aus den Werkstätten, in denen die Güter entstanden sind, sondern von den Bedürfnissen, denen sie noch dienen werden."

Die Nutzentheorien sind den Kostentheorien eigentlich vorangegangen, denn ihr Vater ist Aristoteles, der das Bedürfnis als bestimmend für das Tauschverhältnis der Waren hinstellt. Seine Anschauung klingt auch bei manchen Merkantilisten und Physiokraten durch; Galiani beispielsweise stellt bereits wie die modernen Grenznutzentheoretiker die Behauptung auf, daß der Wert abhängt von der Nützlichkeit (utilità) und Seltenheit (rarità). Auch später ist die Bedeutung des Nutzens der Güter für die Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stimmung des Wertes hervorgehoben worden, so namentlich von Knies.

Eine tiefere Begründung gab Gossen, der in seinem zunächst lange Zeit unbeachtet gebliebenem Werke (Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854) erklärte, daß der Wert durch die Größe des Lebensgenusses gegeben sei, den uns ein Gut verschafft, weiter aber die Bedingungen dieses Genusses untersuchte und feststellte, daß jeder Genuß bis zur Erreichung des Sättigungspunktes abnimmt Schließlich haben Karl Menger, Jevons und Walras ziemlich gleichzeitig die Grenznutzentheorie begründet, die dann ihre vollste Ausbildung durch Böhm-Bawerk erfahren hat. Sie weisen auf die Verschiedenheit in der Wichtigkeit der Bedürfnisse hin und unterscheiden eine doppelte Rangordnung derselben, die der Bedürfnisgattungen und die der konkreten Bedürfnisse. Die Rangordnung der Bedürfnisgattungen ergibt sich daraus, daß dem Nahrungsbedürfnis die größte Bedeutung für die menschliche Wohlfahrt zukommt, daß das Wohnungs- und Kleidungsbedürfnis fast ebenso hoch, das Bedürfnis nach Tabak, nach geistigen Getränken, nach musikalischen Genüssen bedeutend niedriger, das Bedürfnis nach Schmuck noch niedriger steht usw. Die Rangordnung der konkreten Bedürfnisse entsteht dadurch, daß innerhalb jeder Bedürfnisgattung von der stärksten Anspannung des Bedürfnisses bis zur völligen Sättigung eine mehr oder minder reiche Abstufung möglich ist. Einem Verhungernden ist ein Stück Brot wichtiger als jemandem, der sich teilweise gesättigt hat usw. Da kann es nun vorkommen, daß ein konkretes Bedürfnis einer minderen Gattung sich tatsächlich höher stellt als ein konkretes Bedürfnis einer höheren Gattung; wer z. B. gut gegessen hat, kann ein lebhafteres Verlangen nach Tabak und geistigen Getränken empfinden als nach Brot. Ein Vergleich mit den Gebirgszügen soll dies veranschaulichen. Die Alpen sind höher als die Pyrenäen, aber mancher Gipfel der Alpen ist niedriger als einzelne Gipfel der Pyrenäen. Entscheidend für die Wertschätzung sei nun nicht die Skala der Bedürfnisgattungen, wie die ältere Theorie irrtümlich meinte, sondern die der konkreten Bedürfnisse, nicht die Gebirgszüge, sondern die Gipfel sind ihrer Höhe nach zu rangieren. Eine weitere Verwicklung ergibt sich dadurch, daß Bedürfnisse und Güter im praktischen Leben fast nie in der Einzahl gegenüberstehen. Ein und dasselbe Gut kann gewöhnlich zur Befriedigung ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schiedener konkreter Bedürfnisse verwendet werden, die auch eine verschiedene Wichtigkeit besitzen; ferner sind häufig von demselben Gut mehrere Exemplare vorhanden, wobei es ganz im Belieben des Besitzers steht, welches Exemplar zur Befriedigung des wichtigeren und welches zur Befriedigung des unwichtigeren Bedürfnisses herangezogen wird. Wenn von zwei gleichen Broten eines zur eigenen Sättigung und eines zur Fütterung des Hundes bestimmt sei, so liege es in der Willkür des Besitzers, welches Brot dem wichtigeren Bedürfnis der eigenen Ernährung und welches dem minder wichtigen Bedürfnis der Tierfütterung dienen werde. Nun haben doch beide Brote denselben Wert. Welches Bedürfnis sei nun maßgebend? Die Antwort finde man dadurch, daß man zusieht, welches Bedürfnis um seine Befriedigung käme, wenn man das zu schätzende Gut nicht hätte: dieses Bedürfnis sei offenbar das abhängige. Der vernünftige Mensch werde in der Befriedigung seiner Bedürfnisse eine gewisse feste Rangordnung einhalten, das wichtigere Bedürfnis also eher befriedigen als das minder wichtige. Entfalle nun ein Exemplar eines Gutes, so werde das am wenigsten wichtige Bedürfnis nicht mehr gedeckt werden. Dieses sei das gesuchte abhängige Bedürfnis. Die Größe des Wertes eines Gutes bemesse sich nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrat an Gütern solcher Art bedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist. Nicht der größte Nutzen also, den das Gut stiften könnte, sei für den Wert maßgebend, auch nicht der Durchschnittsnutzen, den ein Gut seiner Art stiften kann, sondern „der kleinste Nutzen, zu dessen Herbeiführung es oder seinesgleichen in der konkreten wirtschaftlichen Sachlage rationeller Weise noch verwendet werden dürfte". Für ihn wurde durch Wieser die Bezeichnung „Grenznutzen" eingeführt.

Nun entfällt ein immer größerer Teil der Güterwelt auf Produktionsmittel, bei denen ein persönlicher Verbrauch tatsächlich nicht stattfindet, wie bei Kartoffeln zur Branntweinerzeugung, und meistens auch gar nicht stattfinden kann, wie bei Maschinen und Werkzeugen. Vom Standpunkt der Kostentheorien ist die Erklärung ihres Wertes einfach, denn da hat jedes Gut den Wert, den ihm der darin verkörperte Aufwand von Arbeit und Kapital verliehen hat. Die Nutzentheorien stoßen aber hierbei auf eine gewisse Schwierigkeit, weil sie von dem persönlichen Verbrauche ausgehen, der in solchen Fällen erst auf einem mehr oder minder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

großen Umwege erreicht wird. Böhm-Bawerk stellt nun den Satz auf: „Von allen sukzessive ineinander übergehenden Produktivmittelgruppen entfernterer Ordnung hängt ein und derselbe Wohlfahrtsgewinn ab, nämlich der Grenznutzen ihres Schlußproduktes". Der Grenznutzen des Genußgutes sei daher auch maßgebend für den Wert der Produktivgüter, die zu seiner Herstellung gedient haben, so daß also auch seiner Theorie nach Wert und Kosten identisch seien, nur die Deutung sei eine andere; die Kostentheoretiker behaupten, daß der Wert der Produkte bestimmt wird durch die Höhe der Kosten, also durch den Wert der Produktivmittel, aus denen sie erzeugt wurden, die Grenznutzentheoretiker dagegen, daß sich der Wert der Produktivmittel, also der Kostengüter, nach dem Werte ihrer Produkte richtet. Die Wertgleichheit sei freilich keine absolute, sondern nur eine annähernde, so daß man nur von einer Tendenz zur Wertgleichheit sprechen könne, weil der Zeitablauf vom ersten Augenblicke des ersten Aufwandes bis zur Fertigstellung des Genußgutes die Verhältnisse ändert und Zinsenzuwachs verursacht. Weiter müsse mit der Tatsache gerechnet werden, daß ein Produktivgut nicht bloß eine ganz bestimmte Verwendung zuläßt, sondern zur Herstellung verschiedener Genußgüter verwendet werden kann. In diesem Falle richte sich der Wert der Produktivmitteleinheit nach dem Grenznutzen desjenigen Produktes, das unter allen aus dieser Einheit herstellbaren Produkten den geringsten Grenznutzen besitzt, also des sogenannten Grenzproduktes. Dabei wirke der Grenznutzen jener Gütergattung, bei welcher er sich am niedrigsten stellt, auch auf die übrigen aus denselben Produktivgütern herstellbaren Gütergattungen ein, weil wegen dieses Zusammenhanges ein Ausfall in der einen Gütergattung auf eine andere überwälzt werden kann. Hier akkomodiere sich scheinbar nicht wie sonst der Wert des Produktivmittels dem Werte des Produktes, sondern umgekehrt, der Wert des Produktes dem Werte des Produktivmittels, so daß also die Kostentheorie gerechtfertigt wäre. In letzter Linie entscheide aber auch da der Grenznutzen. Die Übertragung des Wertes vollziehe sich gleichsam in gebrochener Linie. Erst gehe sie vom Grenzprodukt zum Produktivmittel, fixiere dessen Wert, und steige dann in umgekehrter Richtung wieder empor vom Produktivmittel zu den anderen Produkten, die aus ihm hergestellt werden können. Die Kosten seien selbst in diesem Falle nur eine Zwischenursache, das Kostengesetz stelle daher kein selbständiges Wertgesetz dar, sondern bilde „nur einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inzidenzfall innerhalb des wahren, allgemeinen Gesetzes vom Grenznutzen".

Behufs Ableitung des Grundgesetzes der Preisbildung geht Böhm-Bawerk von dem Satze aus, daß ein Tausch ökonomisch nur zwischen Personen möglich ist, die Ware und Preisgut verschieden schätzen; dem Käufer muß die Ware und dem Verkäufer muß das Geld wichtiger sein. Bei mehreren Käufern und Verkäufern wird derjenige am tauschfähigsten sein, der sein eigenes Gut im Vergleich zum einzutauschenden fremden am niedrigsten oder, was dasselbe ist, das fremde Gut im Vergleich zu dem dafür hinzugebenden eigenen Gut am höchsten schätzt. Wenn nur zwei Tauschlustige vorhanden wären, so würde sich der Preis innerhalb eines Spielraumes festsetzen, dessen Obergrenze die subjektive Wertschätzung der Ware durch den Käufer und dessen Untergrenze ihre Wertschätzung durch den Verkäufer wäre. Durch den Wettbewerb auf beiden Seiten verengert sich aber dieser Spielraum. Bei einseitigem Wettbewerb der Käufer wäre der tauschfähigste Bewerber der Ersteher, der Preis würde sich dann zwischen der Wertschätzung des Erstehers als Obergrenze und der Wertschätzung des tauschfähigsten unter den ausgeschlossenen Bewerbern als Untergrenze bilden. Die Wertschätzung des Verkäufers wäre da erst die zweite, eine bloß subsidiäre Untergrenze. Bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer käme ebenfalls der tauschfähigste zum Verkaufe, der Preis würde dann zwischen der Wertschätzung des tatsächlich zum Verkaufe gelangten Bewerbers als Untergrenze und der Wertschätzung des tauschfähigsten unter den ausgeschlossenen Bewerbern als Obergrenze schwanken. Wenn nun auf beiden Seiten freier Wettbewerb herrscht, werden beiderseits die tauschfähigsten Bewerber zum Tausche kommen, nämlich jene Kauflustigen, welche die Ware am höchsten, und jene Verkaufslustigen, welche sie am niedrigsten schätzen. Der Marktpreis kommt dann innerhalb eines Spielraumes zustande, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzungen des letzten noch zum Tausch kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufsbewerbers, nach unten durch die Wertschätzungen des mindesttauschfähigen noch zum Tausche gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausch ausgeschlossenen Kaufbewerbers. Die doppelte Begrenzung sei so zu verstehen, daß jeweils die engere Schranke bindet. Die für die Begrenzung maßgebenden Personen werden als „Grenzpaare" bezeichnet. Mit diesem Grundgesetz des Preises werde

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aber nur ausgesprochen, daß die Preishöhe im Niveau der Wertschätzungen der Grenzpaare liegt. Es sei nun die Frage zu beantworten, von welchen Umständen es abhänge, ob das Schätzungsniveau der Grenzpaare selbst hoch oder tief zu liegen komme. Da sei von Einfluß 1. die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehrungen („Umfang der Nachfrage") und 2. die Höhe der Schätzungsziffern auf Seite der Kauflustigen („Intensität der Nachfrage"). Diese Schätzungsziffern seien aber keine absoluten Größen, sondern Verhältniszahlen, gewonnen aus dem Vergleich der Schätzung von Ware und Preisgut (Geld) in jedem einzelnen Falle. Man müsse also bei 2 statt der Schätzungsziffern einsetzen: a) die subjektive Wertschätzung der Ware durch die Kauflustigen, und b) die subjektive Wertschätzung des Preisgutes durch die Kauflustigen, die sich nach dem Grad ihrer Wohlhabenheit richtet. Weitere Bestimmungsgründe der Preishöhe seien: 3. die Zahl, in der die Ware feil ist („Umfang des Angebotes") und 4. die Höhe der Schätzungsziffern auf Seite der Verkauflustigen („Intensität des Angebotes"). Dieser letztere Bestimmungsgrund läßt sich wieder in einfachere Faktoren zerlegen, nämlich a) die subjektiven Wertschätzungen der Ware durch die Verkauflustigen, und b) die subjektiven Wertschätzungen des Preisgutes durch die Verkauflustigen. Da heutzutage die meisten Verkäufe durch berufsmäßige Produzenten und Händler stattfinden, die von ihrer Ware einen für ihre persönlichen Bedürfnisse ganz unverwendbaren Überfluß besitzen, so ist die Schätzungsziffer der Verkäufer nahezu Null; infolgedessen wird die Preishöhe im praktischen Leben bloß durch die Wertschätzungen der Kaufpartei begrenzt und bestimmt. „Und insofern kann man", schließt Böhm-Bawerk, „für den großen volkswirtschaftlichen Marktverkehr mit ausreichender Genauigkeit behaupten, daß der Marktpreis bestimmt wird durch die Schätzungsziffer des letzten Käufers."

Später haben die Grenznutzentheoretiker die schroffe Einseitigkeit ihrer Lehre zu mildern gesucht. Zuckerkandl (Art. „Preis" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, VI. Bd., 3. Aufl.) erklärt nur den Satz der Kostentheorie für verfehlt, daß Tauschwert und Preis aus den Kosten zu erklären sind, weil umgekehrt die Kostenelemente ihren Wert und Preis aus dem der Güter erster Ordnung ableiten, bei deren Produktion sie mitwirken. Richtig aber sei, daß in der Volkswirtschaft Tendenzen wirksam sind, um die Übereinstimmung der Preise der in freier Konkurrenz hergestellten,

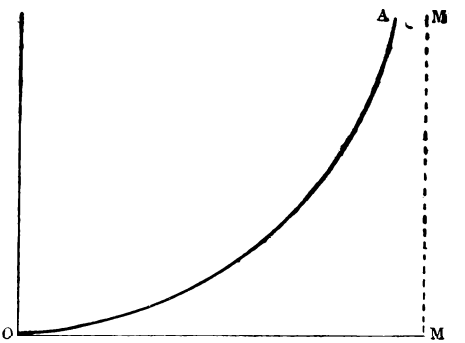
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

innerhalb weiter Grenzen vermehrbaren Produkte mit den Kosten zu verwirklichen. Zwischen Produktionskosten und Reproduktionskosten, deren Bedeutung Carey betont hat, sei kein Unterschied zu machen, da es sich um eine in längeren Zeiträumen erfolgende Anpassung von Preisen an Kosten handelt. Diese Tatsache lasse sich mit der Grenznutzentheorie, nach welcher Wert und Preis der Güter erster Ordnung auch den der Produktionsfaktoren bestimmen, durchaus in Einklang bringen. Die Produktionsfaktoren betätigen sich bei der Herstellung von Gütern erster Ordnung und suchen dabei die bestbezahlten Verwendungen auf, da Güter von sehr verschiedenartiger Wichtigkeit mit ihrer Hilfe produziert werden. Unter diesen Arten von Genußgütern gibt es aber eine, welche die geringste ist, als die letzte an die Reihe kam und bei einer Einschränkung als erste wegfallen würde. Der Preis der einzelnen Teilmenge dieser Genußgüterart werde festgesetzt nach dem Grenznutzen des betreffenden Güterquantums für die schwächste Käuferschichte und dem bei dieser gegebenen subjektiven Tauschwert des Geldes. An diesem Preise partizipiere der Produktionsfaktor, es entfällt auf ihn eine Quote dieses Preises und zwar, wie hier angenommen wird, nach Maßgabe seines produktiven Beitrages, des Grenzbeitrages. Der hiernach sich ergebende Preis der Einheit des Produktionsmittels sei bestimmend für dessen Preis überhaupt. Nunmehr unterscheiden sich auch die verschiedenartigen Produkte, bei deren Herstellung dasselbe Produktionsmittel mitwirkt, in ihren Preisen nur durch die Menge seiner Verwendung, weil eben der Preis gleich bleibt. Preise und Kosten fallen unter solchen Umständen zusammen, die Übereinstimmung erfolge aber in verschiedener Weise: „bei der geringsten, aus einer Produktionsgüterart hergestellten Genußgüterart ergibt sie sich, weil der Preis des Produktes den der Produktionsmittelart bestimmt, bei den übrigen wichtigeren Genußgüterarten, die aus derselben Produktionsmittelart hervorgehen, weil die Preise der Produkte sich diesem Preise des Produktionsmittels anpassen".

Eine Mittelstellung nehmen auch die Untersuchungen von Rudolf Auspitz und Richard Lieben (Untersuchungen über die Theorie des Preises, Leipzig 1889) ein, welche sich nach dem Beispiele des Mathematikers A. Cournot, sowie der Nationalökonomen Mangoldt, Jevons, Walras usw. der graphischen Methode bedienen. Sie legen ihrer Arbeit den Satz zu Grunde, daß der Preis sowohl der Nützlichkeit des letzten gekauften Teilchens, als den Kosten des letzten verkauften Teilchens gleich ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

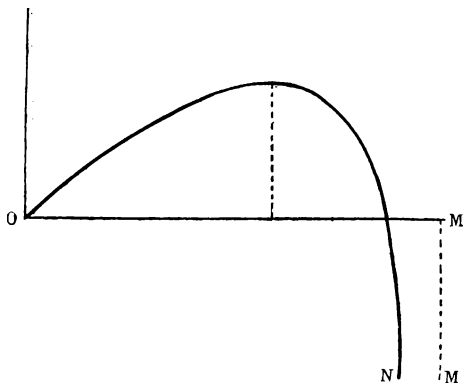
Sie stellen die Herstellungskosten und die Nützlichkeit durch je eine Kurve dar und suchen daran die Beziehung klar zu machen, die unter genau festgestellten Voraussetzungen zwischen Nützlichkeit und Nachfrage, sowie zwischen Kosten und Angebot besteht. Nach der isolierenden Methode, welche aus der bunten Mannigfaltigkeit des Lebens jede einzelne Erscheinung heraushebt, um deren Ursache bloßzulegen, gehen sie von bestimmten allgemeinen Voraussetzungen aus. Sie nehmen einen großen Markt im Zustande eines vollkommen stabilen Gleichgewichtes an, so daß die Preise aller Artikel während einer bestimmten Epoche, also z. B. während eines Jahres, völlig unverändert bleiben, und greifen einen einzelnen Artikel heraus, um zu ermitteln, welche Faktoren für dessen Preis maßgebend sind. Vorausgesetzt wird ferner, daß die beteiligten Personen ihre individuelle Wertschätzung für das Geld, die von den Vermögensverhältnissen abhängig ist, nicht verändern, in voller Kenntnis aller wirtschaftlichen Verhältnisse sind, dieselben individuellen Eigenschaften behalten und in vollkommen freiem Wettbewerbe stehen. Unter den Herstellungskosten oder Selbstkosten einer bestimmten Jahresmenge einer Ware wird der geringste Geldbetrag verstanden, welchen die Produzenten in ihrer Gesamtheit erhalten müssen, um eben diese Menge ohne Nachteil herstellen zu können. Konstruiert man nun ein Koordinatensystem und trägt man die verschiedenen möglichen Mengen der Jahresproduktion horizontal auf eine Abszisse und deren entsprechende Herstellungskosten vertikal auf eine Ordinate auf, so erhält man eine Reihe von Punkten, die in ihrer Verbindung die Kostenkurve O A ergeben (siehe oben).



Die Kurve beginnt im Nullpunkte des Koordinatensystems, da bei Nichtproduktion der Ware auch keine Kosten entstehen. Sie verläuft ansteigend, da größere Mengen größere Kosten verursachen. Sie muß schließlich ansteigend gegen eine vertikale Asymptote MM verlaufen, „weil es auch mit dem größten Kostenaufwande und der äußersten Anstrengung der Produzenten nicht möglich sein würde, die Jahresproduktion über eine gewisse, endliche Grenze hinaus zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

steigern, wenn auch diese Grenze weit jenseits der gewöhnlichen Produktenmenge liegen mag". Sie ist ferner durchaus konvex, d. h. jede folgende Tangente ist steiler gestellt als alle vorhergehenden, weil ein Mehrquantum um so größere Mehrkosten verursacht, je größer die Jahresproduktion ist, zu der dieses Mehrquantum hinzutreten soll; bei gegebenen Maschinen und unverändertem Personale werde jede Mehrleistung kostspieliger, weil sie mühsamer sei; durch rechtzeitige Betriebsänderungen können diese Einflüsse nur abgeschwächt, aber nicht aufgehoben werden. Die Nützlichkeit oder der Gebrauchswert lasse sich an der höchsten Anstrengung oder der größten Geldsumme bemessen, welche die Konsumenten für die Warenmenge ohne Nachteil aufwenden können. Trage man die verschiedenen möglichen Mengen des Jahreskonsums horizontal und die entsprechenden Nützlichkeiten vertikal auf, so erhalte man durch Verbindung der so bestimmten Punkte die Nützlichkeitskurve O N (siehe nebenstehend).

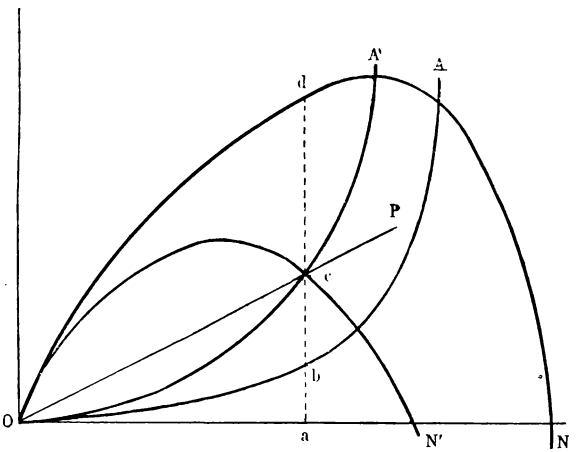


Diese Kurve entspringt ebenfalls im Nullpunkte, denn die Nützlichkeit der Jahresmenge Null kann ebenfalls nur gleich Null sein. Sie verläuft zuerst ansteigend, erreicht einen Scheitelpunkt und fällt dann wieder ab, denn die Nützlichkeit nehme nur bis zu einer gewissen Grenze zu; sei die volle Befriedigung erreicht, die durch die ganze Länge der Abszisse gekennzeichnet ist, so werde der Verbrauch gar nicht mehr angenehm, sondern nachteilig empfunden, weshalb sich die Kurvenlinie weiter abfallend fortsetzt. Sie muß schließlich absteigend gegen eine vertikale Asymptote verlaufen, weil der Verbrauch eines Artikels nicht über eine gewisse endliche Menge hinaus gesteigert werden kann. Sie ist ferner durchaus konkav, d. h. jede folgende Tangente ist flacher gestellt als alle vorhergehenden, denn die durch ein Mehrquantum erzielte Mehrnützlichkeit wird immer geringer, weil nach einem allgemeinen physiologischen Gesetz ein hinzutretender kleiner Reiz um so schwächer wirke, je mehr gleichartige Reize schon vorangegangen sind.

Aus diesen beiden Kurven leiten Auspitz und Lieben zwei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

weitere Kurven ab. Die Produzenten werden bemüht sein, mehr als die Selbstkosten zu erhalten und werden darin erfolgreich sein, weil die Kosten des letzten notwendigen Teilchens entscheidend sind für den Preis der gesamten Menge. Die so konstruierte Angebotskurve verläuft steiler als die Kostenkurve. Aber auch die Nachfragekurve wird ihren Scheitelpunkt niedriger haben und früher abfallen, weil die Konsumenten bestrebt sein werden, ihren Aufwand niederer als den vollen Gebrauchswert zu halten. Der Schnittpunkt der Angebotskurve und der Nachfragekurve ergibt den Preis:



Darin ist O A die Kostenkurve und O N die Nützlichkeitskurve, O A' die Angebotskurve und O N' die Nachfragekurve, der Schnittpunkt beider c gibt die Richtung der Preislinie, die Abszisse O a bezeichnet den Jahresabsatz der Ware, bei dem Angebot und Nachfrage gleich sind, die Ordinate a c den wirklichen Jahresumsatz in Geld, den beim Tausch zu diesem Preise entstehenden Nutzen gibt die Linie b d an (Abstand zwischen der Kostenkurve und der Nützlichkeitskurve), und dieser Nutzen wird durch den Preis zwischen dem Produzenten (Teilstück b c) und dem Konsumenten (Teilstück c d) aufgeteilt. Auf Grund dieser Feststellungen werden ungemein minutiöse Berechnungen vorgenommen, um den Einfluß des einzelnen Individuums als Produzenten und Konsumenten auf die Preisbildung zu berechnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Kritik der Nutzentheorien.

Die Nutzentheorien enthalten insofern einen richtigen Gedanken, als sie bereits eine Beziehung zwischen dem inneren Lustgefühl und dem äußeren Gegenstand der Bedürfnisbefriedigung herstellen, sich also von dem krassen Materialismus der Kostentheorien befreien und die Wertbildung als einen psychologischen Vorgang erkennen. Dabei verfallen sie aber zunächst in die Einseitigkeit, daß sie diese Beziehung lediglich vom Standpunkt des einzelnen Wirtschaftssubjektes betrachten, demnach nicht zu einer befriedigenden Erklärung jenes Tauschwertes gelangen, der nur durch eine Objektivierung zustande kommen kann, wenn er die Grundlage für die Preisbildung sein soll, außerdem aber in den entscheidenden Fehler, daß sie die Güter an den Bedürfnissen messen wollen, während der Wert immer nur aus einer Vergleichung gleichartiger Größen abstrahiert werden kann, in diesem Falle also der Güter in ihren Beziehungen zu den Bedürfnissen, und zwar beim Kostenwert nach ihrem Anteil an den Produktionsfaktoren, beim Gebrauchswert nach ihrer Zugehörigkeit zum Bedarf und beim Tauschwert nach ihrer Zugehörigkeit zum Markt. Da von den Nutzentheorien gegenwärtig nur die Grenznutzentheorie eine Rolle spielt, wollen wir uns auf deren Besprechung beschränken.

1. Die Grenznutzentheorie erklärt nur den Gebrauchswert und nicht den Tauschwert, wie er der Preisbildung zugrunde liegt.

Böhm-Bawerk erklärt, sowohl der Gebrauchswert als auch der Tauschwert seien Arten des subjektiven Wertes. Der Gebrauchswert sei die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person unter der Voraussetzung gewinnt, daß dieselbe es unmittelbar für ihre Zwecke in Gebrauch zieht; der Tauschwert sei analog die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person durch seine Fähigkeit erlangt, ihr im Austausch andere Güter zu verschaffen. Die Größe des Gebrauchswertes bemesse sich nach der Größe des Grenznutzens, den das zu schätzende Gut im Eigengebrauche bringt. Die Größe des (subjektiven) Tauschwertes treffe offenbar zusammen mit der Größe des Gebrauchswertes der für das Gut einzutauschenden Gebrauchsgüter, sei daher nach dem Grenznutzen dieser Güter zu bemessen. Beide seien nun für dasselbe Gut bei einem Besitzer gewöhnlich von ungleicher Größe, da aber bei beiden der Grenznutzen den Wert bilde, so entscheide der höhere Grenznutzen. Ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

also Gebrauchswert und Tauschwert eines Gutes verschieden groß, so sei der höhere dieser beiden Werte sein wahrer Wert. Der objektive Tauschwert sei etwas fundamental verschiedenes, so daß er sich auch in einer dem subjektiven Tauschwert entgegengesetzten Richtung bewegen könne. Er führt als Beispiel einen armen Burschen an, der zehn Rubelscheine im augenblicklichen Kurswert von 17 Mark besitzt. Es bestehe kein Zweifel, daß diese zehn Rubel für seine Bedürfnisbefriedigung eine hohe subjektive Bedeutung haben werden, und kein Zweifel auch, daß diese Bedeutung ein Tauschwert ist, denn einen Gebrauchswert hätten Rubelscheine überhaupt nicht. Wenn nun der Bursche plötzlich eine unverhoffte Erbschaft von 100 000 Mark macht und gleichzeitig der Rubelkurs von 17 auf 20 Mark steigt, so sei tatsächlich nur der objektive Tauschwert, der im Rubelkurs zum Ausdruck kommt, gestiegen, der subjektive Tauschwert dagegen, nämlich die Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung des Besitzers, sei gesunken, da die zehn Rubel, die früher als einziger Besitz nur vor dem äußersten Hunger und Elend schützten, nunmehr als bloßes Trinkgeld weggegeben werden können.

Hier ist vor allem eine klare Scheidung der Begriffe notwendig. Ein Werturteil ist nur möglich durch Vergleichung gleichartiger Größen, in unserem Falle also entweder dadurch, daß man das Gut auf den Bedarf eines Wirtschaftssubjektes oder auf den zwischen verschiedenen Wirtschaftssubjekten bestehenden Tauschverkehr (Markt) bezieht. Dem ersten Begriffskreise gehört der Gebrauchswert, dem zweiten der Tauschwert an. Ein Gut kann gleichzeitig Träger des Gebrauchswertes und des Tauschwertes sein, im ersteren Falle ist es aber mit Gegenständen des Gebrauches und im letzteren Falle mit Gegenständen des Tauschverkehrs zu vergleichen. Böhm-Bawerk zwängt nun auch den Tauschwert in den ersten Begriffskreis hinein und gibt dadurch diesem Werte unversehens eine andere Bedeutung. Der objektive Tauschwert ist der Wert, den ein Gut im Tausche erhält, der subjektive Tauschwert nach der Definition Böhm-Bawerks dagegen der Wert, den das Gut im Gebrauche des Besitzers erhält, wenn dieser Gebrauch zufälligerweise in einem Tausche besteht. Ob der Goldarbeiter eine Goldmünze zur Zahlung verwendet oder für gewerbliche Zwecke einschmilzt, ist für den Besitzer ein belangloser Unterschied im Gebrauche; die Kluft zwischen beiden Wertbegriffen ergibt sich erst dadurch, daß bei der Zahlung das Goldstück in eine andere Wirkungssphäre, nämlich in den Tauschverkehr tritt. Wenn die zehn Rubelscheine in der Hand desjenigen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der sonst nichts besitzt, eine größere Bedeutung haben als in der Hand desjenigen, der eine Erbschaft von 100000 Mark gemacht hat, so resultiert dieser Unterschied doch nicht aus dem Tauschverkehr, sondern aus der Verschiedenheit der Vermögensverhältnisse, denn jede Ausgabe, gleichgültig ob in Geld oder in Waren, wird privatwirtschaftlich nach dem Verhältnis geschätzt, in welchem sie zu den Vermögens- oder noch besser zu den Einkommensverhältnissen des betreffenden Wirtschaftssubjektes steht; die zehn Rubelscheine repräsentieren in dem einen Falle 100 %, in dem anderen Falle nur 0,01 % des Nutzungsvermögens. Durch die Subjektivierung verwandelt Böhm-Bawerk den Tauschwert aus einem Wert im Tausch in einen Wert für den Tausch, der aber nur Gebrauchswert sein kann. Wenn er selbst zugibt, daß zwischen subjektivem und objektivem Tauschwert eine ungeheure Kluft besteht, so ist es doch nicht richtig, diese Kluft nur durch den Wechsel der Eigenschaftsworte subjektiv und objektiv anzudeuten, während die im Hauptwort verschiedenen Begriffe des subjektiven Gebrauchswertes und subjektiven Tauschwertes eng zusammengehören sollen. In Wirklichkeit liegt auf der einen Seite der Kluft der gesamte Gebrauchswert, auf der anderen der gesamte Tauschwert, so daß die Subjektivierung nur einen mißlungenen Versuch darstellt, den Tauschwert auf die andere Seite hinüberzuziehen.

Die Unrichtigkeit dieses Vorgehens zeigt sich auch bei der Erklärung der Preisbildung. Der Preis, so behauptet er, ist die Resultante der auf einem Markt sich treffenden Wertschätzungen von Käufern und Verkäufern. Er stellt sich also vor, daß der Tauschwert dort entsteht, wo sich die Güterkreise verschiedener Wirtschaftssubjekte schneiden. Diese Auffassung wird für die Anfänge der wirtschaftlichen Entwicklung maßgebend sein, solange noch Eigenproduktion und Eigenverbrauch vorherrschen, unter den heutigen Verhältnissen aber, unter denen in erster Linie für den Markt produziert wird, ist nicht so sehr das Wirtschaftssubjekt der Kristallisationspunkt der Beziehungen zur Bedürfnisbefriedigung als vielmehr das Gut, das nunmehr zur Ware wird. Aus den vielfältigen Beziehungen, die eine Ware zur Bedürfnisbefriedigung einer unbegrenzten Zahl von Wirtschaftssubjekten besitzt, ergibt sich ein selbständiges Dasein, das von subjektiven Wertschätzungen der momentanen Käufer und Verkäufer immer weniger beherrscht wird, sie vielmehr in ein Verhältnis der Unterordnung zwingt. Zwei Gründe sind es, aus denen diese Selbständigkeit des Tauschwertes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hervorgeht. Vor allem wirkt die traditionelle Wertschätzung des Marktes fort, so daß durch das Auftreten neuer oder das Wegfallen alter Interessenten ihre subjektive Wertschätzung nicht in vollem Maße wirksam werden kann. Ferner schneiden sich nicht bloß die Güterkreise verschiedener Wirtschaftssubjekte, sondern auch die Interessentenkreise verschiedener Güter, so daß sich nicht bloß zwischen den Preisen für Güter derselben Bedürfnisgattung, sondern auch zwischen Lebensmittelpreisen, Preisen für Textilwaren, Wohnungsmieten usw. die lebhaftesten Wechselwirkungen ergeben.

Nehmen wir das Beispiel Böhm-Bawerks mit dem Pferdemarkt. Er entwirft folgendes Schema für die auf einem Pferdemarkt erscheinenden Käufer und Verkäufer:

Kauflustige:				Verkauflustige:			
A_1	schätzt sein Pferd	=	300 fl.	B_1	schätzt sein Pferd	=	100 fl.
A_2	„ „ „	=	280 „	B_2	„ „ „	=	110 „
A_3	„ „ „	=	260 „	B_3	„ „ „	=	150 „
A_4	„ „ „	=	240 „	B_4	„ „ „	=	170 „
A_5	„ „ „	=	220 „	B_5	„ „ „	=	200 „
A_6	„ „ „	=	210 „	B_6	„ „ „	=	215 „
A_7	„ „ „	=	200 „	B_7	„ „ „	=	250 „
A_8	„ „ „	=	180 „	B_8	„ „ „	=	260 „
A_9	„ „ „	=	170 „				
A_{10}	„ „ „	=	150 „				

A_1 schätzt also das zu kaufende Pferd auf 300 fl., wird aber nicht diesen Preis bieten, sondern auf die niedrigeren Angebote seiner weniger tauschfähigen Konkurrenten warten. Analog wird auch B_1, der schon zu einem Preis von 110 fl. verkaufen könnte, die höheren Preisforderungen seiner Mitbewerber abwarten. Bis 150 fl. können alle zehn Kauflustigen mitbieten, dann aber treten die mindest tauschfähigen Bewerber einer nach dem andern zurück. Bei 150 fl. scheidet notgedrungen A_{10}, bei 170 fl. A_9, bei 180 fl. A_8, bei 200 fl. A_7 aus der Bewerbung aus. Mit den steigenden Preisgeboten wächst aber gleichzeitig auf der anderen Seite die Zahl jener Verkauflustigen, für welche die Teilnahme am Tausch ökonomisch möglich wird. Bei einem Preise von 210 fl. kann es zu einem Geschäftsabschlusse kommen, weil sich Verkauflustige und Nachfragende in gleicher Zahl, nämlich zu fünf gegenüberstehen, weil nunmehr alle Käufer befriedigt werden können und ihr Überbieten daher ein Ende nimmt. Der Abschluß muß aber noch nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erfolgen, denn die Hartnäckigkeit der Verkäufer kann den Preis noch steigern, aber nur bis 220 fl., weil dann der fünfte Käufer ausscheiden würde, was wieder ein gegenseitiges Unterbieten der Verkäufer zur Folge hätte. Die Zone der Preisbildung verengere sich weiter dadurch, daß bei einem Preise von 215 fl. ein sechster Verkäufer auftreten wird, so daß also die schließliche Preisfestsetzung innerhalb der Grenzen von 210 und 215 fl. erfolgen wird. Wie spielt sich aber der Vorgang in Wirklichkeit ab? Vor allem herrscht auf jedem Markte bereits ein Preis, denn ein Markt ist erst vorhanden, wenn mehrere Wirtschaftssubjekte in stetigen Tauschbeziehungen zu einander stehen. Der Kauflustige kennt bereits den Preis eines Pferdes der gewünschten Qualität oder erkundigt sich um ihn und überlegt nun, ob er zu diesem Preise kaufen kann und soll, das heißt, ob sein Gebrauchswert höher ist als der gegebene Tauschwert. Weder die Käufer, noch die Verkäufer kommen mit einer derartigen Skala von Wertschätzungen, weil sie als geschäftskundige Leute für den Tauschwert ungefähr die gleiche Schätzung haben und nur bezüglich des Gebrauchswertes differieren. Diese Differenzen im Gebrauchswert — das sind die subjektiven Wertschätzungen — können dadurch, daß sie das Angebot oder die Nachfrage verstärken oder abschwächen, den Tauschwert beeinflussen, aber niemals von Grund aus bilden. Der Einfluß beschränkt sich ferner auf die Differenzen, wenn und insoweit sie in Preisanboten ihren Ausdruck finden, denn die Marktbesucher kommen nicht mit nackten Seelen, und was sie verschweigen, wirkt nicht mit. Da die Wertschätzungen nicht alle und nicht gänzlich bekannt sind, ist es auch unrichtig, dem obersten tauschfähigsten Paar unter den ausgeschlossenen Bewerbern eine besondere Rolle zuzuweisen. Woran soll man den ausgeschlossenen tauschfähigsten Bewerber erkennen, besonders auf einem Pferdemarkt? Wie soll aber dieses Wirtschaftssubjekt, das niemand kennt, über den Preis entscheiden? Die Konstruktion einer besonderen Zone zwischen dem letzten Käufer und Verkäufer und dem tauschfähigsten der ausgeschlossenen Kaufs- und Verkaufsbewerber ist also ein Gedankengebilde, das sich nicht in die Wirklichkeit umsetzen läßt.

Daß die Überleitung des subjektiven Wertes zum objektiven Tauschwert nicht möglich ist, geht übrigens aus den Darlegungen Böhm-Bawerks selbst ziemlich deutlich hervor. Er sagt, die Zone, in welche der Konkurrenzkampf die Preisbildung drängt, sei dieselbe, „in der gerade ebenso viel Ware feil als zu kaufen be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gehrt ist, oder, um uns der hierfür üblichen Schlagworte zu bedienen, in der Angebot und Nachfrage gerade quantitativ im Gleichgewicht stehen". Man könne also das Preisgesetz auch so formulieren: „Die Höhe des Marktpreises stellt sich in derjenigen Zone fest, für welche Angebot und Nachfrage sich quantitativ gerade die Wage halten". Damit ist aber nichts neues, nämlich nichts anderes gesagt, als daß sich auf dem Markte Angebot und Nachfrage solange nähern, bis sie im Gleichgewichte stehen. Da diese Annäherung mit Hilfe der Preise erfolgt, so würde man sich im Zirkel bewegen, wenn man nicht bloß die Preise aus Angebot und Nachfrage, sondern auch Angebot und Nachfrage aus den Preisen erklärt. Die Hauptfrage ist doch nicht, ob ein solches Gleichgewicht, sondern wo es zustande kommt, ob bei stärkerem Angebot und demgemäß tieferer Preislage oder bei stärkerer Nachfrage und demgemäß höherer Preislage. Böhm-Bawerk sagt denn auch, daß die Grenznutzentheorie nur die Erkenntnis bringe, daß die Preishöhe im Niveau der Wertschätzungen der Grenzpaare liegt. Nun entstehe aber noch die Frage, von welchen Umständen es abhänge, ob das Schätzungsniveau der Grenzpaare selbst hoch oder tief zu liegen kommt. Er betrachtet aber diese Frage nur als nebensächlich, indem er kurz als Bestimmungsgründe des Preises aufzählt: Umfang und Intensität der Nachfrage auf der einen und Umfang und Intensität des Angebots auf der anderen Seite. In dem früher angeführten Beispiele wird der Preis des Rubelscheines, der Rubelkurs, nicht bestimmt durch die subjektiven Wertschätzungen, sondern durch die Masse und Wucht der auf Seite des Angebots und der Nachfrage bestimmenden Momente, ist also objektiv gegeben und durch die Grenznutzentheorie nicht zu erklären. Subjektiven Wert hat der Rubelschein als Teil des Besitzes eines Wirtschaftssubjektes, aber das ist ein Gebrauchswert, der den Tauschwert beeinflussen kann, aber nicht entscheidet, weil der Rubelkurs oder der Preis irgendeiner Ware nicht bloß von den Vermögensverhältnissen der Käufer und Verkäufer abhängt.

2. Auch für die Erklärung des Gebrauchswertes kann die Grenznutzentheorie nur unter der gewöhnlich nicht vorhandenen Voraussetzung gelten, daß der Gütervorrat beschränkt und nicht erweiterbar ist.

Die kardinale Voraussetzung der Grenznutzentheorie, mit welcher ihre Ansicht steht und fällt, ist die Begrenzung des Gütervorrates, so daß das Wirtschaftssubjekt bei rationeller Einrichtung seiner

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bedürfnisbefriedigung für jede Güterart mit einer fest gegebenen Menge rechnen muß. Dies soll auch für die Produktivgüter gelten, also jene Güter, welche nicht der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dienen, wie Maschinen, Rohstoffe usw., denn, so meint Böhm-Bawerk, in der Kette der Produktivgüter müsse man immer auf eines stoßen, dessen Menge begrenzt ist, jedenfalls seien die letzten originärsten Produktivkräfte, über welche die Menschheit verfügt, die Bodennutzungen und zumal die Arbeit, in einem gegebenen Zeitpunkte nur in begrenzter Menge verfügbar, und ihr Wert, der sich nach dem Gesetze des Grenznutzens bestimmt, gehe dann durch den ganzen Stufenbau der arbeitsteiligen Produktion in immer mannigfaltigeren Zusammensetzungen und Kombinationen im Gewande der Kosten in den Wert der beliebig vermehrbaren Güter ein und über. Der Wert der beliebig vermehrbaren Güter werde in Wahrheit unter dem Zeichen gebildet, daß sie zusammengenommen nicht beliebig vermehrbar sind (Böhm-Bawerk im Artikel „Wert" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., Bd. VIII, S. 770).

An ihrer Gewaltsamkeit läßt diese Konstruktion erkennen, daß sie erst nachträglich gefunden wurde, um eine wankend gewordene Theorie zu stützen. Die Produktion rechnet aber praktisch mit einem unerschöpflichen Fonds von Produktivmitteln. Zwar kann ein Naturprodukt in beschränkter Menge vorkommen, aber niemand hegt die Befürchtung, daß es dem Erfindungsgeiste des Menschen nicht gelingen wird, in der Not einen Ersatz zu finden. Seltene Mineralien und Pflanzenstoffe werden durch chemische Produkte ersetzt, wie wir dies beim Salpeter, Indigo, Eisstein, Kautschuk usw. sehen. Man weiß, daß die Kohlenvorräte der Erde erschöpfbar sind, im Kohlenpreise kommt aber diese Tatsache nicht zum Ausdruck. Das Verschwinden wertvoller Pelztiere hat auf der Prinz Eduards-Insel im Osten Kanadas zu einer umfangreichen künstlichen Aufzucht derselben geführt. Beschränkt ist ferner nur der Bodenraum, nicht aber die Bodennutzung, auf die es doch ankommt; die Industrialisierung der Landwirtschaft in Dänemark, Holland, England usw. zeigt, wie sehr sich hierbei die Grenzen erweitern lassen. Die Arbeit ist aber auch nicht auf eine bestimmte Menge beschränkt. Böhm-Bawerk selbst meint, daß diese universellste unserer Produktivkräfte die Eigentümlichkeit aufweist, „daß sie in gewisser Hinsicht nicht in fester Menge gegeben ist, sondern elastisch erscheint, insofern es im Belieben des Individuums liegt, seine tägliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Arbeitsleistung um den Preis erhöhter Plage auszudehnen oder umgekehrt einzuschränken". In der entwickelten Volkswirtschaft komme aber diesem Umstande geringe praktische Bedeutung zu, weil der größte Teil der produktiven Arbeit durch Gesetz, Vertrag, Herkommen usw. fest bestimmt ist. Auch der Verschiedenheit in der Intensität der Arbeit vermag er keinen tiefgreifenden Einfluß zuzuerkennen. Es kommt aber auch hier nicht auf die Menge der aufgewendeten menschlichen Arbeit, sondern auf deren Wirksamkeit an. Eine bestimmte Menge von Genußgütern kann mit hundert Arbeitskräften, vielleicht aber auch mit zehn Arbeitskräften unter Zuhilfenahme von Maschinen erzeugt werden. Die ganze lange Geschichte der Erfindungen lehrt uns in jedem Industriezweige, wie sich die Menschen geholfen haben, wenn Not an menschlicher Arbeitskraft entstand: sie erfanden Maschinen und Vorrichtungen. In Deutschland arbeiten nach der Zählung vom Jahre 1907 außer 10,7 Millionen Personen auch Motoren mit mehr als acht Millionen Pferdestärken; eine Pferdestärke wird aber nach der französischen Dampfmaschinenstatistik der Leistungsfähigkeit von 21 Männern gleichgeschätzt. Eine Vermehrbarkeit ist also praktisch immer vorhanden.

Bei einem beliebig vermehrbaren Gütervorrat schätzt aber der Mensch die Bedeutung der Teilmengen nicht nach der Wichtigkeit der Bedürfnisse, zu deren Deckung sie noch ausreichen, sondern nach der relativen Höhe des Vermögens- oder Einkommensteiles, der für die Beschaffung hingegeben werden muß; der Gebrauchswert entsteht also durch Vergleich der Bedürfnisbeziehungen des betreffenden Gutes mit den Bedürfnisbeziehungen der übrigen Gütermengen, über welche das Wirtschaftssubjekt jetzt oder durch stets sich erneuernde Rechtsansprüche verfügt. Den Robinsonaden, die besonders in der deutschen Nationalökonomie blühen, wird damit der Boden entzogen, weil sich die wirtschaftliche Tätigkeit niemals in der Isolierung abspielt. Einer echten Robinsonade verdankt auch die Grenznutzentheorie ihre Begründung, denn das charakteristische Beispiel beginnt mit den Worten: „Ein Kolonist, dessen Blockhütte abseits von allen Verkehrsstraßen einsam im Urwalde steht, hat soeben fünf Säcke Korn geerntet." Den ersten und zweiten bestimme er zur Nahrung, den dritten zur Mästung von Geflügel, den vierten zur Erzeugung von Branntwein und den letzten zur Fütterung von Papageien und bilde danach auch die Skala der subjektiven Wertschätzungen. Der Mensch der modernen Volkswirtschaft hat eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

solche Disposition nicht nötig, denn er kann ruhig mit dem einzigen Sack Korn, den er besitzt, Papageien füttern, weil er weiß, daß er jederzeit Korn haben kann, wenn er es zur Nahrung braucht. Er wird die fünf Säcke nicht verschieden, sondern gleich hoch einschätzen, und zwar nach dem Verhältnis, in welchem der Preis eines Sackes zu seinem Nutzungsvermögen steht. Bei beliebig vermehrbaren Gütern sollen übrigens nach Böhm-Bawerks eigener Anschauung die Kosten als wertbestimmend angesehen werden, denn in seiner letzten Darstellung der Werttheorie (im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. VIII, Artikel „Wert") sagt er, daß in solchen Fällen eine Schätzung nach Kosten „in dem Sinne von persönlichen Opfern an Leid, Plage usw." stattfinde. Wenn aber diese beliebig vermehrbaren Güter tatsächlich nicht die Ausnahme, wie er meint, sondern die Regel bilden, so mündet die Grenznutzentheorie wieder in die klassische Kostentheorie.

Auf eine Begrenzung des Gütervorrates wurde auch durch die Verallgemeinerung des klassischen Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrage zum Gesetze vom abnehmenden Produktionsertrage hingearbeitet. Nicht bloß in der Landwirtschaft sinke der Ertrag mit fortschreitenden Aufwendungen, auch in der Industrie verursache ein Mehrquantum um so größere Mehrkosten, je größer die Jahresproduktion sei, zu der dieses Mehrquantum hinzutrete. Dabei wird vorausgesetzt, daß eine bestimmte Betriebsweise festgehalten wird. Das ist natürlich nicht zu bestreiten, daß man mit denselben Maschinen und denselben Arbeitern meist nur mit erhöhten Kosten wird mehr produzieren können, aber die Feststellung des Ausbeuteverhältnisses von Rohmaterialien, Produktivmitteln und Arbeitskräften ist lediglich eine Frage der Technik und nicht der Volkswirtschaft. Die Bedingung der Konstanz der Betriebsweise muß wegfallen, da es doch nicht darauf ankommt, mit welchen Maschinen und Arbeitern eine größere Menge von Produkten hergestellt wurde, sondern mit welchen Kosten. Wenn mehr produziert werden kann, ist eben eine bessere Betriebsweise und damit eine Herabsetzung der Kosten möglich. Die technischen Erfindungen sind nicht die Ursache der Produktionsvermehrung, sondern umgekehrt: der größere Absatz schafft erst die Möglichkeit technischer Erfindungen. Auch für die Landwirtschaft gilt dieses „Gesetz" nicht, wie bereits bei Widerlegung der Kostentheorien nachgewiesen wurde. Die einmal vorhandene Betriebsweise enthält wohl ein Trägheitsmoment, das zeitweise retardierend wirken kann, im Laufe der gesamten Entwicklung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kommt aber mit elementarer Gewalt die Tatsache zum Ausdruck, daß die Vergrößerung der Produktion verbilligend wirkt. In dem von manchen Grenznutzentheoretikern konstruierten Koordinatensystem verläuft also die Kostenkurve gar nicht konvex ansteigend, sondern gewöhnlich unregelmäßig abfallend, so daß von einem Schnittpunkt mit der Nützlichkeitskurve keine Rede sein kann. Wahrscheinlich hat das von den Klassikern mit Vorliebe behandelte Gesetz von den zunehmenden Kosten in der landwirtschaftlichen Produktion die Anregung zu einem Gesetz von der abnehmenden Nützlichkeit in der Grenznutzentheorie gegeben, das seinerseits wieder zu einer Verallgemeinerung des Gesetzes von den zunehmenden Kosten auf die gesamte Produktion führte, wodurch ein mathematisch darstellbarer Parallelismus erzielt wurde.

3. Die Bedürfnisskalen lassen sich nur in beschränktem Maße aufstellen und sind nicht bloß subjektiver Natur.

Die Aufstellung von Skalen für die einzelnen Bedürfnisgattungen und die konkreten Bedürfnisse ist eine rein gedankenmäßige und läßt sich durch die Wirklichkeit nicht rechtfertigen. Die Grenznutzentheoretiker selbst nehmen immer nur einen Anlauf zur Konstruktion derartiger Skalen durch Aufzählung der Anfangsglieder, führen sie aber niemals durch. Böhm-Bawerk sagt: „Stellt man die Bedürfnisgattungen, als Ganzes betrachtet, nach ihrer Bedeutung für die menschliche Wohlfahrt in Parallele, so ist gar kein Zweifel, daß dem Nahrungsbedürfnis der Rang im ersten Glied, dem Wohnungs- und Kleidungsbedürfnis ein nahezu ebenso hoher, dem Bedürfnis nach Tabak, nach geistigen Getränken, nach musikalischen Genüssen schon ein bedeutend geringerer, dem Bedürfnis nach Schmuck u. dergl. ein abermals geringerer Rang angewiesen werden wird." Jevons denkt sich die Skala auch nur ungefähr und bezeichnenderweise schon abweichend „somewhat in this order: air, food, clothing, lodging, literature, articles of adornment and amusement". Daran ist nur so viel richtig, daß Nahrung, Kleidung und Wohnung verhältnismäßig dringlichen Bedürfnissen entsprechen, aber ihre Bedeutung wird sich auch mit der geographischen Lage ändern, denn das Kleidungs- und Wohnungsbedürfnis ist beispielsweise gewiß stärker in Norddeutschland als in Süditalien. Ganz unsicher wird aber die Rangordnung unter den übrigen Bedürfnissen, und zwar sowohl vom volkswirtschaftlichen als auch namentlich vom privatwirtschaftlichen Standpunkt, der von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Grenznutzentheorie als maßgebend erachtet wird. Die Skala für Schnaps, Literatur, Sport, Kinotheater, Schmuck usw. wird bei jedem einzelnen Menschen verschieden sein und rasch wechseln. Mancher wird das Bedürfnis nach Gesundung allen anderen voransetzen, mancher wird ein als minder dringlich empfundenes Bedürfnis früher befriedigen, weil sich zufällig die Gelegenheit dazu bietet, mancher darbt sich an Nahrung und Kleidung ab, um an einem vornehmen Sport teilzunehmen oder eine Opernloge zu abonnieren usw. Noch weniger zutreffend ist die Annahme einer bestimmten Stufenfolge unter den konkreten Teilbedürfnissen, in die sich unsere Bedürfnisregungen zerfällen lassen sollen. Es ist wohl richtig, daß das Nahrungsbedürfnis eines Menschen, der dem Verhungern nahe ist, schwerer wiegt als eines Menschen, der schon halb gesättigt bei gedeckter Tafel sitzt. Aus dieser in die Augen springenden Differenz läßt sich aber nicht eine stufenweise Abnahme der sukzessiven Teilbefriedigungen bis zum Nullpunkt herleiten. Vor allem darf man beim Nahrungsbedürfnis nicht einfach von „Gerichten" sprechen, da das Nahrungsbedürfnis mit verschiedenen Speisen und Getränken, mit Fleisch verschiedener Art, Brot, Gemüse usw. befriedigt werden kann. Dafür gibt es bei jedem Individuum ein gewisses Maß; was dazu gehört, ist alles in gleicher Weise notwendig, was darüber hinausgeht, ist überflüssig. Wenn jemand eine Portion Fleisch mit Gemüse zu essen gewohnt ist, so ist ihm der letzte Bissen von beiden ebenso notwendig wie der erste. Wer jeden Abend zwei Glas Bier zu trinken pflegt, wird das zweite als ebenso notwendig ansehen wie das erste. Bei den übrigen Bedürfnissen kann von einer Skala überhaupt nicht die Rede sein; wer einen Strohhut oder einen Winterrock hat, braucht gewöhnlich keinen zweiten; wer eine Wohnung besitzt, würde eine zweite überhaupt nicht nehmen usw. Ausgeschlossen ist auch eine Skala bei Gegenständen der technischen Konsumtion, die im Handel die Gegenstände der persönlichen Konsumtion weitaus überragen; denn für eine Baumwollspinnerei ist das letzte Kilogramm Baumwolle, das sie zu ihrer fortlaufenden Beschäftigung braucht, ebenso notwendig wie das erste Kilogramm; der letzte Ziegel beim Bau eines Hauses ist vielleicht noch wichtiger als der erste, weil von seinem Vorhandensein der Wert des Ganzen abhängt usw. Bei der Erklärung des Geldwertes versagt die Theorie völlig.

Ein Irrtum ist es ferner, die Wertschätzungen als rein subjektive zu betrachten, die sich bei jedem Individuum von selbst bilden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und eben deshalb verschieden hoch stellen. Der Mensch kommt nicht als Einzelwesen in Betracht, sondern als Mitglied einer Gemeinschaft, so daß die meisten Bedürfnisse, insbesondere aber die der Kleidung, Wohnung und auch der Nahrung, beeinflußt werden durch historische Überlieferung und gesellschaftliche Umgebung. Die subjektiven Wertschätzungen sind, wie Liffchitz[1]) sagt, nicht das Produkt des Individualbewußtseins, sondern des Kollektivbewußtseins. Sie ergeben sich auch in der Regel nicht aus den momentanen Bedürfnisregungen, denn die wirtschaftliche Tätigkeit ist eine planmäßige Fürsorge. Niemand wird ein Stück Brot nach einem zufällig sehr hohen Hungergefühle schätzen, sondern nach der Rangordnung, welche dem Brot bei der regelmäßigen Deckung des gesamten Bedarfes zufällt.

4. Die Grenznutzentheorie verkennt das Verhältnis von Nützlichkeit, Wert und Menge.

Nach Böhm-Bawerk ist die Nützlichkeit die Fähigkeit eines Gutes, der menschlichen Wohlfahrt zu dienen. Sie sei aber bloß die Ursache eines Wohlfahrtserfolges, zu seiner Bedingung werde sie erst, wenn die vorhandene Menge nicht ausreicht, alle Bedürfnisse zu befriedigen. Zur Nützlichkeit müsse also die Seltenheit hinzutreten, damit ein Wert entsteht. Der Nutzen, nämlich der auf Grund der Nützlichkeit geleistete Befriedigungsakt, soll aber für die Größe des Wertes entscheidend sein, der daher seinem Wesen nach als rein subjektiv erklärt wird. Man stellt sich also vor, daß auf Grund der Nützlichkeit, die als eine Summe von dem Gute innewohnenden natürlichen Eigenschaften objektiv gegeben ist, eine subjektive Differenzierung des Nutzens dadurch entsteht, daß die verschiedenen Wirtschaftssubjekte mit ungleichen Begehrungen an das Gut herantreten. Tatsächlich liegt aber schon in der Nützlichkeit nicht eine natürliche Voraussetzung, sondern ein subjektives Moment, ein Urteil, das auf Grund der Kenntnis der Brauchbarkeiten der Güter und der ihnen gegenüberstehenden Bedürfnisse gefällt wird. Ein Gut, das jemand nicht kennt, kann ihm auch bei den besten Eigenschaften nicht nützlich sein, und kann es ihm auch dann nur und in dem Maße sein, in welchem er die solchen Eigenschaften entsprechenden Bedürfnisse besitzt. Infolgedessen ist nicht bloß der Nutzen, sondern schon die Nützlichkeit subjektiv differenziert, die ja nichts anderes ist als eine abstrakte Zusammenfassung der tatsäch-

[1]) J. Liffchitz, Zur Kritik der Böhm-Bawerkschen Werttheorie. Leipzig 1908.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lich möglichen Nutzungen. Die Verschiedenheit von Individuum zu Individuum gleicht sich durch den Tauschverkehr aus, denn wenn auch jemand den Branntwein deshalb nicht für nützlich findet, weil er ihn selbst nicht verträgt, so doch deshalb, weil er andere Güter dafür eintauschen kann von anderen, welche Branntwein trinken. Daraus geht aber auch hervor, daß die Nützlichkeit nicht unter dem privatwirtschaftlichen, sondern unter dem volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt zu beurteilen ist. Die Grenznutzentheorie hat immer nur den letzten Verbraucher im Auge, sein Urteil über die Nützlichkeit ist aber nur ein Reflex des Urteils, das in der Volkswirtschaft besteht. Mordwaffen, Gifte, Tabak, Opium, Alkohol usw. mögen dem letzten Verbraucher noch so großen Schaden bringen, sie hören deshalb doch nicht auf, auch vom Standpunkte der Privatwirtschaft Gegenstände von Wert zu sein.

Wenn die Grenznutzentheoretiker den Wert aus der relativen Begrenzung des Gütervorrates erklären, so ziehen sie damit keine richtige Scheidelinie zwischen Nützlichkeit und Wert. In beiden steckt nämlich ein subjektives Urteil. Bei dem der Nützlichkeit sagt jemand, daß ein äußerer Gegenstand durch seine Eigenschaften zur Bedürfnisbefriedigung geeignet ist und dadurch der menschlichen Wohlfahrt dient. Wenn er hier schon vergleicht, indem er einen Gegenstand nützlicher nennt als einen anderen, so vergleicht er gewöhnlich nicht die Gegenstände selbst, sondern die ihnen entsprechenden Bedürfnisse, von denen das eine seiner Größe, Stärke und Dringlichkeit nach wichtiger ist als das andere. Das Eisen ist nützlicher als der Diamant, weil der Bedarf nach widerstandsfähigem Rohmaterial in der Industrie wichtiger ist als ein auf die kaufkräftigsten Schichten der Bevölkerung beschränktes Luxusbedürfnis. Eventuell werden zwei Güter mit Bezug auf dasselbe Bedürfnis verglichen. Beim Werturteil handelt es sich auch um einen Vergleich, aber der Vergleichspunkt ist verschieden gewählt: bei der Nützlichkeit vergleichen wir die Güter nach den verschiedenen zu befriedigenden Bedürfnissen, beim Wert dagegen in ihrer Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung untereinander, und zwar beim Gebrauchswert nach ihrer Zugehörigkeit zum Bedarf eines Wirtschaftssubjektes, und beim Tauschwert nach ihrer Zugehörigkeit zu dem mehrere Wirtschaftssubjekte verbindenden Markte. Luft, Wasser und Sonnenschein sind nützlich, aber im allgemeinen wertlos. Die Grenznutzentheoretiker sagen, weil sie im Verhältnis zu den zu befriedigenden Bedürfnissen in unbeschränkter Menge vorkommen. In Wirklichkeit sind sie nützlich,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

weil sie sehr wichtigen Bedürfnissen entsprechen. Einen Wert erhalten sie, wenn sie Gegenstand wirtschaftlicher Tätigkeit geworden und dadurch in einen der genannten Güterkreise eingetreten sind, und zwar ohne Rücksicht auf ihre Menge. Eine Mineralquelle kann noch so reichlich fließen und alle vorhandenen und absehbaren Bedürfnisse danach decken; sobald sie gefaßt wird usw., hat das Wasser derselben einen Wert, dessen Höhe sich aber nicht nach diesem Aufwande, sondern nach den Bedarfsbeziehungen anderer Güter richtet. Wenn für ein Haus durch eine Servitut auf einem Nachbargrundstück die freie Aussicht sichergestellt wird, so wird der Wert des Hauses vermehrt, obwohl Luft, Licht und Landschaftsbild unbegrenzt sind. Wenn ein Kurort oder eine Sommerfrische die landschaftlichen Schönheiten der Umgebung zugänglich macht, Badegelegenheiten schafft usw., so wird ebenfalls Gütern von unbegrenzter Menge Wert verliehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

III.

Die Analyse des Tauschwertes.

1. Nachfrage und Angebot.

a) Die bisherigen Ansichten.

In der Theorie besteht ziemliche Übereinstimmung darüber, daß zwischen Tauschwert und Preis ein grundlegender Unterschied nicht bestehen kann. Dadurch ist aber der Preis ein Prüfstein geworden, an welchem die bisherigen Werttheorien nicht bestanden haben. Die Kostentheorien mußten sich einen vom tatsächlichen Marktpreis abweichenden Normalpreis konstruieren und die Grenznutzentheorie flüchtete sich zu dem Begriffe des „natürlichen Wertes". Da nun der Preis ziemlich allgemein auf Angebot und Nachfrage zurückgeführt wird, so liegt es eigentlich recht nahe, dort auch die Erklärung für den Tauschwert zu suchen. Aufgabe der Wissenschaft muß es dann sein, durch eine eingehende Analyse den komplizierten Erscheinungen nachzugehen, aus denen Angebot und Nachfrage als Gesamtwirkungen resultieren.

Wesentlich anderen Ursprungs ist der Gebrauchswert, der lediglich auf der individuellen Schätzung jedes einzelnen Wirtschaftssubjektes beruht, also von vornherein eines objektiven Maßstabes entbehrt. Er tritt erst dann in die Erscheinung, wenn er mit dem Tauschwert zusammentrifft und infolgedessen auch in Geld gemessen wird, was durchaus nicht der Fall sein muß. Auch beim Geld ist der Gebrauchswert je nach den Einkommensverhältnissen der einzelnen Menschen sehr verschieden, während der Tauschwert allgemein gilt. Die Messung des Gebrauchswertes in Geld hat Bedeutung für Nachfrage und Angebot, denn wenn der Gebrauchswert höher ist als der Tauschwert, entschließt sich das Wirtschaftssubjekt zum Kaufe und im umgekehrten Falle zum Verkaufe des betreffenden Gutes. Der Gebrauchswert wirkt also durch seine Projizierung nach außen mitbestimmend auf den Tauschwert, ist aber seinem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ursprung nach verschieden, weil er ausschließlich der Gedankenwelt des einzelnen Menschen, der Tauschwert aber der auf den einzelnen Menschen einwirkenden Außenwelt entstammt.

Die klassische Nationalökonomie faßte das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, das sie nur für den Preis und nicht für den Wert als bestimmend anerkannte, als ein bloßes Mengenverhältnis auf, das immer einer Ausgleichung zustrebt. Die Menge bezeichnet aber auf Seite des Angebotes nur die im Rahmen der Volkswirtschaft verfügbare Ware und auf Seite der Nachfrage nur den Bedarf der Volkswirtschaft. Entscheidend ist aber auch die Verteilung dieser Verfügbarkeit und dieses Bedarfes auf die Einzelwirtschaften, denn davon hängt die Schärfe der Konkurrenz unter den Verkäufern und Käufern ab, außerdem kommen auch die Geldverhältnisse in Betracht. John Stuart Mill lehrte sogar (Principles of political economy, book III, ch. II), daß zwischen Angebot und Nachfrage stets Gleichgewicht herrsche, das im Falle der Störung durch die Veränderung der Preise wieder hergestellt werde. Der Marktpreis einer Ware sei ein solcher, daß er der Nachfrage auf dem betreffenden Markte eine Ausdehnung gestattet, die den vorhandenen oder erwarteten Warenvorrat aufnehmen kann. Dieses Gesetz gelte aber nur für die Waren, welche nicht beliebig vermehrt werden können, denn für die beliebig vermehrbaren, welche die große Masse der heutigen Produktion bilden, seien die Produktionskosten maßgebend; der Preis hänge dann nicht von Angebot und Nachfrage ab, im Gegenteil hänge dann Angebot und Nachfrage vom Preise ab. Eine Überproduktion sei eine Unmöglichkeit (book III, ch. XIV), da jede Steigerung der Produktion auch die zur Bedarfsdeckung nötigen Zahlungsmittel vermehre. Diese allgemeine Harmonie besteht in der Wirklichkeit nicht. Richtig ist nur, daß die verkaufte Menge immer gleich ist der gekauften Menge von Waren, aber die verkaufte Menge ist nicht identisch mit der verkaufsbereiten Menge, welche die Preise beeinflußt. Es gibt häufig genug unverkaufte Vorräte und ungedeckten Bedarf. Da es keine Ausgleichung gibt, kann auch der Preis kein Mittel zur Herbeiführung derselben sein. Die Möglichkeit einer Überproduktion kann aber gerade angesichts der Erfahrungen der letzten Jahrzehnte nur ein durch abstrakte Theorien verblendeter Kopf in Abrede stellen. Der Fehler der Betrachtungsweise liegt in der Kostentheorie, nach der man annehmen muß, daß mit der steigenden Menge der Produkte auch ihr Wert in gleichem Maße zunehmen muß, was eben nicht der Fall ist. Wenn in einem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Lande, das bisher 100 Millionen Pfund Baumwollgarne konsumierte, infolge neuer Investitionen 120 Millionen Pfund erzeugt werden, so ist es leicht möglich, daß dieses größere Quantum, wenn man den Wert des ausländischen Rohmaterials abzieht, nicht mehr Wert darstellt als das frühere kleinere. Woher soll bei einem Entgang an Gewinn oder Verlust an Selbstkosten die erhöhte Kaufkraft kommen?

Später hat man erkannt, daß noch andere Momente als die Mengen der ausgebotenen und gefragten Ware in Betracht kommen. Besonders Hermann (Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 2. Aufl. München 1874) hat darauf aufmerksam gemacht, daß Angebot wie Nachfrage „keineswegs einfache Vorgänge, sondern Resultate komplexerer Motive" sind. Auf der Seite der Nachfrage seien maßgebend der Gebrauchswert des Gutes, die Zahlungsfähigkeit der Begehrer und die anderweitigen Anschaffungskosten des begehrten Gutes oder die Konkurrenz der Verkäufer. Das Schwergewicht legt er dabei auf den Gebrauchswert. Auf der Seite des Angebots seien maßgebend die Produktionskosten des Gutes, die anderweitigen Verkaufspreise oder die Konkurrenz der Nachfragenden und der Tauschwert der Preisgüter oder Zahlungsmittel. Hier betont er ebenfalls das erstangeführte Moment: „Können Güter in beliebiger Menge zum Markt gebracht werden, so sind die Kosten der nachhaltigste und im Durchschnitt auch der überwiegendste Bestimmungsgrund der Preise". Insofern steht er noch unter dem Einflusse der klassischen Nationalökonomie, geht aber einen bedeutsamen Schritt weiter, indem er die entscheidende Ursache der Preisregulierung überhaupt nicht mehr auf der Seite des Angebots sucht. „Der erste und wichtigste Faktor der Preise ist vielmehr in allen Fällen die Nachfrage, deren Hauptwurzeln Bedürfnis, Bedarf und Gebrauchswert des Gutes und Zahlungsfähigkeit der Käufer sind. Aus der Nachfrage und dem, was die Begehrer für das Gut bieten, ergibt sich, auf welchen Betrag von Gütern sie um des Verlangten willen zu verzichten gedenken, und hieraus, wie hoch die Kosten der wenigstergiebigen Produktion sich belaufen dürfen, die zur Beschaffung des Bedarfes noch in Anwendung kommen kann." Jedenfalls ist Hermann in einer dem modernen Wirtschaftsverkehr entsprechenden Analyse des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage am weitesten vorgedrungen.

Ganz ablehnend verhält sich Friedrich Julius Neumann[1]).

[1]) Handbuch der politischen Ökonomie. Herausgegeben von Schönberg. 4. Aufl. Tübingen 1896. Bd. I. S. 269 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Behauptung, daß Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen, schließe einen logischen Fehler in sich, weil man sich nicht vorstellen könne, „daß z. B. die Begehrsintensität oder die Zahlungsfähigkeit gewisser Personen hier größer sei als eine gewisse Warenmenge oder gewisse Personenzahl dort". Diese verschiedenartigen Dinge werden aber nur in ihrer Wirkung auf die Preise verglichen, so wie man sehr verschiedenartige Lichtquellen, wie Kerzen, Petroleum, Gas, Elektrizität, hinsichtlich ihrer Leuchtkraft vergleicht, so wie man auch die Arbeitsleistung des fließenden Wassers, der Dampfspannung und des elektrischen Stromes in derselben Krafteinheit (Pferdestärke) ausdrückt. Neumann behauptet, durch einen solchen Vergleich wäre nichts gesagt, denn „die Nachfrage überwiegt das Angebot" heiße dann nur: „es überwiegen zum Steigen des Preises anlaßgebende Momente" und umgekehrt. Es sei doch selbstverständlich, daß ein Ding sinkt, wenn die zum Sinken desselben führenden Momente stärker sind als die in entgegengesetzter Richtung wirkenden und umgekehrt. Um die Feststellung der momentanen Gesamtwirkung, die ohnedies im Preise deutlich zum Ausdruck kommt, handelt es sich aber gar nicht, sondern vielmehr um die Feststellung der einzelnen Momente, die zu einer Preiserhöhung oder Preisermäßigung geführt haben und voraussichtlich auch in Zukunft führen müssen. Die üblichen Zusätze zu zahlreichen Börsennotizen, welche angeben, daß die Nachfrage nicht voll befriedigt werden konnte oder zu dem notierten Kurse noch Ware angeboten blieb, sind für den gegenwärtigen Preis gegenstandslos, wichtig aber für die künftige Preisgestaltung. Die Analyse von Angebot und Nachfrage soll uns nicht in den Stand setzen, den Preis zu berechnen, sondern uns die Mittel geben, den Preis seiner Entstehung nach zu erklären.

Neumann kritisiert auch die übliche Annahme, derzufolge die Preise sinken, wenn das Angebot größer ist als die Nachfrage, und steigen, wenn letztere das Angebot überwiegt. Das sei nur „unter übrigens gleichen Umständen" der Fall, was sehr selten zutreffe, da Änderungen in einer der erwähnten Richtungen fast immer auch Wandlungen in einer anderen Beziehung zur Folge haben, welche die erwähnten Wirkungen durchkreuzt. Deshalb könne man von den erwähnten Änderungen nur sagen, daß sie die Tendenz haben, in gewissen Richtungen Preisänderungen nach sich zu ziehen. Man habe sich also vor der Annahme zu hüten, „daß der Preis in die Höhe gehe, wenn die Nachfrage ‚größer' sei als das Angebot, sinke, wenn letzteres die Nachfrage ‚überwiege' usw.". In diesen bean-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

standeten Ausdrücken wird aber doch offenkundig nicht auf eine absolute, sondern immer nur auf eine relative Veränderung Bezug genommen. Wenn jemand behauptet, daß die Nachfrage größer ist oder überwiegt, so läßt er doch beide Möglichkeiten offen, sowohl die, daß die Nachfrage bei gleichbleibendem Angebot gestiegen, als auch die, daß das Angebot bei gleichbleibender Nachfrage gesunken ist. In beiden Fällen werden die Preise steigen, wenn unter Angebot und Nachfrage tatsächlich alle beeinflussenden Momente zusammengefaßt worden sind.

Neumann bestreitet schließlich, daß unter Angebot und Nachfrage „wirklich die Gesamtheit der auf die Preisgestaltung influierenden Momente zusammengefaßt" wird, weil „daneben auch z. B. Klugheit, Umsicht und Geschicklichkeit der am Preiskampf Beteiligten, ferner die überkommenen Preisgestaltungen und daneben noch viele andere Momente, wie namentlich manche allein in den Kosten vor sich gehende, Angebot und Nachfrage gar nicht berührende Änderungen" mitbestimmend sind. Die persönlichen Eigenschaften der Käufer und Verkäufer kommen aber in der Intensität des Angebots und der Nachfrage zum vollen Ausdruck, ebenso die überkommenen Preisgestaltungen, die doch nur zu den psychologischen Voraussetzungen für die Beurteilung der gegenwärtigen Preislage gehören. Die Veränderungen in den Kosten sind aber nichts anderes als Veränderungen in den Mengen, zumal der Preis nicht bloß von den gegenwärtigen, sondern auch von den künftig angebotenen Warenmengen abhängt. Neumann führt als Beispiel die Kostensteigerung von auf Bestellung gearbeiteten Dienstanzügen gewisser Beamtenkategorien an. „Steigen die Produktionskosten dieser Anzüge, so wird der Preis regelmäßig in die Höhe gehen, obwohl sich bezüglich des Angebots und der Nachfrage kaum etwas ändert. Denn begehrt werden solche Anzüge nach Maßgabe des Aufrückens in die bezüglichen dienstlichen Stellungen. Und dieses Aufrücken ist von jenen Kostenveränderungen unabhängig. Angeboten aber werden solche Anzüge überhaupt nicht, sondern nur auf Bestellung gearbeitet." Die Preissteigerung in diesem Falle ist so zu erklären, daß zu den alten Preisen keine angebotene Warenmenge vorhanden gewesen wäre; denn hätte der Lieferant einen Konkurrenten, der zu den alten Preisen liefern könnte, so wäre die Preiserhöhung eben nicht durchführbar. Geradezu komisch wirkt aber die Behauptung, daß diese Anzüge überhaupt nicht angeboten werden, weil sie auf Bestellung geliefert werden; denn es ist doch klar, daß der Preis

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht bloß von der vorhandenen, sondern auch von der kommenden Warenmenge, der Weizenpreis also nicht bloß von dem Weizen der verflossenen, sondern auch von dem der künftigen Ernte beeinflußt wird. Bei einer öffentlichen Lieferung konkurrieren häufig überhaupt nur erwartete und nicht vorhandene Warenmengen, so daß also nach Neumanns Ansicht der Nachfrage kein Angebot gegenüberstünde. Die schließlich als „Verbandspreise" erwähnten Mitgliedsbeiträge von Vereinen und Genossenschaften, die angeblich „von Angebot und Nachfrage gar nicht berührt" werden, sind gar keine Preise, da bei ihnen ebenso wie bei den Steuern Leistung und Gegenleistung nicht in ein bestimmtes Wechselverhältnis gesetzt werden.

Böhm-Bawerk sagt, daß der Konkurrenzkampf die Preisbildung in eine Zone drängt, die nicht bloß zwischen die subjektiven Wertschätzungen der Grenzpaare fällt, sondern gleichzeitig auch jene ist, in der Angebot und Nachfrage gerade quantitativ im Gleichgewichte stehen. Die letztere Formulierung sei ebenso richtig wie die erste, nur sei sie „insofern weniger ausdrucksvoll, als sie auf die Höhenlage der maßgebenden Zone nur auf einem Umweg hinweist", ferner sei sie weniger zweckmäßig, weil die proteusartige Vieldeutigkeit der Ausdrücke „Angebot und Nachfrage" unzählige Irrungen und Mißgriffe veranlaßt hat.

Die maßgebenden Preistheoretiker haben also die Erklärung des Preises aus Angebot und Nachfrage nicht grundsätzlich abgelehnt, sondern nur zu unbestimmt gefunden und daher einen einheitlichen Bestimmungsgrund gesucht, der eben je nach der wirtschaftlichen Entwicklung der Zeit verschieden ausfiel. Darin zeigt sich die Relativität der Preistheorien, daß sie innerhalb des immer und allgemein geltenden Rahmens von Angebot und Nachfrage verschiedene Einflüsse als wichtig erkennen, einmal die Produktionskosten, so lange der Schwerpunkt auf der Seite des Angebots, einmal den Grenznutzen, so lange der Schwerpunkt auf Seite der Nachfrage liegt. Aufgabe der heutigen Wissenschaft muß es sein, den Rahmen abzustecken, innerhalb dessen sich alle auf Tauschwert und Preis bezüglichen Einflüsse geltend machen können, dann aber jene Einflüsse zu zeigen, die nach der derzeitigen wirtschaftlichen Entwicklung tatsächlich in Geltung sind. Der Rahmen gilt allgemein, die Erfahrungssätze aber werden sich ändern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

b) Die Markttheorie.

Die bisherigen Theorien leiden darunter, daß sie den Tauschwert und Preis bloß als die Resultante individueller Tauschbestrebungen ansehen und die wichtigste wirtschaftliche Organisation der menschlichen Gemeinschaft außer acht lassen, nämlich den Markt. Andeutungen finden wir zwar bei Philippovich und Schmoller; Philippovich sagt: „Der Markt ist in der entwickelten Verkehrswirtschaft das wichtigste, weil das für die einzelnen entscheidende Organ". Zu einer genaueren Erforschung dieses wichtigsten Organs ist es aber nicht gekommen, obwohl sie doch am sichersten Aufschluß über die Preisbildung geben muß.

Man weiß noch nicht einmal recht, was man unter Markt verstehen soll. Philippovich erklärt ihn als „die ideelle Verbindung aller Käufer, die durch rein vertragsmäßige Beziehung aneinander geknüpft täglich in neuer Kombination auftreten". Von einer solchen ideellen Verbindung kann aber am wenigsten unter den Käufern die Rede sein. Ursprünglich waren Märkte Veranstaltungen, welche zu periodisch wiederkehrenden Zeitpunkten an bestimmten Orten Käufer und Verkäufer zusammenführten, um ihnen Gelegenheit zum Verkauf und Einkauf von Waren zu bieten. Die Notwendigkeit einer besonderen Veranstaltung und einer lokalen Konzentration ist mit der hohen Ausbildung des Nachrichtenverkehrs weggefallen, der Begriff des Marktes hat sich aber erhalten und sogar verallgemeinert. Wir müssen ihn daher abstrakter und weiter fassen. Wesentlich ist nun offenbar die Kaufs- und Verkaufsgelegenheit. Der territoriale Bereich, innerhalb dessen sich ein wirksamer Bedarf nach einer bestimmten Ware ausgebildet hat, in welchem daher eine Erzeugungsstätte oder ein Erzeugungsland regelmäßig verkaufen kann, nennen wir Absatzgebiet. Die innerhalb eines Absatzgebietes durch regelmäßig sich vollziehende Tauschakte geschaffene Kaufs- und Verkaufsgelegenheit bezeichnen wir dann als Markt in abstraktem Sinne; in konkretem Sinne tritt nur die lokale Veranstaltung hinzu.

Durch die Entstehung des Marktes tritt in dem Verhältnis zwischen Produktion und Konsum eine ähnliche Umwälzung ein wie durch die Entstehung des Geldes im Tauschverkehr. Das Zwischenstadium wird zwar nicht volkswirtschaftlich, aber privatwirtschaftlich zum Hauptzweck. Nach wie vor verkauft man eigene Ware, um fremde Ware kaufen zu können; im Einzelfalle rückt aber dieser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

entferntere Zweck in den Hintergrund, man verkauft, um Geld zu bekommen und bemißt den Kauf nur nach dem erforderlichen Geldbetrage. Volkswirtschaftlich bildet der Markt nur die Brücke zwischen Produktion und Konsum, sobald er aber einmal vorhanden ist, richtet sich der einzelne Produzent nicht nach dem Konsum, sondern nach dem Markt; der einzelne Konsument aber kann nicht mit der Produktion, sondern nur mit dem Angebot auf dem Markt rechnen. Die Marktverhältnisse wirken auch auf jene Güter zurück, die der Produzent selbst verbraucht, nur wird diese Wirkung um so geringer sein, je mehr in der betreffenden Privatwirtschaft für den Eigenverbrauch und je weniger für den Markt produziert wird, wie dies namentlich bei bäuerlichen Wirtschaften noch beobachtet werden kann.

Dabei ist festzuhalten, daß der Markt eine gegebene, aber keine feste Größe ist. Eine gegebene Größe ist er insofern, als die neu auf dem Markte erscheinenden Käufer und Verkäufer bereits eingelebte Tauschbeziehungen vorfinden, die sie durch ihre eigenen Wertschätzungen nur teilweise und nicht immer leicht beeinflussen können. Der Preis eines Tages wird nicht völlig neu geschaffen, sondern kennzeichnet nur die Fortsetzung der bisherigen Marktbewegung. Andererseits ist aber der Umfang des Marktes nicht beständig, da Käufer und Verkäufer in ihren persönlichen Eigenschaften und in der Art der Ware Mittel finden, die Grenzen auszudehnen, denn er spielt die Hauptrolle in dem organischen Wachstum der Volkswirtschaft. Einmal wird der Gewinn des Produzenten in doppelter Weise beeinflußt, durch die Vergrößerung des Umsatzes und die dadurch ermöglichten verbesserten Produktionsmethoden, ferner steigern sich die Bedürfnisse der Konsumenten mit ihrer Zahl nicht in gleichem, sondern in progressivem Maße, weil dann Nachahmung und sozialer Zwang in Wirksamkeit treten. Es war ein Irrtum der meisten — älteren und neueren — Theoretiker, daß sie einen von den gegebenen natürlichen und sozialen Verhältnissen bedingten Ruhezustand der Volkswirtschaft angenommen haben, welchem sich jedes einzelne Wirtschaftssubjekt rein passiv anzupassen hat, daß sie eine wirtschaftliche Entwicklung aus wirtschaftlichen Ursachen nicht für möglich hielten und eine solche nur natürlichen Veränderungen und sozialen Umwälzungen zuschrieben. Schumpeter[1]) hat zwar den Versuch unternommen, diese „statische Theorie“ mit der un-

[1]) Josef Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig 1912.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

leugbaren Tatsache der wirtschaftlichen Entwicklung dadurch in Einklang zu bringen, daß er einem besonders konstruierten Typus von Wirtschaftssubjekten, nämlich solchen Unternehmern, welche die ausgefahrenen Geleise verlassen und neue Kombinationen von Produktionsfaktoren durchsetzen, die Aufgabe zuweist, ein neues Niveau zu schaffen, auf dem sich der Kreislauf des Wirtschaftslebens wieder statisch einzurichten sucht. Die wirtschaftliche Entwicklung würde sich also in mehrere aus Lust am schöpferischen Gestalten herbeigeführte Gleichgewichtsstörungen auflösen und zwischen Zustand und Entwicklung bestünde ein wesentlicher Unterschied. Der Versuch ist seinem Grunde nach verfehlt. Die Volkswirtschaft ist kein stillstehender Mechanismus, sondern ein wachsender Organismus, in welchem es zwar auch ein Gleichgewicht gibt, das aber darin besteht, daß sich die einzelnen Teile des organischen Körpers in zweckmäßigen Proportionen entfalten; der Zustand ist dabei nur eine Phase der Entwicklung.

Die durch das organische Wachstum verursachte Expansion bringt die Märkte in lebhafte Konkurrenz zueinander. Für dieselbe Ware bestehen räumlich getrennte Märkte, die ihre Grenzen beständig verschieben und namentlich durch Verbesserungen in den Verkehrsmitteln Veränderungen in ihrer Größe erfahren. Noch öfter ergibt sich die Gelegenheit zum Wettbewerb dadurch, daß verschiedene Waren demselben Verbrauchszwecke dienen oder aus derselben Produktion stammen. Demselben Verbrauchszwecke können sie dienen entweder als komplettierende Artikel, indem der Verbrauch des einen den Verbrauch des anderen nach sich zieht (Petroleum und Lampen, Wein und Fässer usw.), oder als konkurrierende Artikel, indem der Verbrauch des einen den Verbrauch des anderen ganz oder teilweise ersetzt (Kaffee und Zichorie, Butter, Margarine und Kokosfett usw.). Wenn sie aus derselben Produktion stammen, so geraten die Märkte für die Hauptprodukte mit denen für die Nebenprodukte und Abfälle in lebhafte Wechselwirkung. Dabei kann es zur Schaffung neuer Märkte kommen, wenn für einen Abfall, der bisher wertlos war oder sogar Fortschaffungskosten verursachte, ein Verwendungszweck gefunden wird (Teer, Schlacke usw.).

Die Verschiedenheit der Märkte für dieselbe Ware ergibt sich sowohl aus der territorialen als auch aus der handelstechnischen Absatzgliederung. Für manche Waren, wie leicht transportierbare und hochwertige Fabrikate, wird das ganze Land einen Markt bilden, auf welchem die Preisbildung einheitlich erfolgt, für andere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dagegen, wie voluminöse Rohstoffe und landwirtschaftliche Produkte, werden landschaftlich und örtlich getrennte Märkte nebeneinander bestehen. Dabei kann es vorkommen, daß sich der Markt einer Ware bei günstiger Frachtgelegenheit eher nach dem benachbarten Ausland als nach dem Inland erstreckt, wie z. B. für das Vieh der österreichischen Alpenländer der Viehmarkt von Nürnberg bevorzugt wird, und das Getreide aus dem Nordosten Preußens mit Hilfe billiger Wasserfracht leichter nach England als nach Süddeutschland kommt. Ein Weltmarkt kommt zum Vorschein, wenn sich mehrere Länder an der Zufuhr und Abnahme beteiligen. Da aber für den Weltmarkt nur jene Mengen in Betracht kommen, welche die Inlandserzeugung über den eigenen Bedarf hervorbringt oder der Inlandsverbrauch über die eigene Erzeugung benötigt, so können gleichzeitig nationale und lokale Märkte bestehen bleiben, wie sich dies beim Weizen ersehen läßt. Infolge der handelstechnischen Gliederung gibt es aber nicht bloß mehrere Märkte für die gleiche Ware, also für dieselbe Warengattung, sondern auch für dieselbe individuell bestimmte Ware. Ein Gut gelangt nicht direkt vom Produzenten zum Konsumenten, sondern legt einen Zirkulationsprozeß zurück, in dessen Verlaufe es mehrmals gekauft und verkauft wird; denn es geht vom Erzeuger zum Großhändler, von diesem zum Kleinhändler, dann zum Detaillisten und schließlich zum eigentlichen Verbraucher, der „letzten Hand", vorausgesetzt, daß es überhaupt schon genußreif ist. Bedarf hat in diesem Falle nicht bloß der eigentliche Verbraucher, sondern auch jede ihm vorangehende „Zwischenhand". Die bezüglichen Tauschakte gehören besonderen Märkten, die aber wegen der Einheitlichkeit des Zirkulationsprozesses nicht nebeneinander liegen, sondern ineinander geschachtelt sind. In diesem Ineinander der Märkte kann aber wieder ein Nebeneinander entstehen, weil der Großhandel Kleinhändler und Detaillisten versorgt, die sich auf mehrere lokal getrennte Märkte verteilen.

Die Verschiedenheit der Märkte zeigt sich nicht bloß bei den Waren als Genußgütern oder Produktivgütern, sondern auch bei Arbeitskräften und Geldkapitalien. Daß Angebot und Nachfrage nach Arbeitskräften von Ort zu Ort, von Beruf zu Beruf, von Land zu Land in ganz verschiedener Gestaltung nebeneinander bestehen, bedarf keiner näheren Ausführung. Aber selbst für das so leicht übertragbare Geldkapital erhalten sich verschiedene Märkte in ganz ungleicher Entwicklung. So unterscheidet man innerhalb eines Landes ziemlich scharf zwischen dem Markt für öffentliche Anleihen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(seitens des Staates, der Gemeinden usw.), dem Markt für private Anleihen (Pfandbriefe, Obligationen der Eisenbahnen und sonstigen Transportgesellschaften sowie der industriellen Unternehmungen) und dem Markt für Dividendenpapiere (Aktien der Banken, Industriegesellschaften usw.). Je nach den geschäftlichen Konjunkturen, der politischen Lage usw. wird von den Käufern der eine dieser Märkte gegenüber dem anderen begünstigt. Auch international ergeben sich selbst zwischen Ländern mit nahezu gleicher wirtschaftlicher Stellung Differenzen in der Entwicklung, wie dies aus folgender Übersicht über die wichtigsten öffentlichen Anleihen hervorgeht:

	Notierung 1897:	Notierung 1913:	Rückgang:
$3^1/_2$ % deutsche Reichsanleihe	103	85	19 %
3 % preußische Konsols . .	100	76	22 %
$2^1/_2$ % englische „ . .	110	73	35 %
3 % französische Rente . .	102	87	16 %.

Auf dem Markte erscheinen die Waren nicht als leblose Dinge, die bloß durch ihre Menge wirken, sondern beseelt durch den Willen ihrer Besitzer und Verbraucher, die aber wieder nicht als bloße Individuen, sondern in ihrer wirtschaftlichen Organisation zu betrachten sind. Nicht die letzten Verbraucher kommen auf dem Markte zum Kauf, sondern die Haushaltungen, zu denen die letzten Verbraucher vereinigt sind; nicht die Erzeuger verkaufen, sondern die Unternehmungen, nämlich organisierte Erzeugungen, die durch Zusammenfassung von Arbeit und Kapital nicht Güter für den eigenen Bedarf, sondern Waren für den Verkehr herstellen. Im Wesen der Organisation liegt es, daß nicht das individuelle Bedürfnis an sich, sondern nur der durch das Einkommen ermöglichte und den Willen geregelte Bedarf der Haushaltung zur Geltung kommt. Eltern sparen zuweilen an Nahrung, um das Bildungsbedürfnis der Kinder zu befriedigen; Kinder oder Geschwister werden ihre Erholung opfern, um einem Familienangehörigen die Wiederherstellung der Gesundheit zu erleichtern usw. Die Märkte selbst wirken auf die Gestaltung dieses Bedarfes zurück, denn jede Preisverschiebung ändert die Zusammensetzung des Gesamtbedarfes und die Stellung des einzelnen Bedürfnisses darin. Die Unternehmung wieder bildet eine geschlossene Organisation zu dem Zwecke, um durch die Erzeugung von Waren einen möglichst großen Gewinn zu erzielen. Der größte Gewinn resultiert aber aus der unter den jeweiligen Verhältnissen günstigsten Kombination von Umsatz, Preis und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kosten. Da die Herabsetzung des Preises das wirksamste Mittel zur Vergrößerung des Umsatzes ist, so liegt die beste Gewinnmöglichkeit in der Herabsetzung der Kosten. Für die Kosten sind aber wieder die Preise für die verschiedenen Rohstoffe und Hilfsmaterialien, sowie für die Lebensmittel der an der Produktion beteiligten Personen maßgebend, so daß ein ganzer Komplex von in gegenseitiger Abhängigkeit stehenden Gütern entsteht.

Bedarf und Versorgung erfahren aber gleichzeitig noch eine höhere organische Zusammenfassung in der Volkswirtschaft. Auch hier ergibt sich ein Gleichgewichtsverhältnis, das nicht bloß nach seiner quantitativen, sondern auch nach seiner qualitativen Zusammensetzung eine sehr verschiedene Widerstandskraft entwickeln kann. Die Mißernte in einer wichtigen Frucht, z. B. in Kartoffeln, kann eine Störung hervorbringen, deren Wellenbewegungen sich in die verschiedensten Kanäle des Angebots und der Nachfrage fortflanzen; der Ausfall verstärkt vielleicht die Nachfrage nach Roggen zur Brotbereitung, die dadurch verursachte Verteuerung der Lebensweise der breiten Volksschichten beeinträchtigt den Absatz in Baumwollgeweben, der wieder bestimmend ist für den Geschäftsgang der Baumwollspinnerei und eines Zweiges der Maschinenindustrie usw. Ein richtiges Bild dieses volkswirtschaftlichen Gleichgewichts erhält man aber nicht durch bloße Zusammenfassung der Teilmengen, welche die einzelnen Haushaltungen bedürfen und die einzelnen Unternehmungen herstellen; denn es handelt sich nicht um ein statisches, sondern um ein dynamisches Verhältnis. Eine Wasserkraft läßt sich nicht bloß aus dem Querschnitte des Wasserlaufes berechnen, sondern man muß auch die Geschwindigkeit und Falltiefe des Wassers berücksichtigen. Es ist nicht gleichgiltig, ob eine bestimmte Warenmenge von wenigen großen Fabriken oder von vielen kleinen Unternehmungen der Hausindustrie hergestellt wird. Das Angebot von Weizen erhält man nicht dadurch, daß man die Vorräte der Produzenten und Händler zusammenzählt, denn auch bei gleicher Vorratsmenge kann sich das Angebot täglich, ja stündlich ändern, je nachdem die Besitzer verkaufen müssen oder verkaufen wollen. Auf die Bedeutung der Organisation gegenüber der freien Konkurrenz wurde bereits bei Besprechung des Tauschwertes verwiesen. Der Bedarf an Reis kann zahlenmäßig gleich groß sein, je nachdem er von tausend Chinesen für den täglichen Lebensunterhalt oder von einer Stärkefabrik zur Vervollständigung des Rohstoffvorrates gebraucht wird, die Nachfrage nach Reis wird

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aber in dem wirtschaftlichen Gleichgewichtsverhältnis eines Landes in diesen beiden Fällen eine sehr verschiedene Rolle spielen.

Ferner muß dem Umstande Rechnung getragen werden, daß die Veränderungen des Wertes ihre Ursache ebenso gut auf Seite des zu messenden Gutes als auch auf Seite des angewendeten Maßstabes haben können, da es kein Gut mit einem unbedingt feststehenden Werte gibt und das Geld nur deshalb als Wertmaßstab verwendet wird, weil es verhältnismäßig nicht so starken und jähen Schwankungen ausgesetzt ist wie andere Waren. Lauderdale hat bereits darauf aufmerksam gemacht und Ricardo hat ihm zugestimmt, aber lediglich für die Bildung des Marktpreises, der seiner Ansicht nach nur eine vorübergehende Abweichung von dem durch die Produktionskosten bestimmten natürlichen Werte darstellt.

Die Wert- und Preisbildung erfolgt der hier vertretenen Auffassung nach nur auf dem Markte, der ein gewisses Beharrungsvermögen zeigt, aber ausgedehnt und eingeschränkt werden kann. Dort stehen sich Angebot und Nachfrage gegenüber. Auf beiden Seiten erscheinen uns Geld und Ware, und zwar wieder in doppelter Beziehung, einmal in der gesamten Verfügbarkeit und dem gesamten Bedarf der Volkswirtschaft, gleichzeitig aber auch in der Verteilung auf die einzelwirtschaftlichen Unternehmungen und Haushaltungen.

Wir erhalten daher folgende schematische Gliederung:

- I. Nachfrage:
  - 1. Ware:
    - a) Bedarf in der Volkswirtschaft,
    - b) Verteilung des Bedarfes auf die Einzelwirtschaften;
  - 2. Geld:
    - a) Verfügbarkeit in der Volkswirtschaft,
    - b) Verteilung der Verfügbarkeit auf die Einzelwirtschaften;
- II. Angebot:
  - 1. Ware:
    - a) Verfügbarkeit in der Volkswirtschaft,
    - b) Verteilung der Verfügbarkeit auf die Einzelwirtschaften;
  - 2. Geld:
    - a) Bedarf in der Volkswirtschaft,
    - b) Verteilung des Bedarfes auf die Einzelwirtschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Der Bedarf an Ware in der Volkswirtschaft.

Erster Erfahrungssatz: Nicht der Bedarf überhaupt, sondern nur der wirksame Bedarf ist von Einfluß.

Der Bedarf an Ware in der Volkswirtschaft kommt nicht in seiner Gesamtheit zur Geltung, sondern nur der Bedarf jener Wirtschaftssubjekte, welche genügend Tauschgüter besitzen, um die zur Erlangung der betreffenden Ware notwendigen Opfer bringen zu können. Alle vorhandenen Lager von Kleidern und Schuhen würden gewiß nicht hinreichen, um alle bedürftigen Menschen zu bekleiden, wenn sie umsonst gegeben würden. Da es aber im Wesen des Tausches liegt, daß ein Wertobjekt gegen ein gleichwertiges anderes gegeben wird, so kommt es häufig zu einer Erscheinung, die schon zu vielen nachdenklichen Betrachtungen Anlaß gegeben hat: auf der einen Seite klagen Erzeuger und Händler über Unverkäuflichkeit, auf der anderen Seite die Verbraucher über Mangel. Überfluß und Not können gleichzeitig nebeneinander bestehen, weil die Unzulänglichkeit der Kaufkraft den Ausgleich nicht gestattet. Was die Menschen brauchen, aber nicht kaufen können, ist nur ruhender Bedarf, der zu einem wirksamen Bedarf erst wird, wenn sich die Kaufkraft des Wirtschaftssubjektes so erhöht oder der Wert der Ware so senkt, daß sich beide in einem Punkte treffen. Die Veränderung der Kaufkraft kann sich entweder quantitativ durch eine Erhöhung des Einkommens überhaupt oder auch qualitativ durch eine Verschiebung der Bedürfnisse ergeben, indem frühere Bedürfnisse aus dem wirksamen Bedarf ausscheiden und dadurch neuen Platz machen.

Schon Adam Smith hat darauf aufmerksam gemacht, daß für den Preis nur die Nachfrage jener entscheidet, welche den „natürlichen Preis" der Ware zu zahlen gewillt sind. Er nennt dies die wirksame Nachfrage (effectual demand). Übermäßig betont wird die Bedeutung derselben durch Böhm-Bawerk[1]). Heute werde, so sagt er, meist durch berufsmäßige Produzenten und Händler verkauft, für welche der subjektive Gebrauchswert also fast Null ist. Daher werde praktisch die Preishöhe durch die Wertschätzungen der Kaufpartei allein begrenzt und bestimmt. Wenn nun auch der subjektive Gebrauchswert entfällt, weil z. B. der Branntweinfabrikant den von ihm erzeugten Brantwein nicht

[1]) Kapital und Kapitalzins. Bd. II. S. 231 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

selbst austrinken kann, so sind doch die Verhältnisse des Verkäufers nicht gleichgiltig; seine Kapitalskraft z. B. wird entscheiden, ob er rasch verkaufen muß oder warten kann, also auch den Preis beeinflussen. Ferner werden sich die übrigen konkurrierenden Verkäufer geltend machen. Der Mangel des subjektiven Gebrauchswertes hat demnach nicht die absolute Übermacht der Kaufpartei zur Folge.

Zweiter Erfahrungssatz: Der wirksame Bedarf wechselt mit dem Markte nicht bloß in territorialer, sondern auch in handelstechnischer Hinsicht.

Für eine Ware bestehen, wie bereits ausgeführt wurde, meistens mehrere Märkte gleichzeitig, die entweder bloß territorial nebeneinander liegen oder auch handelstechnisch ineinander geschachtelt sind. Die Verschiedenheit der Großhandelspreise und Detailhandelspreise ist demnach eine prinzipielle, denn beide bilden sich auf verschiedenen Märkten. Eine Berechnung der Zwischenhandelsgewinne durch Gegenüberstellung ist ebenso wenig gerechtfertigt wie das Verlangen nach einer Parallelbewegung beider, weil auf jedem Markt nicht bloß die Kosten der Produzenten und Händler, sondern noch zahlreiche andere Momente ausschlaggebend sind. So ist z. B. der Bedarf des letzten Verbrauchers vielfach ein stoßweiser und dann viel dringender als der des Händlers. Der Händlerpreis für Armeerevolver wird nicht so rasch steigen als der Detailpreis, wenn eine plötzliche Kriegsgefahr die Offiziere zur Deckung ihres Bedarfes zwingt. Im Jahre 1913 wurde in Bayern durch einen Bericht des Ministeriums festgestellt, daß die Viehpreise gegenüber dem Vorjahre überall gefallen, die Fleischpreise dagegen an allen Orten und zum Teil erheblich gestiegen sind. Über die Gewinne der Fleischhauer ist damit nichts entschieden, weil die Erhöhung der Detailpreise auch durch den Übergang des letzten Verbrauches auf bessere Qualität, durch größere Ansprüche auf Ladenausstattung, Zustellung, durch stark anschwellenden Fremdenverkehr u. dgl. verursacht sein kann. Da der letzte Verbrauch sehr empfindlich ist und bei plötzlich starken Preiserhöhungen leicht zurückgeht, so wird er manchmal vom Detaillisten im eigenen Interesse geschont; die Preiserhöhung wird dann nur allmählich durchgesetzt und kann auf diese Weise erst in einem Zeitpunkt zur vollen Geltung kommen, in welchem die Großhandelspreise schon wieder rückläufig sind.

In dem Ineinander der Märkte kann wieder ein Nebeneinander entstehen, weil der Großhandel verschiedene Kleinhändler

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und Detaillisten alimentiert, die sich in verschiedene teils konkurrierende, teils nicht konkurrierende Märkte teilen. Bekanntlich kann eine ganz gleiche Ware verschiedene Preise haben, je nachdem sie im Zentrum der Großstadt mit starkem Fremdenverkehr, in dem von Einheimischen bevorzugten Geschäftsviertel oder in einem Vorstadtladen, je nachdem sie in einem mit allem neuzeitlichen Luxus ausgestatteten Laden einer Hauptstraße oder in einem bescheidenen Laden einer Seitengasse feilgeboten wird, weil eben jeder dieser Verkäufer mit einem verschiedenen Kundenkreise rechnet, also einem anderen Markte angehört. Sehr erheblich sind ferner, wie die Statistik der Lebensmittelpreise erweist, die Preisdifferenzen beim Fleisch, je nachdem es von Großkonsumenten (Militärverwaltung, Krankenanstalten, Konsumverein) oder von Bewohnern eines Arbeiterviertels oder eines Geschäftsviertels oder eines Villenviertels bezogen wird.

Nicht bloß die ineinander geschichteten, auch die nebeneinander liegenden Märkte beeinflussen sich gegenseitig je nach ihrer Wichtigkeit. Für die Preisbildung geben also außer den dem Markt selbst eigentümlichen lokalen auch fremde Faktoren den Ausschlag, so daß eine sehr komplizierte Kreuzung verschiedenartiger Einflüsse entsteht. Der Zollschutz verfolgt den Zweck, die Wirkung der fremden Marktfaktoren auszuschalten oder zu mildern, damit die lokalen besser zum Vorschein kommen. Die Verschiedenheit in der Wichtigkeit der Märkte ergibt sich nicht bloß aus der Zahl der ihren Bedarf deckenden Wirtschaftssubjekte, also z. B. aus der Einwohnerzahl einer Stadt, sondern vielmehr aus ihrer Konsumkraft, die sowohl quantitativ als auch qualitativ schwankt, da die Konsumanteile an Weizen, Roggen, Reis, Kartoffeln, an Rindfleisch, Schweinefleisch, Schaffleisch, an Kaffee, Tee, Kakao, an Butter, Öl, Schweineschmalz, an vegetabilischer und animalischer Nahrung überhaupt, an Kleidung und Wohnung nach Klima, Gewohnheit und Sitte sehr ungleich sind. Die Bedeutung der Märkte ändert sich ferner mit der Zeit und unterliegt auch periodischen Schwankungen. Da landwirtschaftliche Erzeugnisse hauptsächlich nach der Ernte umgesetzt werden, so wiegt die Preisbildung in dieser Zeit viel schwerer als sonst. Doch auch für viele gewerbliche Erzeugnisse besteht eine „Saison", wie für verschiedene Kleidungsstücke im Frühjahr und Herbst, für Baumaterialen im Sommer, für Spielwaren zur Weihnachtszeit usw.

Die Preise der gleichen Ware von verschiedenen Märkten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

haben also nicht dieselbe Bedeutung, sondern die Bedeutung jener Märkte, von denen sie stammen. Daher hat die vergleichende Preisstatistik mit außerordentlichen Schwierigkeiten zu kämpfen, weil sich die Bedeutung der Märkte nicht so leicht in einer Ziffer ausdrücken läßt wie der Preis selbst. Wenn aus mehreren Preisen ein arithmetisches Mittel in der üblichen Weise gezogen wird, daß alle Einzelpreise zusammengezählt werden und die erhaltene Summe durch die Anzahl dieser Einzelpreise dividiert wird, so kann ein ganz falsches Bild entstehen. Wenn auf einem Markte 1000 Ballen zu 400 und auf einem anderen Markte 100 Ballen zu 500 K gekauft wurden, so kann man nicht behaupten, der Mittelpreis wäre $(400 + 500 : 2 =)$ 450 K, weil der weitaus größte Teil des Bedarfes zum niedrigeren Preise gedeckt wurde. Die Statistiker suchen sich dadurch zu helfen, daß sie die Preisziffer mit der Mengenziffer multiplizieren, die so erhaltenen Ziffern zusammenzählen und durch die Ziffer für die Gesamtmenge dividieren. Das ist das sogenannte „gewogene" arithmetische Mittel. In unserem Beispiel wäre es $(1000 \times 400 =)$ $400\,000 + (100 \times 500 =)$ $50\,000 = 450\,000 : 1100 = 409$ K. Die Mengenziffer aber ist abgesehen davon, daß sie nicht immer festgestellt werden kann, doch nur ein rohes Mittel zur Darstellung der Bedeutung eines Marktes, da es doch auch auf die Stellung dieses Marktes zu den übrigen Märkten ankommt. Der Preis an einer Börse kann auf Grund eines geringen Umsatzes zustande gekommen sein, erhält aber durch seine amtliche Feststellung und Veröffentlichung eine weit über diese Mengenziffer hinausgehende Bedeutung. Man müßte für die Bedeutung des Marktes behufs Multiplikation mit den Einzelpreisen einen Wichtigkeitskoeffizienten finden, der sich aber kaum ziffernmäßig berechnen ließe, sondern mehr gefühlsmäßig geschätzt werden müßte. Erst die Summierung der mit den Wichtigkeitskoeffizienten multiplizierten Einzelpreise und die Division dieser Summe durch die Summe der Koeffizienten würde ein richtiges Mittel ergeben. Bei dem Mangel ziffernmäßiger Unterlagen für die Berechnung des Wichtigkeitskoeffizienten ist es aber fraglich, ob auf dem Gebiete der Preisvergleichung die statistische Methode überhaupt zum Ziele führt und die deskriptive Methode nicht den Vorzug verdienen würde.

Dritter Erfahrungssatz: Nicht bloß der gegenwärtige, sondern auch der künftige Bedarf beeinflußt die jetzige Nachfrage.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Volkswirtschaft ist eine planmäßige Fürsorge, daher kommt in der gegenwärtigen Nachfrage nicht bloß der Bedarf der unmittelbaren Gegenwart, sondern auch der der absehbaren Zukunft zur Geltung, und zwar in doppelter Weise. Zunächst legen die meisten Waren als Fertigwaren einen längeren Zirkulationsprozeß zurück, der in so viele Tauschakte zerfällt, als Zwischenhändler vorhanden sind. Jeder Zwischenhändler muß aber einen gewissen Warenvorrat halten, muß also den Bedarf des letzten Verbrauchers antizipieren. Da sich ein Zirkulationsprozeß an den anderen anreiht, so wird bei normalem Bedarf der Zuwachs an antizipiertem Bedarf durch den Ausfall des schon früher antizipierten Bedarfs ausgeglichen, so daß sich also die Nachfrage nicht wesentlich anders stellen wird, als wenn sich nur der augenblickliche Bedarf geltend machen würde. Sobald aber eine beträchtliche Steigerung des künftigen Bedarfes in Aussicht steht, kommt eine lebhafte Bewegung in alle Glieder der Zirkulationskette. Da wird sich bei den einzelnen Zwischenhändlern der Zuwachs an antizipiertem Bedarf höher stellen als der Ausfall des früher antizipierten Bedarfs und die Folge wird ein Anschwellen der Nachfrage mit Rücksicht auf den erst erwarteten Bedarf sein. Wenn eine Stadt eine Weltausstellung veranstaltet, so werden die Preise der Lebensmittel steigen, bevor noch der erhoffte Fremdenzuzug eintrifft, weil die Kaufleute Vorräte halten und nur zu guten Preisen verkaufen werden. Die Kurse der Wertpapiere steigen, wenn starker Kapitalszufluß erwartet, und fallen, wenn Geldknappheit befürchtet wird. Unter Umständen wird auch der normale künftige Bedarf vorweggenommen, wenn dessen Deckung durch eine bevorstehende Preiserhöhung erschwert werden soll. So hat in Österreich die Ankündigung einer Verbrauchssteuer auf Zündhölzchen eine plötzliche Steigerung der Nachfrage gebracht, die aber wieder abflaute, als sich die Chancen des Steuerprojektes verschlechterten. Gerade diese Wirkung hat in der Handelspolitik zur Einführung der Sperrgesetze oder Sperrdekrete geführt, durch welche eine geplante Zollerhöhung provisorisch sofort in Kraft gesetzt wird.

Die meisten Waren unterliegen aber außer einem Zirkulationsprozeß als Fertigware noch einem ebenfalls in Tauschakte gegliederten Verarbeitungsprozeß, bevor sie als Fertigware erscheinen. Jedes Rohmaterial oder Halbfabrikat wird doch nur deshalb gekauft, weil die Aussicht besteht, daß das daraus verfertigte Fabrikat seinen Verbraucher findet. Jede Änderung in dieser Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sicht muß also auf die augenblickliche Nachfrage in den Rohmaterialien oder Halbfabrikaten zurückwirken. Wenn in einem Lande mit starker landwirtschaftlicher Bevölkerung ein günstiges Wetter eine gute Ernte verspricht, so ist auf einen starken Absatz in Baumwollwaren zu rechnen, der wieder die Nachfrage nach Baumwollgarnen steigert; auf diese Weise entsteht ein merkwürdiger Zusammenhang zwischen schönem Wetter und dem Geschäftsgang der Baumwollspinnerei. Komplikationen der auswärtigen Politik können die Kriegsrüstungen beschleunigen und daher in einer unmittelbaren Steigerung der Eisenpreise ihren Ausdruck finden. Der Ausbruch des russisch-japanischen Krieges brachte keine Deroute, weil man ihn erwartete, andrerseits blieb der Aufschwung nach dem südafrikanischen und russisch-japanischen Kriege aus, weil man auf Grund früherer Erfahrungen diese Wirkung als eine sichere vorweggenommen hatte. Von dem künftigen Bedarf hängt aus denselben Gründen auch die gegenwärtige Nachfrage nach Kapitalsgütern ab. In Deutschland erhöhten sich in der Periode der steigenden Getreidepreise um Mitte des 19. Jahrhunderts die Grundstückspreise nicht im selben Verhältnis, sondern viel rascher, weil man an eine Fortsetzung der steigenden Tendenz glaubte, bis Mitte der Siebzigerjahre der unerwartete Rückschlag kam. Die Unsicherheit des künftigen Bedarfes vermindert wieder die Nachfrage nach Investitionskapitalien seitens der Luxusindustrien, so daß gerade ausgesprochene Luxusartikel, wie Kunstblumen, Schmuckfedern, Spitzen u. dgl. auf die ärmlichste Heimarbeit angewiesen sind.

Vierter Erfahrungssatz: Die Nachfrage hängt auch von der Elastizität des Bedarfes ab, der sich bei verschiedenen Gütern in verschiedenem Grade erweitern oder verengern läßt.

Mit der größeren Elastizität des Bedarfes fällt und mit der geringeren Elastizität steigt die Widerstandskraft dieses Faktors gegenüber den anderen Faktoren der Wert- und Preisbildung. Läßt sich der Bedarf nach einem bestimmten Gute erweitern, ist er also elastisch nach außen, so wird sich durch eine Vergrößerung der Produktion und eine entsprechende Verminderung der Produktionskosten eine Senkung des Wertes und Preises bewirken lassen. Läßt sich ein solcher Bedarf leicht verengern, ist er also elastisch nach innen, so wird, wenn die Verminderung der absoluten oder relativen Kaufkraft der Bevölkerung zu einer Verringerung der Produktion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwingt, die dadurch entstehende Verteuerung der Produktion durch eine Steigerung des Wertes und Preises hereingebracht werden. Ist eine solche Erweiterung oder Verengerung nicht oder nur in geringem Grade durchführbar, so wird sich der Bedarf als ein ziemlich konstanter Faktor geltend machen, wird also für die Wert- und Preisbildung in erhöhtem Maße entscheidend sein.

Wenig elastisch ist, wenn nur die persönliche Konsumtion in Betracht gezogen wird, der Bedarf an Salz, da der Reiche nicht mehr Salz verzehren kann als der Arme, der Verbrauch aber auch wieder unter eine gewisse Grenze nicht hinabgehen kann, da Salz zu den unbedingt notwendigen Genußmitteln gehört; in den Kulturländern beträgt der Salzverbrauch ziemlich konstant 7 bis 8 kg jährlich auf den Kopf der Bevölkerung berechnet. Bei Gewürzen haben selbst die größten Preisschwankungen nur geringen Einfluß auf den Verbrauch, da sie in dem einzelnen Haushalte in so kleinen Mengen erscheinen, daß die Ausgabe hierfür keine Rolle spielt. Wenig beeinflußbar ist aber auch der Verbrauch in manchen ausgesprochenen Luxusartikeln, z. B. in Herrenhüten bestimmter Marken, gewissen englischen Stoffen u. dgl., weil die wohlhabendste Schichte der Bevölkerung ihrer zur Führung eines standesgemäßen Unterhalts bedarf, sie also ohne Rücksicht auf die Preisverhältnisse anschafft; dementsprechend hindert in solchen Fällen auch ein hoher Einfuhrzoll nicht den Bezug solcher Waren aus dem Auslande, unter Umständen vergrößert sogar der dadurch erweiterte Preisabstand zwischen dem heimischen und dem fremden Produkt die konventionelle Nötigung zur Anschaffung. Das Abonnement einer Loge im Theater, die Erhaltung eines eigenen Automobils usw. kann unter Umständen im Interesse der sozialen Stellung als eine so notwendige und daher unabänderliche Ausgabe erscheinen, daß die Geldmittel hiezu an der Nahrung abgespart werden.

Elastisch nach außen ist der Verbrauch in Zucker, denn als im Gefolge der Brüsseler Zuckerkonvention die Verbrauchssteuer in einigen Staaten herabgesetzt wurde, nahm der Zuckerkonsum erheblich zu. Der Verbrauch von Fleisch steigert sich mit der größeren Wohlhabenheit, wie die Statistik der westeuropäischen Länder bisher ergeben hat; möglich aber ist, daß infolge der Agitation gegen den übermäßigen Fleischgenuß wieder einmal eine Rückbildung eintritt. Die ursprünglichen Luxusgetränke Kaffee und Tee haben sich stellenweise in den breitesten Bevölkerungsschichten eingebürgert. Fast unbeschränkt elastisch nach außen sind die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Güter der technischen Konsumtion wie Kohle, Eisen, Baumwolle, Holz usw.

Elastisch nach innen ist der Verbrauch von Branntwein zu Trinkzwecken, der in den Kulturländern mit zunehmender Wohlhabenheit der Bevölkerung sinkt und besonders bei der Erhöhung der üblichen Verbrauchssteuer scharfe Rückgänge erfährt. Auch der Brotkonsum pflegt sich im allgemeinen bei höherer kultureller Entwicklung zu vermindern, wobei freilich auch allgemeine Sitte und persönlicher Geschmack in hohem Grade differenzierend wirken. Elastisch nach innen und außen ist der Verbrauch von Tabak und Bier, weil er einerseits leicht erweitert, andererseits aber auch ohne allzu große Opfer quantitativ oder durch Übergang auf billigere Sorten qualitativ eingeschränkt werden kann.

Bei elastischem Bedarf ist die Erweiterung oder Verengerung nicht immer eine gleichmäßige. Bei manchen Waren ist ein gewisser Sättigungspunkt vorhanden, über den die Erweiterung nicht hinausgehen kann. Bei Kartoffeln zu Genußzwecken ist der Sättigungspunkt so niedrig, daß nur die vielfältige technische Verwertung der Kartoffel zur Spiritusbrennerei, Stärkefabrikation usw. eine Erweiterung des Verbrauches ermöglichte. Die Preise für die Auslandswechsel, die Devisenkurse, können bei geordneter Währung nur bis zum sogenannten Goldpunkte steigen, der sich aus der Münzparität unter Hinzurechnung von etwa einem halben Prozent für die Versicherungs- und Transportkosten des effektiven Goldes ergibt, da über diese Grenze hinaus der Bedarf nach Wechseln vollständig abbricht und das Gold selbst versendet wird. Häufig ist ferner der Fall, daß der Bedarf nach einem Gute bei einem bestimmten Punkte der Erweiterung oder Einschränkung auf Surrogate desselben abgedrängt wird. In einem solchen Surrogatverhältnis stehen Fleisch und Kartoffeln, Bier und Wein, Südfrüchte und Obst, Gaslicht und elektrisches Licht. Auf dem Hamburger Buttermarkte zogen im Jahre 1911 die Preise so scharf an, daß die Bevölkerung zu Ersatzmitteln, wie Margarine, Pflanzenfett und Schmalz, überging; als dann unter dem Eindrucke dieser Erscheinung die Butterpreise Ende Oktober wieder nachgaben, hatte sich die Bevölkerung an die Ersatzmittel gewöhnt und blieb dabei. Als die Preise für Rohpetroleum in Österreich infolge einer Überproduktion im Laufe des Jahres 1908 bis unter eine Krone für 100 kg sanken, entschlossen sich verschiedene staatliche und private Unternehmungen zur Einführung der Petroleumheizung, die aber bei der Überschreitung des Preises von drei Kronen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schon im Jahre 1910 unrentabel wurde, weil damit der nach den Kohlenpreisen berechnete Kalorienwert überschritten war. In Rußland wurde berechnet, daß Naphtharückstände in Moskau nicht mehr als 40 Kopeken per Pud kosten dürfen, da sich sonst trotz der sonstigen Vorteile der Naphthaheizung (bequeme Handhabung, rauchloser Betrieb, bessere Materialausnützung, Raumersparnis) die Kohlen billiger stellen. Manchmal entsteht bei der Senkung des Wertes an einem gewissen Punkte eine außerordentliche Erweiterung des Bedarfes, weil dann mit dem Preise des Gutes überhaupt nicht mehr gerechnet wird wie bei Zündhölzchen, Papier, Bleistiften usw.; wie groß die Verschwendung in solchen Gegenständen sein kann, erhellt daraus, daß man in Österreich bei der Einführung der Zündhölzchensteuer mit einem Rückgange des Konsums von acht auf drei Zündhölzchen für den Kopf der Bevölkerung im Tage rechnet.

Fünfter Erfahrungssatz: Der Bedarf entspringt nicht bloß der natürlichen Notwendigkeit, sondern in immer höheren Grade der kulturellen Entwicklung, läßt sich daher auch künstlich hervorrufen.

Der geringste Teil der Bedürfnisse ist dem Kulturmenschen von der Natur vorgeschrieben. Das Nahrungsbedürfnis tritt gegenüber den anderen Bedürfnissen zurück und verfeinert sich überdies selbst. Während in einigen Gegenden Italiens der Landarbeiter noch 80 bis 90 % seines Einkommens auf Nahrungsmittel verwendet, überschreitet der Nahrungsaufwand in Westeuropa im allgemeinen nicht 50 % des Einkommens und wird um so niedriger, je höher die soziale Stellung des betreffenden Wirtschaftssubjektes ist. Dagegen vermehrt sich das Kleidungsbedürfnis, weil das Bestreben nach stärkerer Geltendmachung der eigenen Persönlichkeit die Neigung zum Kleiderluxus weckt. Aus dem Nachahmungstrieb des Menschen entsteht dann die Mode, die immer weitere Kreise zieht und immer rascher wechselt. Der Kleidungsbedarf erfährt dadurch gleichzeitig eine Vereinheitlichung und eine Steigerung. Einen immer größeren Aufwand erheischt die Deckung des Wohnungsbedürfnisses infolge der Agglomeration der Bevölkerung in großen Städten. In noch rascherem Tempo wächst der Bedarf nach Bildung, Erholung, Geselligkeit, Vergnügen usw. Die Produzenten können nun oft Bedürfnisse dadurch wecken, daß sie die Möglichkeit der Bedürfnisbefriedigung vor Augen führen, so daß also häufig nicht zu dem vorhandenen Bedürfnis das geeignete Produkt gesucht, sondern um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gekehrt zu dem geschaffenen Produkt auch das dazu gehörige Bedürfnis künstlich geschaffen wird.

Ein Mittel hierzu bildet die Reklame durch Zeitungsinserate, Plakate in Städten und auf Eisenbahnstrecken (Streckenreklame), Schaufenster, Lichtbilder, Kataloge, Reklamekarten u. dergl., welche nur dann volkswirtschaftliche Kraftvergeudung ist, wenn sie dem einen Verkäufer Absatz auf Kosten eines anderen bringen soll, dagegen auch mit volkswirtschaftlichen Vorteilen verbunden sein kann, wenn sie neuen Bedarf ins Leben ruft. Da sie nur auf dem Wege über die subjektive Meinung des Wirtschaftssubjektes arbeiten kann, so muß sie die nach Ort und Zeit wechselnde Geschmacksrichtung der Bevölkerung berücksichtigen, muß also beispielsweise in Amerika, wo man die Reklame als solche liebt, anders auftreten als in Deutschland, wo man jeder Marktschreierei mit Mißtrauen begegnet. Es ist auch zum nicht geringen Teile der zielbewußten Reklametätigkeit der führenden Firmen zuzuschreiben, daß sich der Verbrauch Deutschlands in Zigaretten von 1,1 Milliarden Stück im Jahre 1897 auf 12,4 Milliarden im Jahre 1911, also mehr als um das Zehnfache, vermehrt hat[1]).

Die Schaffung neuen Bedarfes durch Einbürgerung einer neuen Mode ist zwar sehr dankbar, weil dadurch gerade bei den kaufkräftigsten Schichten der Bevölkerung vorhandene Werte mit einem Schlage vernichtet werden und durch neue ersetzt werden müssen, aber auch schwierig, weil alle Versuche, nach rein individuellen Ideen eine Mode ins Leben zu rufen, gescheitert sind. Der Geschmack der Masse läßt sich niemals zwingen, sondern nur entwickeln. Deshalb sind meistens Anlehnungen an die vorhergegangene Mode notwendig, damit der Übergang erleichtert wird. Deshalb können die entscheidenden Änderungen auch nur von dem Punkte ausgehen, auf welchem sich der größte Bedarf konzentriert, wo also der größte Markt vorhanden ist. Für die Mode in Damenkleidern beispielsweise ist dies Paris, weil die Stadt nicht bloß den größten Lokalbedarf in besseren Kleidern, sondern auch den stärksten Zuzug von kaufkräftigen Fremden aufweist. Die maßgebenden Firmen suchen zuerst nach neuen Kleiderstoffen und lassen aus dem gewählten Material verschiedene Kleidermodelle herstellen, die sie dann durch freiwillige oder bezahlte Helferinnen an den gesellschaftlichen Sammelpunkten, im Theater, bei den Rennen, in den Salons usw.

[1]) Paul Ruben, Die Reklame, ihre Kunst und Wissenschaft. Berlin 1913. S. 126.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vorführen. Nur ein sehr geringer Teil dieser Modelle findet Anklang. Dieser wird in allen übrigen Großstädten der Welt kopiert und muß begreiflicherweise sehr hoch über dem Wert des Materials (Stoff, Aufputz) bezahlt werden, da das Wertvollste die in diesem Material verkörperte Idee ist.

Bis zu einem gewissen Grade wird auch auf dem Gebiete der Kunst und Literatur Mode geschaffen, natürlich auch nur innerhalb der durch die Psychologie der Massen gegebenen Begrenzung. Bei den großen Gemäldeversteigerungen in Paris ist es ein ziemlich bekannter und oft geübter Kunstgriff, daß ein Kunsthändler den von ihm zu zahlenden Preis für das Bild eines bisher weniger geschätzten Künstlers außerordentlich hoch hinauftreiben läßt, damit ein solcher Rekordpreis das allgemeine Interesse des Publikums weckt und der Händler auf diese Weise in die Lage kommt, die bereits früher in seinen Besitz gebrachten Bilder desselben Künstlers zu guten Preisen loszuschlagen. Auf diese Weise ist im Herbst 1912 ein Bild von Degas („Die Tänzerinnen an der Barre"), das der Künstler selbst für 500 Francs verkauft hatte, bis auf den Preis von 435 000 Francs hinaufgetrieben worden. Bereits ein Vierteljahrhundert vorher war der Preis für ein Bild von Millet („Angelus") durch fiktive Verkäufe bis auf 800 000 Francs gesteigert worden. Eine ähnliche Erscheinung bildet die „wattierte" Operette. Da Wien der Hauptmarkt für Operetten in der Welt überhaupt ist, so sucht das Wiener Operettenbureau, welches eine Novität herausbringt, mit Hilfe von Freikarten, Jubiläen usw. 200 Aufführungen durchzusetzen, weil in diesem Falle die englischen und amerikanischen Theater willige Käufer sind und der Gewinn bei diesem Geschäft die Kosten der ersten Aufführungen reichlich deckt. Doch auch manchem Meisterwerk von Wagner, Ibsen, Hauptmann usw. hat es genützt, daß begeisterte Schriftsteller in der Presse dem Publikum die Überzeugung suggerierten, daß sich jeder gebildete Mensch schämen müsse, ein solches Werk nicht schön zu finden. Eine solche ästhetische Epidemie kann auch einen völlig unmusikalischen Menschen zum Wagnerschwärmer machen.

Verschiedene Mittel zur Erhöhung des Bedarfes besitzt die Produktion in der Qualitätsbestimmung, in der Aufmachung und in der Preistechnik. Die landwirtschaftlichen Produkte gewinnen größeren Absatz, wenn sie so konserviert werden, daß sie auch außerhalb der Erntezeit zur Verfügung stehen und über weitere Strecken transportabel sind, wie dies bei Gemüse, Obst, Fleisch, Geflügel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eiern, frischen Blumen usw. schon in großem Maßstabe geschehen ist. Auch die öffentliche Qualitätsgarantie, wie sie für Butter und Käse in Holland, Dänemark und Australien, für Pflaumen in Serbien usw. durchgeführt worden ist, steigert die Absatzfähigkeit, weil der Massenkonsum gleichartige oder doch nur in wenigen feststehenden Qualitätstypen vorkommende Ware bevorzugt. Ähnlichen Erwägungen verdankt auch die Preisunifizierung ihre Entstehung, wie z. B. die Festsetzung eines Einheitspreises für Schuhwaren in den großen Verkaufsgeschäften. Die niedrigen Einheitssätze für die Postbeförderung und die Zonentarife der Eisenbahnen haben durch Verbilligung der teureren Leistungen, aber auch infolge der leichteren Orientierung der Bevölkerung die Inanspruchnahme der Transportleistungen sehr gefördert.

Eine künstliche Beeinflussung des Bedarfes, eine Manipulation der Nachfrage liegt ferner im Wesen der Spekulation in dem eigentlichen und volkstümlichen Sinne des Wortes, die sich nicht bloß wie der Kaufmann damit begnügt, aus den tatsächlich vorhandenen zeitlichen und räumlichen Preisdifferenzen Vorteil zu ziehen, sondern darauf ausgeht, diese Preisdifferenzen zum Zwecke des Gewinnes selbst hervorzurufen. Eine besondere Begünstigung erfährt diese Spekulation durch die Einrichtung des Termingeschäftes, bei dem durch usancenmäßige Gleichartigkeit aller Bedingungen des Vertragsabschlusses eine so vollkommene Vertretbarkeit der Ware erreicht wird, daß dem einzelnen Geschäftsabschluß nur die Feststellung des Preises zufällt, die Ware also selbst gar nicht vorhanden sein muß. Die an einer solchen Warenbörse erzielten Umsätze in wirklicher Ware bilden oft nur einen geringen Bruchteil der im Terminhandel erzielten gesamten Umsätze. Die Fingierung des Bedarfes, unter Umständen aber auch die künstliche Zurückdrängung wirklichen Bedarfes, kommt besonders bei den Welthandelsartikeln, in erster Linie bei Getreide, vor.

Sechster Erfahrungssatz: Da die Bedürfnisse in vielfacher Abhängigkeit voneinander stehen, so wirkt der ursprüngliche Bedarf auf manchen abgeleiteten Bedarf zurück.

Bedürfnis und Gut stehen selten in einem solchen Verhältnis zueinander, daß sie sich gegenseitig vollständig decken. Die Gesamtheit der Bedürfnisse, der Bedarf, ist oft zu groß oder wenigstens zeitweise zu groß, als daß er ausschließlich durch ein Gut gedeckt werden könnte. Dann werden andere gleichartige Güter heran-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gezogen, die nun im Verhältnis der Konkurrenz zueinander stehen. Sie schließen sich gegenseitig aus, weil das Bedürfnis, das mit einem dieser Güter befriedigt worden ist, für die anderen derselben Verwendungsreihe nicht mehr in Betracht kommt. Andererseits kann auch der Vorrat eines Gutes so groß sein, daß er den durch ein bestimmtes Bedürfnis gegebenen Bedarf wenigstens zeitweise überschreitet, also verschiedene Bedürfnisse befriedigt werden können, die nun ihrerseits in Konkurrenz treten. Wir haben eine Konkurrenz der Güter beim Nahrungsbedarf, der nicht bloß mit Fleisch und Brot, sondern auch mit Kartoffeln gedeckt werden kann, wir haben dann eine Konkurrenz der Bedürfnisse bei Kartoffeln, die nicht bloß zur Nahrung, sondern auch zur Spiritusbrennerei und Stärkefabrikation verwendet werden, wir haben schließlich wieder eine Konkurrenz der Güter, weil Spiritus nicht bloß aus Kartoffeln, sondern auch aus Roggen, Mais, Obst, Melasse, und Stärke auch aus Weizen, Mais, Reis hergestellt werden kann usw.

Der der Konkurrenz entgegengesetzte Fall ist der der gegenseitigen Abhängigkeit. Möglicherweise kann nicht bloß der Bedarf, sondern auch das einzelne Bedürfnis nicht mit einem einzigen Gute gedeckt werden, so daß verschiedene Güter gleichzeitig verwendet werden müssen und die Verwendung des einen die des anderen nach sich zieht. Eine entsprechende Analogie ergibt sich auch bei den Gütern, welche oft voneinander so abhängen, daß eines ohne das andere nicht hergestellt werden kann. Dieser Fall der Abhängigkeit berührt aber die Seite des Angebots und wird daher später besprochen werden.

Eine Abhängigkeit der Bedürfnisse finden wir bei der künstlichen Beleuchtung durch Petroleum, Gas und Elektrizität, weil nicht bloß die Lichtquellen, sondern auch die entsprechend angepaßten Beleuchtungskörper beigestellt werden müssen. Auf diese Tatsache hat der amerikanische Petroleumtrust Rücksicht genommen, indem er zur Erweiterung des Petroleumverbrauches in China daselbst unentgeltlich Petroleumlampen an die Bevölkerung verteilen ließ.

Der relativ sehr hohe Zuckerverbrauch in England, der weit mehr als doppelt so hoch ist als in irgendeinem anderen europäischen Staate, ist zum Teil die notwendige Folge des hohen Verbrauches von Tee, der nicht bloß gesüßt werden muß, sondern auch süße Zutaten (Cakes, Marmeladen) erfordert.

Welches Mißverhältnis unter Umständen durch diese Abhängigkeit zwischen Angebot und Nachfrage entstehen kann, dafür bietet

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Frankreich zurzeit einer guten Weinernte ein Beispiel. Da kann man in den Zeitungen folgendes Inserat finden: „A toute personne qui fera parvenir franco à l'adresse ci-dessous deux fûts vides, nous en retournerons un plein." Statt eben den Ertrag so vieler Mühe zu verlieren, zieht es der Weinbauer vor, einen Teil des Weines zu verschenken, um den anderen mit den erworbenen Fässern zu retten. Die Fässer, die zu gewöhnlichen Zeiten um 2,50 oder 3 Francs verkauft werden, steigen zur Erntezeit bis zu Preisen von 5, 6, 7 und selbst 10 Francs.

3. Die Verteilung des Bedarfes an Ware auf die Einzelwirtschaften.

Erster Erfahrungssatz: Der Bedarf wird von der Zahl und der Bedarfsintensität der Käufer beeinflußt.

Ein Kauf kommt zustande, wenn der in verschiedenen Gütern bestimmbare, in diesem Falle aber in Geld bestimmte Gebrauchswert eines Gutes größer ist als der immer in Geld gemessene Tauschwert desselben, denn der Bedarf, welcher die Grenze des Tauschwertes nicht erreicht, ist zwar für dessen künftige Gestaltung wichtig, für dessen momentane Höhe aber nicht wirksam. Sind mehrere Käufer vorhanden, so kann der Gebrauchswert bei demselben Tauschwert in sehr weiten Grenzen schwanken, weil er von der Stärke des Bedarfes jedes einzelnen Käufers abhängt. Der Gebrauchswert des Produzenten und Händlers richtet sich dabei nach dem Gebrauchswert des letzten Verbrauchers. Die Rangordnung der Bedürfnisgattungen, die sich volkswirtschaftlich dadurch ergibt, daß bei der großen Masse der Bevölkerung das Nahrungsbedürfnis vorangeht, das Kleidungs- und Wohnungsbedürfnis folgen und erst daran sich auch andere Bedürfnisse anschließen, kann bei dem einzelnen Wirtschaftssubjekt eine solche Verschiebung erfahren, daß eines der letzten Bedürfnisse, z. B. das Vergnügungsbedürfnis, am dringendsten wird, also an erste Stelle tritt. Dabei kommt es auf das Verhältnis an, welches die dem Wirtschaftssubjekte zur Verfügung stehende Gütermenge zu dem Bedarf desselben einnimmt, denn das Wasser, das in der Wasserleitung bezahlte Ware ist, kann sogar schädlich werden, wenn es die Wohnung überschwemmt. Ferner kommt es auf den Punkt der Reihenfolge an, in welcher sich die konkreten Teilbefriedigungen bei abgestuften Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dürfnissen befinden, denn der Durst wird allmählich gelöscht und der gesättigte Mensch hat überhaupt kein Nahrungsbedürfnis. In einem gegebenen Augenblicke stellt sich also nicht bloß die Bedarfsintensität des Wirtschaftssubjektes für verschiedene Güter, sondern auch die Bedarfsintensität verschiedener Wirtschaftssubjekte für dasselbe Gut sehr verschieden. Auch das Geld ist hiebei kein so objektiver Maßstab wie beim Tauschwert, sondern unterliegt nach den Einkommensverhältnissen ebenfalls sehr großen Schwankungen der Bedarfsintensität. Die auf diese Weise oberhalb der Grenze des Tauschwertes stehenden Schichten des Gebrauchswertes, welche den wirksamen Bedarf bilden, sind nun ebenso wie die unterhalb dieser Grenze befindlichen Schichten des Gebrauchswertes von Einfluß auf die Bildung des Tauschwertes und Preises. Der Preis bezeichnet nicht ein statisches, sondern ein dynamisches Verhältnis. Eine bloße Preisziffer, wie 12 K für 50 kg Weizen oder 60 K für 50 kg Kaffee bestimmter Sorte besagt daher dem Kaufmann nicht alles, was er wissen muß, weil er bei fallender Preistendenz eher zurückhalten und bei steigender eher kaufen wird. Daher ist es überall im Handel gebräuchlich, dem Preise gewisse, die Preistendenz charakterisierende Worte („lebhaft", „still", „fest", „flau" usw.) hinzuzufügen. Sind nun die höchsten Schichten der Gebrauchswerte, soweit sie über der Grenze des Tauschwertes (+) liegen, durch eine bedeutend größere Zahl von Verbrauchern besetzt als die an dieser Grenze unmittelbar liegenden Schichten, so werden die anderen Faktoren der Wert- und Preisbildung weniger Widerstand finden, wenn sie den Tauschwert in die Höhe treiben. Andrerseits wird das Vorhandensein einer starken Verbraucherschichte unterhalb dieser Grenze den Tauschwert herabziehen. Wir können dies an folgendem Schema veranschaulichen:

Gebrauchswert.						
wirksamer Bedarf (kaufkräftige Verbraucher)	10 000	Verbraucher	mit	Bedarfsintensität	+ 4	1. Fall mit Tendenz nach oben.
	1000	"	"	"	+ 3	
	400	"	"	"	+ 2	
	100	"	"	"	+ 1	
Tauschwert.						
unwirksamer Bedarf	10	Verbraucher	mit	Bedarfsintensität	— 1	2. Fall mit Tendenz nach unten.
	10 000	"	"	"	— 2	
	100	"	"	"	— 3	

Für den ersten Fall lassen sich die Preisvorgänge der letzten Jahre auf dem Kautschukmarkte als Beispiel anführen. Durch die Entwicklung der Automobilindustrie, welche einen großen Bedarf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

an Gummireifen aufwies, ist für Kautschuk eine Verbraucherschichte, und zwar eine solche mit dem höchsten Gebrauchswerte hinzugetreten, da eine Erhöhung des Preises für Gummireifen nicht so bald von der Anschaffung eines Automobils abhalten wird. Der Kautschukpreis, der in normalen Zeiten 4 sh für das englische Pfund betrug, konnte nunmehr auf das Dreifache steigen und damit eine Höhe erreichen, die der sonstige Verbrauch in Kautschuk nicht ermöglicht hätte, weil er stark zurückgegangen wäre.

Der zweite Fall läßt sich fast täglich auf dem großen Gebiete der industriellen Erzeugnisse erkennen. Wenn die Produzenten, und zwar besonders bei neuen Erfindungen, erkennen, daß eine große Schichte von Verbrauchern vorhanden ist, für welche der Tauschwert ihres Erzeugnisses zu hoch ist, so machen sie alle Anstrengungen, um durch Herabsetzung der Produktionskosten, der Transportkosten oder anderer Elemente der Preisbildung diese niedrigere Grenze des Gebrauchswertes zu erreichen. Zu betonen ist, daß die Schichtung der Gebrauchswerte weder über noch unter der Grenze des Tauschwertes eine regelmäßige ist, wie dies zuweilen angenommen wurde. Der Zonentarif auf den ungarischen Eisenbahnen wurde seinerzeit mit dem Satze motiviert, daß die Anzahl der Personenkilometer im quadratischen Verhältnis mit der Herabsetzung des Tarifes steigt. Ambrozóvics[1]) hat dann die allgemeine Behauptung aufgestellt, daß der Konsum im quadratischen Verhältnis mit der Billigkeit wächst, und diese in folgender Weise theoretisch zu begründen versucht. Der absolute Wert eines Gegenstandes ändere sich im geraden Verhältnis mit dem Bedarf und im umgekehrten Verhältnis mit dem Vorrat; je größer der Bedarf bei gleichbleibendem Vorrat, desto größer der Wert, und je größer der Vorrat bei gleichbleibendem Bedarf, desto kleiner sei der Wert gegenüber jenem, der sich bei Gleichheit von Vorrat und Bedarf ergeben würde. Mathematisch ausgedrückt sei der Wert P, wenn N den Bedarf und A den Vorrat bezeichnet: $P = \frac{N}{A}$. Der Preis habe denselben Einfluß auf die wirtschaftlichen Subjekte wie in der physischen Welt die Distanz auf die Körper habe: auf kleine Entfernungen sei die Anziehung groß, nehme aber auf größere im quadratischen Verhältnis ab. Dieses wirtschaftliche „Gesetz" wurde mit dem Newtonschen Gravitationsgesetz in eine Reihe gestellt.

[1]) Béla Ambrozóvics, Das Verhältnis zwischen Preis und Konsumtion, beziehentlich Produktion. Wien 1898.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Laufe unserer Voraussetzungen wurde aber wiederholt nachgewiesen, daß Angebot und Nachfrage kein bloßes Mengenverhältnis darstellen, daß also schon die fundamentale Voraussetzung dieser Theorie hinfällig ist. Selbst wenn sie aber zuträfe, so könnte doch von keiner regelmäßigen Zunahme des Bedarfes die Rede sein, zumal bei manchen Waren der Bedarf überhaupt nicht und bei manchen nur bis zu einer gewissen Grenze erweiterungsfähig ist.

Auf der Tatsache der verschiedenen Schichtung der Gebrauchswerte beruht noch eine andere wichtige Erscheinung. Bei freier Konkurrenz wird sich in der Regel nur ein einziger Preis für alle kaufkräftigen Verbraucher ohne Rücksicht auf die Verschiedenheit ihrer Gebrauchswerte bilden, weil der ungünstiger behandelte Verbraucher eine andere Einkaufsquelle aufsuchen würde. Eine Preisdifferenzierung bei freier Konkurrenz wird nur eintreten, wenn sich der Käufer in seinen Beziehungen zum Verkäufer verschieden qualifiziert, also beispielsweise durch Inanspruchnahme von Kredit den Zuschlag einer Risikoprämie zum Verkaufspreise verschuldet oder durch Bewerkstelligung größerer Warenumsätze Anspruch auf besondere Rücksichtnahme erheben kann. Ist aber die freie Konkurrenz durch ein Monopol des Verkäufers ausgeschlossen oder doch durch eine kartellartige Vereinbarung der Verkäufer untereinander geregelt, so kann eine Preisdifferenzierung nach der Verschiedenheit des Gebrauchswertes herbeigeführt werden, indem die höhere Bedarfsintensität durch Auferlegung eines höheren Preises besser ausgenutzt werden kann. Die Eisenbahnen bieten dieselbe Transportleistung zu verschiedenen Preisen, ohne daß die Verschiedenheit der Einrichtung in der I., II. und III. Klasse die Höhe der Differenz allein rechtfertigen könnte. Die Unterschiede im Komfort bei den Plätzen in Theatern, Konzerthallen, Vergnügungslokalen usw. sind nicht so groß wie die der Preise. Hotels und Restaurants verkaufen dieselben Speisen und Getränke zu höheren Preisen in einem „besseren“ und zu niedrigeren Preisen in einem „einfachen“ Lokal. Von den Umständen, welche die Verbraucher zwingen, sich dieser Differenzierung zu unterwerfen, wird im nachfolgenden Abschnitt die Rede sein. Die Ärzte stufen ihr Honorar nach den Einkommensverhältnissen der Patienten ab; die Hebammen in Wien beschlossen, die Wohnungszinse als Grundlage ihrer Honorarberechnung zu wählen. Das Gas wird in manchen Städten zu verschiedenen Preisen als Leuchtgas und als Nutzgas verkauft; der elektrische Strom wird für Kraftzwecke billiger abgegeben als für Beleuchtungszwecke, weil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Bedarf für letztere nicht so groß und nicht so erweiterungsfähig ist. Hierher gehört auch das sogenannte factor system der amerikanischen Trusts und der Reedereikartelle (Shipping Conferences), welches darin besteht, daß jene Käufer besondere Vorteile (Rabatte u. dergl.) erhalten, die ihren gesamten Bedarf bei den Mitgliedern dieser Vereinigungen decken.

Zweiter Erfahrungssatz: Der Bedarf und die Bedarfsintensität des einzelnen Wirtschaftssubjektes sind nicht objektiv gegebene Tatsachen, sondern entstammen mit zunehmender Kultur in immer höherem Grade der subjektiven Meinung, lassen sich also auf diesem Wege auch beeinflussen.

Der Gesamtbedarf läßt sich, wie bereits ausgeführt wurde, durch verschiedene Mittel, wie Reklame, Mode, Spekulation usw. beeinflussen. Diese Beeinflussung richtet sich auf den Gesamtbedarf und geschieht durch Schaffung objektiver Tatsachen, die allerdings nur auf dem Wege über die subjektive Meinung des Verbrauchers zur Wirkung kommen, in erster Linie aber dem Gesamtverbrauch, nicht dem Einzelverbrauch eine bestimmte Richtung geben wollen. Die Reklame für ein Zahnputzmittel soll den Absatz dieses Zahnputzmittels vermehren unbekümmert darum, ob dies durch Gewinnung neuer Verbraucher oder auf Kosten eines schon in Verwendung stehenden Mittels geschieht. Doch nicht bloß der Gesamtbedarf, auch der Einzelbedarf steht unter dem Eindrucke äußerer Einflüsse, welche in diesem Falle direkt auf die subjektive Meinung des verbrauchenden Wirtschaftssubjektes einwirken. Die Folge einer solchen Einwirkung kann eine Veränderung des Gesamtbedarfes sein, aber wesentlich ist dies nicht. Wer durch Hinweis auf tatsächlich nicht vorhandene Fehler eines Teppichs eine günstige Kaufgelegenheit vortäuscht und dadurch einen Menschen, der ohnedies einen Teppich kaufen wollte, veranlaßt, diesen Teppich in dem Geschäfte des A und nicht des B zu kaufen, hat den Gesamtbedarf nicht vermehrt, kann ihn aber vermehren, wenn er einen Menschen zum Kaufe veranlaßt, der den Teppich überhaupt nicht oder wenigstens nicht so bald gekauft hätte. Der Gesamtbedarf kann also auf doppelte Weise eine Veränderung erfahren, erstens in objektiver Weise durch direkte Beeinflussung (Reklame, Modenschaffung usw.) und zweitens in subjektiver Weise indirekt durch Beeinflussung des Einzelbedarfes. Auf letzterem Wege wird auch der vermeintliche Bedarf zu einem wirklichen Bedarf; denn was der einzelne Mensch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zu brauchen glaubt, auch wenn er es tatsächlich nicht braucht, erscheint auf dem Markte als wirklicher Bedarf.

Die Beeinflussung des Einzelbedarfes kann ferner unbeabsichtigt durch die Verbraucher selbst oder beabsichtigt durch Verkäufer (Erzeuger und Händler) geschehen. Die Beeinflussung der ersteren Art geschieht durch den konventionellen Zwang, der oft gar nicht ausgesprochen oder sonst wie äußerlich erkennbar ist, sondern nur in der Meinung des Verbrauchers besteht und dort entscheidet. Besonders beim Kleidungsbedürfnis, doch auch beim Nahrungs- und Wohnungsbedürfnis macht er sich stark bemerkbar. Der Offizier, der Beamte, der Geschäftsmann in gewissen Stellungen darf nicht so leben, wie es ihm persönlich gefällt, sondern muß den Anforderungen entsprechen, welche seiner subjektiven Meinung nach die Standesgenossen, die Kunden usw. an ihn stellen. Mancher wird Geld für gesellschaftliche Einladungen ausgeben müssen, nach denen er gar kein Verlangen hat, die ihm vielleicht sogar lästig sind, zu denen er sich aber gesellschaftlich für verpflichtet hält. Ein Botschafter im Orient ließ bei seinen Spaziergängen einen leeren Wagen nachfahren, nur um darzutun, daß ihn nicht Sparsamkeit zu den dort nicht landesüblichen Spaziergängen veranlaßt. Die hauptsächlich aus Überlieferungen bestehenden Anschauungen des Volkes schaffen auf diese Weise künstliche Gebrauchswerte.

Eine unbeabsichtigte Beeinflussung des Einzelbedarfes durch die Verbraucher selbst läßt sich auch insofern erkennen, als Güter, bei denen alle objektiven Wertelemente vollkommen gleich sind, durch die subjektive Meinung differenziert werden. Bei Wertpapieren ist es eine ganz gewöhnliche, fast in jedem Kursblatt konstatierbare Erscheinung, daß Wertpapiere verschiedener Emissionen trotz völlig gleicher Bedingungen verschiedene Preise (Kurse) notieren. Fast durchwegs werden ältere Papiere bevorzugt, auch wenn ihnen gar kein Vorzugsrecht zukommt. Einer sehr verschiedenen Bewertung begegnet die Verlosbarkeit, indem die Amortisierbarkeit als solche gewöhnlich unterschätzt, die Aussicht auf einen Treffer dagegen überschätzt wird. Die Kurse der Staatsrentenpapiere verschiedener Staaten weisen Differenzen auf, die ihre Erklärung nicht in der Verschiedenheit der Kreditwürdigkeit und in sonstigen objektiven Momenten der Marktlage, sondern nur in psychologischen Vorgängen der Käufer selbst ihre Erklärung finden.

Die beabsichtigte Beeinflussung des Einzelbedarfes durch die Verkäufer geschieht durch zahlreiche kleine Mittel, welche darauf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hinausgehen, dem Käufer eine besonders günstige Kaufgelegenheit vor Augen zu führen. Preiserstellungen in der Form 1,90 Kronen, 2,95 Mark usw. sollen den Preis niedriger erscheinen lassen als er tatsächlich ist, indem die Ziffer der höchsten herangezogenen Geldeinheit bis nahe an die höhere Grenze ausgenutzt wird. Unter primitiven Handelsverhältnissen setzt der Verkäufer den Preis bei der ersten Nennung sehr hoch an („schlägt auf"), um durch Nachlässe im Laufe der weiteren Verhandlungen das Geschäft als ein für den Käufer sehr günstiges hinstellen zu können. Mit fortschreitender Entwicklung überlebt sich diese Methode, denn der Käufer, der sie einmal durchschaut hat, fürchtet, daß er im Verhandeln doch nicht so zäh sein und daher teurer einkaufen wird als die anderen, zumal auch die Zeit zum Verhandeln fehlt; infolgedessen bürgern sich die festen, auf jeder Ware ersichtlichen und nicht mehr in Geheimschrift vermerkten Preise ein. Die vielfach bei Brot, in Österreich auch bei Eiern übliche Art der Preiserstellung, indem für einen gewohnheitsmäßig feststehenden Geldbetrag eine nach der Marktlage schwankende Menge Ware gegeben wird (z. B. für eine Krone 15 Eier, 11 Eier usw.), beruht auf der Erwägung, daß im einzelnen Haushalte die Veränderung der gekauften Warenmenge nicht so empfindlich wirkt als die des auszugebenden Geldbetrages. Die großen Warenhäuser geben zeitweise einzelne Artikel besonders billig ab („Lockvögel"), um überhaupt Käufer in das Warenlager zu locken, weil sie dessen Wirkung besonders auf Frauen kennen. Die Veranstaltung von Ausverkäufen, Gelegenheitsverkäufen, Serienverkäufen („weiße Woche") soll die Kaufgelegenheit lebhaft vor Augen führen und die Neugierde erregen. Gute Waren werden als fehlerhaft oder als Abfall ausgegeben, weil dann der für die gute Ware berechnete Preis als ein billiger Gelegenheitspreis erscheint; so werden in Teppichen Musterfehler gezeigt, die gar nicht vorhanden sind; Stücke Stoff werden zerschnitten, damit die Teile als Reste verkauft werden können; Schokoladetafeln werden absichtlich zerschlagen, weil Abfall willige Aufnahme findet usw.

4. Die Verfügbarkeit an Geld in der Volkswirtschaft.

Erster Erfahrungssatz: Nicht die Menge des überhaupt ausgegebenen, sondern nur die Menge des umlaufenden oder vielmehr in Bargeldvorräten umlaufsbereiten Geldes ist für dessen Verfügbarkeit innerhalb einer Volkswirtschaft entscheidend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das Geld ist auch eine Ware, nämlich Gegenstand von Angebot und Nachfrage, aber eine Ware mit besonderer Vorzugstellung insofern, als der Gebrauchswert mit dem Tauschverkehr innig zusammenhängt. Das Brot wird erworben, um gegessen, von Händlern freilich auch, um getauscht zu werden, das Geld aber, wenn man von dem Ausnahmsfall der Einschmelzung zu Industriezwecken absieht, nur um getauscht zu werden. Als Ware hat nun das Geld ebenfalls einen nach Ort und Zeit wechselnden Tauschwert, ist also selbst kein fester, sondern ein veränderlicher Wertmesser für den Tauschwert der anderen Waren, die wir von nun an als Waren überhaupt dem Gelde gegenüberstellen wollen. Die Wertmessung der Waren vollzieht sich also nicht anders, als wenn man mit einem Meterstabe, der sich bei jeder Erwärmung merklich ausdehnt und mit jeder Abkühlung merklich zusammenzieht, Gegenstände messen will, die ebenfalls einer solchen Ausdehnung und Zusammenziehung ausgesetzt sind, so daß Messungen zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Gegenständen streng genommen nicht vergleichbar sind. Allerdings sind in diesem Falle die Veränderungen auf Seite des Maßstabes, also des Geldes, viel geringer als auf Seite der Waren, meist so gering, wie wir noch sehen werden, daß sie im gewöhnlichen Leben ganz vernachlässigt werden. Theoretisch ist aber zu unterscheiden zwischen dem Tauschwerte der Waren, der in Geld ausgedrückt wird, also dem Geldwerte der Waren, und dem Tauschwerte des Geldes, der in Waren ausgedrückt wird, also dem Warenwerte des Geldes. Dieser Warenwert des Geldes ist nicht durch bloße Umkehrung der Preisstellung ersichtlich, indem ich z. B. statt 1 kg Mehl kostet 0,40 K sage eine Krone hat den Wert von 2,50 kg Mehl, denn damit ist nur das Verhältnis der Geldeinheit zu einer bestimmten Ware, an einem bestimmten Orte und zu bestimmter Zeit gekennzeichnet. Fasse ich die Preise mehrerer Waren am gleichen Orte und zu gleicher Zeit zusammen, indem ich sie auf die Geldeinheit reduziere, also berechne, welche Mengen von Waren aller Art an diesem Ort und zu dieser Zeit für eine Krone gekauft werden können, so stelle ich die Kaufkraft dieser Geldeinheit an bestimmtem Ort und zu bestimmter Zeit fest. Mit Untersuchungen über die Kaufkraft des Geldes hat sich die Wissenschaft der Nationalökonomie im vorigen Jahrhundert besonders lebhaft befaßt, indem sie nach verschiedenen Methoden Indexziffern berechnete. Solche Indexziffern leiden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vor allem daran, daß sie die Ungleichheit der Verbrauchsmenge der zugrunde gelegten Waren nicht oder nur ungenügend berücksichtigen können und daß die Zusammensetzung des Verbrauches bezüglich Art und Menge der einzelnen Waren nach Ort und Zeit sehr verschieden ist, so daß z. B. der Teekonsum in England nicht mit demselben Koeffizienten eingestellt werden darf wie in Österreich. Doch selbst wenn alle diese Schwierigkeiten nicht bestünden, könnte man nur vermuten, daß eine ziemlich gleichmäßig bei allen wichtigen Bedarfsartikeln eintretende Erhöhung oder Ermäßigung ihre Ursache in einer Veränderung des Geldwertes haben dürfte. Eine Gewißheit läßt sich darüber deshalb nicht gewinnen, weil der Preis, von dem man ausgeht, nur das momentane Tauschverhältnis zwischen Geld und Ware angibt und nicht erkennen läßt, ob er seine örtliche oder zeitliche Änderung aus den Bestimmungsgründen auf Seite der Ware oder auf Seite des Geldes ableitet, ob sich der Geldwert der Ware oder der Warenwert des Geldes verschoben hat oder ob gar der Preis deshalb gleich geblieben ist, weil eine Änderung des Geldwertes der Ware durch eine gegenteilige Änderung des Warenwertes des Geldes aufgehoben worden ist. Wenn auf einem Markte um eine Krone 4 kg Brot und auf einem zeitlich oder örtlich verschiedenen Markte nur 3 kg Brot gekauft werden, so weiß ich zunächst nicht, ob sich nicht die Krone irgendwie entwertet oder das Brot irgendwie verteuert hat, denn beide Ursachen vermindern die Kaufkraft. Bei einer Zusammenfassung vieler und verschiedener Waren kann ich zwar annehmen, daß die Ursache einer allgemeinen Senkung der Kaufkraft auf Seite des Geldes zu suchen sein wird, aber da doch bei einigen wichtigen Waren eine Verteuerung platzgegriffen haben kann, so werde ich doch nie imstande sein, aus der Senkung der Kaufkraft auch die Senkung des Tauschwertes des Geldes zu berechnen. Darauf kann ich vielmehr nur indirekt schließen durch eine Betrachtung von Angebot und Nachfrage beim Gelde selbst.

Auf diese Weise sehen wir neben dem Warenmarkt einen eigenen Geldmarkt erstehen, der sich aber wieder kompliziert, weil das Geld volkswirtschaftlich und privatwirtschaftlich eine verschiedene Rolle spielt. Bezeichnenderweise versteht man im gewöhnlichen Leben unter Geldmarkt den Markt für Geldkapitalien, nicht aber den für Tauschmittel. Das wichtigste Tauschmittel der Volkswirtschaft ist in der Privatwirtschaft das wichtigste Sparmittel und der sich nun vollziehende unaufhörliche Umwandlungsprozeß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwischen Tauschen und Sparen, zwischen Umlaufsmittel und Kapital beeinflußt die Wertbildung in hohem Grade. Die Volkswirtschaft wird in der Regel kein Geld aufspeichern, weil es unfruchtbar ist, wenn es nicht etwa zur Sicherung anderer Vorteile dient, wie als Goldschatz der Notenbanken zur Sicherung des Papiergeldumlaufes, als Kriegsschatz, weil bei Ausbruch eines Krieges die Beschaffung von Geldmitteln in der ersten Zeit sehr erschwert ist usw. Sie kann nicht Geldkapitalien, sondern nur Sachkapitalien (Gebäude, Fabriken, Eisenbahnen, Schiffe usw.) brauchen. Das Geld nützt ihr nur als Umlaufsmittel. Die Privatwirtschaft betrachtet aber das Geld als Ziel ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit. Wenn auch der größte Teil des Geldeinkommens für den eigenen Verbrauch ausgegeben wird, so wird doch ein Teil aufbewahrt, unter primitiven Verhältnissen als ertragloser Schatz, mit höherer Entwicklung als ertragreiches Kapital, weil sich auf diese Weise mit dem ersparten Einkommen neues Einkommen erzielen läßt. *Zwar müssen die privaten Geldkapitalien, ob sie in* der eigenen oder durch Vermittlung von Banken, Sparkassen und anderen Kreditinstituten in d.r fremden Produktion verwendet werden, ebenfalls in Sachkapitalien verwandelt werden, dem privaten Kapitalisten schweben aber nur die Geldkapitalien vor, weil er mit der Bildung derselben das Ziel seiner wirtschaftlichen Tätigkeit erreicht hat. Wer bei einer Bank einige tausend Kronen erlegt, weiß zwar, daß das Geld für ihn nicht bar liegen bleibt, daß damit Wechsel diskontiert werden und durch den betreffenden Geschäftsmann wieder Waren gekauft oder Arbeiter bezahlt werden, die ihrerseits sich Lebensmittel beschaffen müssen usw., aber an diesem Entwicklungsprozeß ist er nicht mehr beteiligt. Das Geld ist also in der Volkswirtschaft Umlaufsmittel, wird in der Einzelwirtschaft Sparmittel, als solches aber Kapital und dadurch immer wieder Umlaufsmittel. Je besser die Technik des Zahlungswesens ist, desto rascher vollzieht sich der Durchgang des Geldes durch diese verschiedenen Stadien.

Für die Bildung des Tauschwertes des Geldes als Umlaufsmittel kommt infolge dessen nur das tatsächlich umlaufende oder vielmehr, da der Umlauf nur aus den kurzen Übergaben bei der Zahlung besteht, das zum Umlaufe bestimmte, das umlaufsbereite Geld in Betracht. Schon Hume hat darauf hingewiesen, daß die Menge des wirklich umlaufenden Geldes keineswegs identisch ist mit dem in der Volkswirtschaft vorhandenen Gelde. Fullarton

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

behauptete, daß nicht alles Geld zirkuliert, sondern daß jener Teil, welcher momentan nicht gebraucht wird, in den Reserven (hoards) verschwindet; die Schatzbildung ist aber, wie wir sehen werden, nicht ein bloßes Reservoir des Geldumlaufes. John Stuart Mill sprach bereits von wirksamem Gelde, weil das Vorhandensein von Reserven das Geld unwirksam machen könne. Wenn aber Karl Menger auch die Barbestände ausschließt, die in jeder Einzelwirtschaft vorhanden sein müssen, so geht er viel zu weit, denn auf dem Warenmarkte kommt nicht bloß der Geldbetrag zur Wirkung, den das Wirtschaftssubjekt im Augenblicke auszahlt, sondern auch derjenige, den es noch in der Tasche hat, aber auszugeben willens ist. Trotzdem bleibt ein großer Teil des in einem Wirtschaftsgebiete hergestellten oder vom Auslande eingegangenen Geldes unwirksam. Ein Beispiel hierfür bietet Britisch-Indien, wo die Bevölkerung solche Mengen Goldgeld (früher Silbergeld) anhäuft, daß trotzdem sich die Einfuhr von Gold seit dem Jahre 1906/07 verdoppelt hat und das Land heute einen großen Teil der Weltproduktion in Gold allein verbraucht, die Goldmünzen im inneren Verkehre doch verhältnismäßig selten sind. Übrigens gehört auch in Europa die Schatzbildung keineswegs nur längst vergangenen Zeiten an. Als sich im Herbst 1912 durch den Ausbruch des Balkankrieges die politische Lage außerordentlich verschlechterte, verschwanden große Mengen von Goldmünzen aus dem Verkehre, die erst wieder im folgenden Herbst zum Vorschein kamen, als Beruhigung eintrat. Andererseits wird eine Senkung der Kaufkraft des Geldes, mag diese durch Verringerung des Tauschwertes des Geldes oder durch Erhöhung des Tauschwertes der Waren entstanden sein, den Geldumlauf zwar nicht im selben Grade, aber doch einigermaßen vermehren, weil sich der Bedarf nicht automatisch mit jeder Verteuerung der Bedürfnisbefriedigung einschränken kann. Von dem in einem Lande ausgegebenen oder eingegangenen Metall- und Papiergeld ist also nur jener Teil für die Wert- und Preisbildung in Betracht zu ziehen, welcher sich in Umlaufsbereitschaft befindet, weil um diesen Teil die zum Tausch angebotenen Waren konkurrieren. Dieser in den Kulturländern gewiß weit überwiegende Teil läßt sich aber ziffermäßig nicht bestimmen, ist auch großen Schwankungen ausgesetzt.

Zweiter Erfahrungssatz: Der Einfluß der Menge und Umlaufsgeschwindigkeit auf die gesamte Verfügbarkeit verliert sich mit der steigenden Entwicklung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Geldwesens, vielmehr findet eine automatische Anpassung an den Bedarf der Volkswirtschaft statt.

Die Wissenschaft ist frühzeitig auf den Gedanken verfallen, daß das Geld als Umlaufsmittel in einer gewissen Beziehung zu der Menge der zu vermittelnden Warenumsätze stehen muß und daß das zwischen der Geldmenge und Warenmenge eines Wirtschaftsgebietes bestehende Verhältnis die Wert- und Preisbildung beeinflußt. Dieser Gedanke ist in der Quantitätstheorie verkörpert. Die älteste, auf den Untersuchungen von Jean Bodin beruhende Form derselben stellte fest, daß die Preissteigerung im 16. Jahrhundert vorwiegend oder beinahe ausschließlich in der großen Fülle des geförderten Goldes und Silbers begründet sei. Ricardo hat dann im Widerspruche zum Merkantilismus betont, daß für die Volkswirtschaft nicht ein großer Geldvorrat wünschenswert ist, daß also der Reichtum des Volkes nicht an der Menge des vorhandenen Geldes gemessen werden dürfe, denn das Geld sei nur ein Tauschmittel. Sein Wert stehe im umgekehrten Verhältnisse zu seiner Menge; wie bei jeder anderen Ware erhöhe ein Überschuß der Nachfrage den Wert, während ihn ein Überschuß des Angebots vermindere. Da nun der Wert aller Güter auf den Wert des Geldes bezogen werde, so müsse jede Änderung dieses Geldwertes auch eine gewisse Wirkung auf den Preis der andern Waren üben. Die ursprünglich nur für das Metallgeld aufgestellte Theorie wurde später auch auf das Papiergeld ausgedehnt. Zirkuliere in einem Lande nur Metallgeld, so werde sich der Geldumlauf von selbst auf der richtigen Höhe erhalten, weil es bei Überfluß von selbst ins Ausland strömt und im umgekehrten Falle hereinkommt, denn wie jede Ware, so verlasse auch Geld jenes Land, in welchem es verhältnismäßig billig sei, um solche Länder aufzusuchen, in denen es teuer ist. Uneinlösliches Papiergeld könne aber nicht abfließen, weil es vom Auslande nicht angenommen wird, sinke daher bei Vermehrung über den Bedarf hinaus im Werte und steigere gleichzeitig den Wert der Waren. Diese Anschauung wurde dann auf die Zirkulation der Banknoten (currency principle) übertragen. John Stuart Mill hat die Einschränkung vorgenommen, daß die Geldmenge nur „unter sonst gleichen Umständen" zur Wirkung kommen könne.

In den neuesten Formulierungen der Quantitätstheorie ist außer auf die Menge auch auf die Bedeutung der Umlaufsgeschwindigkeit hingewiesen worden, die schon John Locke als mitwirkend be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zeichnet hatte. Der amerikanische Nationalökonom Irving Fisher hat schließlich, indem er auch auf Geld sparende Einrichtungen Rücksicht nehmen wollte, geradezu eine mathematische Formel für die Quantitätstheorie konstruiert [1]). Nach ihm wird das allgemeine Preisniveau P durch 5 und zwar ausschließlich durch 5 Faktoren bestimmt, nämlich durch die Menge des umlaufenden Geldes M, durch die Umlaufsgeschwindigkeit desselben V, d. h. durch die Zahl der Zahlungsakte, welche mit Hilfe des Geldes in einem Jahre bewerkstelligt werden, ferner durch die Höhe der Bankdepots, welche zur Auszahlung von Schecks bestimmt sind M′ und die Geschwindigkeit ihrer Umsätze V′, nämlich die Zahlungsakte, zu welchen sie im Laufe eines Jahres verwendet werden, und schließlich durch die Gesamtheit der Warenumsätze, welche mit Hilfe des Geldes und der Bankdepots durchgeführt werden. Daraus ergebe sich die Gleichung (equation of exchange) $MV + M'V' = PT$. In dieser Gleichung repräsentiert MV, nämlich Menge × Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes den jährlichen Geldaufwand der Volkswirtschaft (the total expenditure of money per annum), M′V′, nämlich Menge × Umlaufsgeschwindigkeit der Scheckdepots den jährlichen Scheckaufwand (the total expenditure by check per annum), so daß sich aus $MV + M'V'$ die Gesamtheit der verfügbaren Umlaufsmittel ergibt. Auf der rechten Seite der Gleichung steht der Gesamtwert der gekauften Waren, gefunden durch Multiplikation der Menge und des Preises der Waren. Das Preisniveau P (price level) sei die Indexnummer für die Preise des betreffenden Jahres, stelle die Kaufkraft einer Geldeinheit dar und berechne sich in folgender Weise: $P = \frac{MV + M'V'}{T}$.

Dieser Theorie liegt eine unrichtige Vorstellung vom Geldumlaufe zugrunde. Der Warentausch, den die Bedürfnisbefriedigung erfordert, zerfällt mit dem Dazwischentreten des Geldes in zwei räumlich und zeitlich trennbare Teile: einen Verkauf der eigenen Ware gegen das Tauschmittel (Geld) und einen Kauf der fremden Ware gegen das gleiche Tauschmittel. Da die Hingabe des Tauschmittels die Zahlung ist, so ergeben sich aus den Tauschakten zahlreiche untereinander zusammenhängende Zahlungsakte. Die seit der klassischen Nationalökonomie herrschende Anschauung setzt nun die Menge der vorhandenen Tauschmittel zu der Menge der vorhandenen

[1]) Irving Fisher, The Purchasing Power of Money. Newyork 1911.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Waren in ein Verhältnis und meint, daß eine Vergrößerung der Menge der Tauschmittel, die aber nur auf die vorhandene Menge der Waren verteilt werden kann, die Nachfrage nach Waren verstärken und dadurch den Wert der Ware erhöhen und den Wert des Geldes vermindern wird. In Wirklichkeit besteht zwischen Geldvorrat und Warenvorrat diese direkte Beziehung nicht. Das Geld steht nicht den Waren, sondern den Zahlungsakten gegenüber, die sich innerhalb eines bestimmten Zeitraumes sehr ungleichmäßig nach Jahreszeiten, Monatstagen und Tagesstunden verteilen und deren Verteilung auch vom Menschen beeinflußt werden kann, indem Zahlungen von unbequemen Terminen auf bequemere verschoben werden. Da die Volkswirtschaft eine planmäßige Fürsorge ist, so müssen die im Rahmen derselben tätigen öffentlichen und privaten Wirtschaftskörper für die Sicherstellung dieser Zahlungsakte in einem bestimmten Zeitabschnitt durch Bildung von Bargeldvorräten Sorge tragen. Der Arbeiter behält seinen Wochenlohn, der Beamte seinen Monatsgehalt, die Kaufleute, die Banken, die öffentlichen Kassen behalten einen Teil ihrer Einnahmen als Barvorräte oder Kassenbestände. Durch einen Zahlungsakt ergibt sich zunächst nur eine Änderung der einzelnen Bargeldvorräte, denn der Geldbetrag vermindert den einen, den er verläßt, um den anderen zu vermehren. Die Erhöhung oder Verminderung der Geschwindigkeit, mit welcher der Geldbetrag durch die Bargeldvorräte wandert, ist ohne Einfluß, so lange nicht mit dieser Veränderung der Geschwindigkeit dauernd gerechnet werden kann. Bei dauernder Veränderung wird aber bloß die Höhe des Bargeldvorrates beeinflußt, der natürlich niedriger gehalten wird, wenn Einnahmen und Ausgaben rascher aufeinander folgen. Der Geldumlauf ist nun, da die Zeit des Zahlungsaktes gleich Null gesetzt werden kann, nichts anderes als die in einem Augenblick gebildete Summe aller Bargeldvorräte innerhalb einer Volkswirtschaft. Die Höhe des einzelnen Bargeldvorrates hängt von der Zahl und Größe der in einem bestimmten Zeitabschnitte voraussichtlich zu leistenden Zahlungsakte ab. Die Zahl und Größe dieser Zahlungsakte entspricht aber keineswegs der Zahl und Größe aller Tauschakte, da mit Hilfe der noch zu besprechenden technischen Verbesserungen des Zahlungswesens durch Wechsel, Scheck, Giroverkehr und Clearingverkehr viele Zahlungen erspart werden. Der Scheck ist aber nicht, wie dies die Formel von Fisher angibt, das einzige geldsparende Mittel, ist aber auch nicht immer geldsparend, sondern nur dann, wenn er bloß verrechnet und nicht bar abgehoben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wird. Die Gleichung, von welcher die Formel ausgeht, stimmt also in keiner Weise.

Die wichtigste Feststellung liegt aber in einer anderen Richtung. Warenumsätze und Zahlungsmittel stehen heutzutage gar nicht im gleichen Range, sondern im Verhältnis der Über- und Unterordnung, weil sich die Menge und Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes nicht aus sich selbständig, sondern in steigender Abhängigkeit zu den Warenumsätzen entwickelt, weil sich die Zahlungsmittel nach den Warenumsätzen und nicht umgekehrt die Warenumsätze nach den Zahlungsmitteln bestimmen. Unter primitiven Verhältnissen wird jede Einnahme in Geld nur den Bargeldvorrat verstärken und dieser Bargeldvorrat wie in der Einzelwirtschaft so auch in der Volkswirtschaft für die Art und Höhe der Bedarfsdeckung maßgebend sein. Je mehr sich aber das Wirtschaftsleben entwickelt, desto mehr wird der Bargeldvorrat nur ein Instrument der planmäßigen Fürsorge für die Zukunft, er wird nur einen Teil der Einnahmen beanspruchen und die Größe dieses Teiles ergibt sich aus dem voraussichtlichen Bedarf jedes Wirtschaftssubjektes. Er wird also nicht entscheidend sein für die Kaufkraft, sondern wird sich nach der Kaufkraft entsprechend höher oder niedriger stellen. Da dann das Geld auch die Form ist, in welcher Kapitalien gegeben und genommen werden, so entsteht neben dem Warenmarkt ein selbständiger Geldmarkt, der sich aus Angebot und Nachfrage nach Kapitalien ergibt. Dieser Geldmarkt oder richtiger Geldkapitalsmarkt steht mit dem Warenmarkt in inniger Wechselwirkung. Das Bemühen der Geldpolitik aller Kulturländer geht in der Hauptsache dahin, den Geldumlauf dem empirisch festgestellten Geldbedarf möglichst anzupassen. Das ist speziell die Aufgabe der Notenbanken geworden. In den meisten Staaten basiert der Banknotenumlauf auf dem Wechselverkehr und paßt sich also fast automatisch dem Bedarfe des Geschäftsverkehrs an; denn die Diskontierung von Wechseln bedeutet nichts anderes als den Umtausch des aus dem Geschäftsverkehr hervorgegangenen und beschränkt umlaufsfähigen Wechsels gegen die Banknote, welche unbeschränkt umlaufsfähig ist, weil sie nicht individuell ausgestellt wird, auf runde Beträge lautet und praktisch unbegrenzte Zeit Gültigkeit behält. Diesen Zusammenhang stören nur die sogenannten Finanzwechsel, die deshalb auch bekämpft werden. Sonderbarerweise hat man an der Quantitätstheorie festgehalten, trotzdem ihre berühmte praktische Verkörperung in der Peelschen Bankakte (1844) vollständig Schiffbruch erlitten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hat. Die Begründer dieser Gesetzgebung, Schüler Ricardos, glaubten, daß die Bank von England bei größerem Edelmetallvorrat mehr Banknoten in Verkehr bringen wird, suchten ihr also dieses Recht durch die Bestimmung über die Notenkontingentierung zu beschneiden. Schon im Jahre 1857 erklärten aber die Bankdirektoren, daß sie außerstande seien, den Notenumlauf zu beeinflussen. Heute ist in der Bank von England der Notenumlauf oft kleiner als der Edelmetallvorrat, der nach den Grundsätzen über die Notendeckung höchstens ein Drittel des ersteren zu betragen brauchte, ist auch kleiner als die Notenreserve, nämlich die Menge jener Noten, welche die Bank in ihren Kassen hält und auf Grund ihres Edelmetallvorrates ausgeben könnte, tatsächlich aber nicht ausgeben kann, weil kein entsprechender Bedarf an Umlaufsmitteln gegenübersteht. Die verschiedenen Systeme der Notenkontingentierung, welche in den einzelnen Staaten den Notenumlauf und damit den Geldumlauf im allgemeinen regeln sollen, haben also ihre theoretische Begründung verloren, sind aber in anderer Hinsicht nützlich, weil sie einer allzu leichten Kreditgewährung in kritischen Zeiten einen gewissen Damm setzen. Infolge dieser automatischen Anpassung an den Bedarf kann daher der Tauschwert des Geldes nicht selbständig zur Geltung kommen, er wird vielmehr solange als konstant betrachtet werden können, so lange nicht die Grundlage der Währung selbst, die Einlösungssicherheit des Papiergeldes in nationaler und die Produktion der Edelmetalle in internationaler Hinsicht, eine Verschiebung erfährt.

Dritter Erfahrungssatz: Bei der heutigen Entwicklung des Geldwesens sind die Entwertung des Papiergeldes und die Steigerung der Goldproduktion die einzig möglichen Ursachen einer Beeinflussung der Wert- und Preisbildung seitens des Geldumlaufes in der Volkswirtschaft.

Im allgemeinen bilden sich in den heutigen Kulturländern die Bargeldvorräte der privaten und öffentlichen Wirtschaftskörper nach den voraussichtlich zu leistenden Zahlungen, richten sich nach dem Bedarf an Zahlungsmitteln und sind daher ohne Einfluß auf die Wert- und Preisbildung der Waren. Wohl aber können Fälle eintreten, in denen diese Bargeldvorräte eine künstliche, von dem einzelnen Wirtschaftskörper nicht beabsichtigte und ihm auch oft unmerkliche Steigerung erfahren, so daß neue Zahlungsakte hervorgerufen und alte beschleunigt werden, also eine künstliche Nachfrage

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

entsteht, die ihre Ursache ausschließlich in einer Veränderung des Geldumlaufes der Volkswirtschaft hat. Solche Fälle ergeben sich, wenn die nationale Basis des Papiergeldumlaufes oder die internationale Basis der vorherrschenden Goldwährung eine wesentliche Verschiebung erfährt.

Das Papiergeld gilt nur innerhalb des Wirtschaftsgebietes, dessen Staatsgewalt durch Schaffung einer Bardeckung in Edelmetall oder durch andere Vorkehrungen (Steuerfundation) für deren Einlöslichkeit Sorge trägt, denn sein Wert beruht, da der Materialwert des Papieres gleich Null zu halten ist, ausschließlich auf Einlösungskredit. Ob dieses Papiergeld aus Staatsnoten oder Banknoten besteht, ist für die Geldfunktion gleich, wohl aber ergibt sich daraus für die Gestaltung des Geldwertes ein wichtiger Unterschied. Banknoten werden bei der Diskontierung von Wechseln ausgegeben und bei der Präsentierung dieser Wechsel wieder eingezogen, so daß sie in der Zwischenzeit ihres Umlaufes eine doppelte Deckung genießen, einmal durch den die sofortige Einlöslichkeit sichernden Metallschatz der Bank, gleichzeitig aber auch durch den das entsprechende Kapital sichernden Warenwert. Der Wechsel geht, wenn man von dem bekämpften Finanzwechsel absieht, aus dem Warengeschäft hervor, ist Repräsentant der Ware und wird bei der Diskontierung in Noten umgetauscht. Im Status der Notenbank ergänzen sich bloß die beiden Deckungen in vorrätigen Edelmetallen und in diskontierten Wechseln, in ihrer Wirkung verdoppeln sie sich. Man darf nicht übersehen, daß das Geld nur in der Volkswirtschaft Umlaufsmittel, in der Einzelwirtschaft aber Kapital ist, daß also bei der Ausgabe neuer Umlaufsmittel Vorsorge zu treffen ist, daß nicht gleichzeitig irgend einer Einzelwirtschaft, hier also dem Staatsschatz oder der Notenbank, fiktives Kapital geschaffen wird. Eine solche Gefahr liegt besonders bei staatlichem Papiergelde nahe. Die Fundierung wird gewöhnlich so gewählt, daß der Staat das ausgegebene Papiergeld für Steuern und sonstige Abgaben in Zahlung zu nehmen erklärt. Damit ist zunächst ein unzulängliches Surrogat des Metallschatzes gegeben, weil doch nur ein kleiner Teil des Papiergeldes zu Zahlungen an den Staat tatsächlich verwendet werden kann, weiter fehlt aber vollständig die für die Banknoten so charakteristische Warendeckung des neugebildeten Kapitalsbetrages. Wenn ein Staat, der 100 Millionen Geldeinheiten Staatsnoten im Umlaufe hat, diesen Umlauf um 50 Millionen vermehrt, so schafft er nicht bloß neue

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Umlaufsmittel für die Volkswirtschaft, sondern auch neues Kapital für sich, und zwar ein Leihkapital, indem er auf Kosten der Zukunft bei der inländischen Bevölkerung eine Zwangsanleihe aufnimmt. Durch Banknoten werden Umlaufsmittel vorhandenem Kapital, durch Staatsnoten aber fiktivem Kapital gegenübergestellt. Mit diesem fiktiven Kapital deckt der Staat Bedürfnisse, für welche die regelmäßigen Einnahmen nicht ausreichen, bezahlt er Beamte, Militär, Heereslieferanten usw., vermehrt auf diese Weise die Bargeldvorräte einer großen Zahl von Einzelwirtschaften, wodurch neue Zahlungsakte hervorgerufen und die aus älteren Tauschakten beschleunigt werden. Die Nachfrage wird künstlich belebt, die Warenpreise steigen, bald aber erweist sich, daß diese Steigerung nur eine scheinbare ist, weil in Wirklichkeit der Tauschwert des Geldes sinkt. Diese Tatsache wird ersichtlich an der Senkung des Wertes der Staatsnoten im Verhältnis zu dem inländischen Metallgelde, das nunmehr für internationale Zahlungen (von Wechseln abgesehen) allein in Betracht kommt und deshalb abfließt, und zu dem ausländischen Gelde überhaupt, soweit es vollwertig ist. Eine Wiederherstellung des früheren Tauschwertes kann dann nur dadurch erfolgen, daß das fiktive Kapital entweder durch Wiedereinlösung der zuviel ausgegebenen Staatsnoten rückgezahlt oder durch Entwertung und Außerkurssetzung desselben (Staatsbankrott) vernichtet wird; in ersterem Falle trägt den Verlust der Staatsschatz, in letzterem die Bevölkerung.

Eine internationale Veränderung des Geldwertes kann sich nur durch eine Verschiebung des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage in den Währungsmetallen oder, da das Silber so ziemlich ausgeschaltet ist, nur in Gold ergeben. In der Tat ist neuestens wieder, besonders in der amerikanischen Literatur, die Befürchtung ausgesprochen worden, daß die große Zunahme der Goldproduktion an der allgemein konstatierten Verteuerung der Waren schuld ist. Dieser Meinung entsprechend hat der Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika in seiner Botschaft vom 2 Februar 1912 eine internationale Konferenz angeregt, denn wenn das Übel international sei, könne auch die Heilung nur auf diesem Wege gesucht werden. Theoretisch liegt die Möglichkeit vor, praktisch kann aber nur durch eine Zergliederung des gegenwärtigen Verhältnisses von Angebot und Nachfrage für Gold die richtige Beantwortung gefunden werden. Für das Angebot ist bei jeder Ware nicht die produzierte, sondern die verfügbare Menge maßgebend. Während

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aber bei sonstigen Waren die in einem Jahre verfügbare Menge von der in diesem Jahre produzierten Menge nur zu Bruchteilen derselben abweicht, sehen wir bei Gold die auffällige Tatsache, daß die Verfügbarkeit zum weitaus größten Teile nicht aus der Produktion des Jahres, sondern aus dem durch Jahrhunderte angesammelten Vorrat stammt. Da der wirkliche Verbrauch bei Gold durch Abnützung sehr gering ist, so findet eigentlich ein dauernder Gebrauch statt. Die Goldproduktion ist zwar rasch gestiegen, und zwar nicht bloß durch Auffindung neuer Lagerstätten, sondern auch durch Steigerung der Ausbeute in alten Produktionsgebieten mit Hilfe von technischen Verbesserungen, auch ist durch den Übergang der Förderung vom Schwemmlande zum Gangbergbau eine größere Stetigkeit der Entwicklung erzielt worden. Die durchschnittliche Goldgewinnung betrug 1850—60 32,4, 1881—85 40,0, 1896—1900 62,2, 1901—5 76,7 und 1906—10 105,7 Millionen Unzen Feingold, hat sich also in den letzten zwei Jahrzehnten fast verdoppelt. Wenn man aber bedenkt, daß in der Zeit von 1500 bis 1910 die nachweisbare Goldproduktion der Welt 56,7 Milliarden Mark erreichte, und die nicht nachweisbaren Mengen, sowie die Vorräte vor dem Jahre 1500 für die Abnützung anrechnet, so bedeutet selbst die hohe Produktionsmenge des Jahres 1910 in der Höhe von 1910 Millionen Mark nur einen Zuwachs von etwas mehr als 3% des schon bestehenden Goldvorrates. Der für die Geldzirkulation in den zivilisierten Ländern der Welt bereitgestellte sogenannte monetäre Goldvorrat beläuft sich nach den Berechnungen des amerikanischen Münzdirektors allein auf 30 Milliarden Mark. Die Nachfrage ist ebenfalls gestiegen und konstanter geworden. Für Industriezwecke (Schmuck, Zahntechnik) wird bereits ein Drittel der Jahresproduktion beansprucht. Außerordentlich groß ist ferner die Goldthesaurierung in Britisch-Indien, weil das dortige Familienrecht Geschenke in Geld und Grund und Boden an Frauen verbietet, daher Gold in Form von Schmuck oder als Schmuck verwendeten Münzen zur Umgehung dieses Verbotes verwendet wird. Der Geldbedarf ist aber durch die Einführung von Papiergeld (Staatsnoten und Banknoten), sowie durch die verschiedenen geldsparenden Einrichtungen von dem Besitz des Landes an Gold doch zum größten Teile unabhängig geworden. Von einem Einfluß der gesteigerten Goldproduktion auf die Warenpreise kann demnach unter den gegenwärtigen Verhältnissen nicht die Rede sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Geld auf die Einzelwirtschaften.

Erfahrungssatz: Von der Verteilung der Verfügbarkeit an Geld auf die Einzelwirtschaften, die sich gewöhnlich aus der Abstufung der Einkommen ergibt, hängt nicht bloß die Quantität, sondern auch die Qualität der Bedarfsbefriedigung ab.

Das Einkommen als jener Teil der Einnahmen, welcher aus einer dauernden Bezugsquelle fließt und deshalb den Konsumtionsfond bildet, entscheidet über die Kaufkraft jedes einzelnen Wirtschaftssubjektes. Das Vermögen kommt nur als eine dieser Bezugsquellen in Betracht, denn jeder würde Raubbau treiben, der nicht von dem Ertrage, sondern von der Substanz desselben leben wollte. Die Geldeinheit, eine Mark oder eine Krone, hat im allgemeinen Tauschverkehr denselben Wert, ob sie aus der Hand des Armen oder des Reichen stammt, aber der im Verhältnis zum Nutzungsvermögen festgestellte Gebrauchswert stellt sich um so höher oder um so tiefer als der durch den Verkehr gegebene Tauschwert, je stärker das Einkommen des betreffenden Wirtschaftssubjektes von dem Durchschnittseinkommen der auf dem Markte konkurrierenden Einzelwirtschaften nach unten oder oben abweicht. Aus dem Durchschnittseinkommen ergibt sich die Kaufkraft der Bevölkerung oder eines Landes beim Vergleiche mit anderen. Sie ist auch um so größer, je stabiler das Einkommen ist, steht also in einem Industrielande mit gleichmäßiger Beschäftigung höher als in einem Agrarlande mit wechselnder Ernte. Die jeweilige Gestaltung des Geschäftes in Britisch-Indien hängt von der Rechtzeitigkeit und der Ausgiebigkeit des Monsoonregens ab, denn danach bestimmt sich der Ernteausfall und damit die Absatzfähigkeit für industrielle Erzeugnisse, besonders für Textilwaren. Außerdem ist zu beachten, daß das Einkommen nicht bloß dem Konsumtionsfond, sondern auch der Kapitalsbildung dient, denn jener Teil, der nicht verzehrt wird, wird erspart und fließt als Kapital der Volkswirtschaft zu. Bei einer Änderung der Einkommensverhältnisse zeigt sich nun, daß der für den Konsumtionsfond bestimmte Teil weniger elastisch ist, so daß bei einer Verminderung des Einkommens die Kapitalbildung stärker in Mitleidenschaft gezogen wird als die Kaufkraft. Reicht das Einkommen nur für die Speisung des Konsumtionsfonds aus, so wird bei einer Senkung des Einkommens die Kaufkraft am schärfsten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

betroffen. Eine Verminderung in den Löhnen der Arbeiter macht sich daher auf dem beteiligten Markte sofort in aller Schärfe fühlbar. Je größer die Wohlhabenheit der Bevölkerung, desto zäher wird der einzelne Haushalt an den einmal angenommenen Bedarfsgewohnheiten festhalten und aus sozialen Gründen auch festhalten müssen. Da kann es nun sein, daß eine Verminderung des Einkommens keinen oder nur einen geringen Einfluß auf die Kaufkraft übt und lediglich die Kapitalbildung schmälert. So ist es nach den Ausweisen der Banken und Sparkassen zweifellos, daß die auffallende Teuerung der Lebensmittel der letzten Jahre, die einer allgemeinen Einkommensminderung gleichzustellen ist, zwar stellenweise einen Rückgang in den Ausgaben für Fleisch, Kleidungen usw. herbeigeführt hat, am schärfsten aber in einer Abnahme der Spareinlagen zum Ausdruck kam. Zwar wurde ein Teil der Spareinlagen Spekulationszwecken dienstbar gemacht, blieb also Kapital, aber diese Umwandlung war selbst vielfach eine Folge der Teuerung, weil sie als ein Mittel erschien, durch Vergrößerung des Einkommens die Verteuerung des Lebensunterhalts zu kompensieren.

Die Beschaffenheit der Bedarfsbefriedigung ist verschieden nach den Einkommensverhältnissen der einzelnen Bevölkerungsschichten und der einzelnen Wirtschaftsgebiete. Verschlechtern sich die Einkommensverhältnisse, so wirkt dies am schärfsten auf die Nachfrage nach leichter entbehrlichen Luxuswaren, während der Bedarf an solchen Gütern, die unter das Existenzminimum fallen, den hartnäckigsten Widerstand entgegensetzt. Nach dem deutsch-französischen Kriege nahm der Kaffeekonsum in Frankreich ab. Der Brotkonsum bleibt aber auch in schlechten Zeiten ziemlich gleich, kann sogar eine Steigerung erfahren, weil möglicherweise kostspieligere Nahrungsmittel durch billigere ersetzt werden, also vielleicht Fleisch teilweise durch Brot verdrängt wird. Bei einer Verbesserung der Einkommensverhältnisse wird die Nachfrage am ehesten nach solchen Waren steigen, die in den breitesten Schichten der Bevölkerung als Mittel zur Verbesserung der Lebenshaltung empfunden werden. In England hat die Einführung der staatlichen Altersversorgung im Jahre 1911 eine Steigerung des Teekonsums zur Folge gehabt. Bemerkenswerte Verschiebungen können auch deshalb eintreten, weil wohlhabende Leute einen relativ größeren Aufwand für persönliche Dienstleistungen benötigen, für Bestellung von Dienerpersonal, für Beschäftigung von Künstlern usw., während ärmere Leute mehr Freude am Sacherwerb finden. Je ärmer ein Land, desto wichtiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wird der Nahrungsbedarf sein, je reicher es ist, desto mehr wird für Wohnung, Kleidung, Bildung und Vergnügen ausgegeben. Aber nicht bloß die Warengattungen, auch die Warenqualitäten stellen sich verschieden. Manche Kattundruckerei in Europa stellt für überseeische Gebiete Gewebe her, von denen sie in ihrer nächsten Umgebung nicht ein Stück absetzen könnte. In außereuropäischen Ländern ist auch der Fall häufig, daß sich in der herrschenden weißen und der eingeborenen farbigen Bevölkerung wesentlich verschiedene Einkommensgruppen gegenüberstehen, so daß viele Artikel zwei verschiedene Märkte haben, je nachdem sie von Europäern oder von Eingeborenen gekauft werden. Diese differenzierende Wirkung der Einkommensverhältnisse zeigt sich auch bei der Bildung der Eisenbahntarife. Eisenbahnen, die auf ein besonders kaufkräftiges Publikum rechnen können, setzen die Fahrpreise für die erste Klasse außerordentlich hoch und halten dafür die der anderen Klassen niedrig, wie dies im Orient oft beobachtet werden kann; auf der Eisenbahnstrecke Jaffa—Jerusalem beispielsweise ist der Fahrpreis zweiter Klasse mit 25, der Fahrpreis erster Klasse mit 70,20 Piastern festgesetzt.

6. Die Verfügbarkeit an Ware in der Volkswirtschaft.

Erster Erfahrungssatz: Nicht die überhaupt vorhandene, sondern nur die verkaufsbereite Menge ist von Einfluß.

Der Markt in abstraktem Sinne erstreckt sich für jede Ware über einen gewissen territorialen Bereich, das Absatzgebiet; aber nicht jede in dem Absatzgebiete vorhandene Warenmenge ist auch auf dem Markt vorhanden, denn die nicht verkaufsbereiten Mengen können höchstens als künftiges, aber nicht als gegenwärtiges Angebot auf die Preise wirken. Diese Tatsache ist für die Wirtschaftspolitik von großer Bedeutung, denn ihre Außerachtlassung erklärt das Fehlschlagen mancher zollpolitischen Maßnahme, andererseits hat ihre Berücksichtigung ein wichtiges Mittel zur künstlichen Hebung der Preise geboten.

Eine zeitweilige Aufhebung oder Ermäßigung eines Zolles hat gewöhnlich nicht die beabsichtigte Wirkung einer entsprechenden Ermäßigung des Inlandspreises für die zollgeschützte Ware, denn wenn auch unter Benützung dieser Begünstigung solche Waren aus dem Auslande eingeführt werden, so ist noch nicht sicher, daß die eingeführten Waren auch sofort auf den Inlandsmarkt kommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Bezüge aus dem Auslande erfolgen nicht durch die letzten Verbraucher, sondern durch Händler, deren Vorräte nur dann und so weit die Preise beeinflussen, als sie zum Verkaufe tatsächlich ausgeboten werden. Bei entsprechender Kapitalskraft können aber die Händler dieses Ausgebot regeln; sie werden zurzeit beabsichtigter Einkäufe im Inlande, z. B. zurzeit der Inlandsernte, Vorräte abstoßen, um die Preise zu drücken, in der übrigen Zeit aber mit der Abgabe vorsichtig sein, um das Preisniveau nicht zu erschüttern. So kommt es, daß die bei oberflächlicher Betrachtung bestechende Idee, die Inlandspreise durch eine Skala gleitender Einfuhrzölle zu regeln, so daß bei steigendem Preis der Zoll automatisch fällt und umgekehrt, in der Praxis sich niemals bewährt hat, wie dies seinerzeit die Erfahrungen mit den gleitenden Getreidezöllen in England, Frankreich und Belgien und auch neuestens die Beobachtungen bei vorübergehenden Aufhebungen oder Ermäßigungen von Zöllen für landwirtschaftliche Artikel, z. B. bei der Suspension des Kartoffelzolles in Deutschland im Jahre 1912, dargetan haben.

Auf der Unterscheidung zwischen Markt und Gebiet beruhen schließlich die zahlreichen Maßnahmen einzelner Verkäufer und ihrer Organisationen sowie auch der öffentlich-rechtlichen Körperschaften, um ein Preisniveau zu erhalten oder zu erhöhen. Die amerikanischen Getreidecorners sind nur dadurch möglich, daß sie mit Hilfe der Eisenbahnen und der Elevatorgesellschaften einen lokalen Markt isolieren; die Eisenbahnen können, da sie durch keine Lieferfrist gebunden sind, die Getreidetransporte so verzögern, daß der Zweck der Zufuhr vereitelt wird; die Elevatorgesellschaften aber mieten alle verfügbaren Lagerräume, auch wenn sie dieselben tatsächlich nicht zur Einlagerung benutzen können, um neue Getreidezufuhren abzuschließen. Viele Kartelle regeln den Absatz in der Weise, daß sie monatlich bestimmte Perzentteile der Produktion zum Verkaufe frei geben, „liberieren", so daß also nicht die Gesamtmenge der produzierten, sondern nur der freigegebenen Waren zu Markte kommt. Die Lohnpolitik der englischen Gewerkvereine bietet analoge Beispiele auf dem Gebiete der Arbeitslöhne. In manchen Fällen hat sich sogar der Staat veranlaßt gesehen, einen hauptsächlich für den Export produzierten Massenartikel künstlich vom Markte zurückzuhalten, um eine für die gesamte Volkswirtschaft nachteilige Preissenkung hintanzuhalten; die zurückgehaltenen Mengen werden dann entweder bei günstiger Marktlage wieder abgestoßen oder einer anderen als der üblichen Verwendung zugeführt oder sogar

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vernichtet. Die griechischen Korinthen-Retentionsgesetze haben in Form eines Ausfuhrzolles in natura einen Teil der Produktion konfisziert und als Rohmaterial für die Erzeugung von Essig und Kognak bestimmt. Die brasilianische Kaffeevalorisation erhält auf den wichtigsten Auslandsmärkten große Kaffeedepots, aus denen nur Ware abgegeben wird, wenn die Marktlage keine große Preissenkung befürchten läßt.

Zweiter Erfahrungssatz: Das Angebot wechselt mit dem Markte nicht bloß in territorialer, sondern auch in handelstechnischer Hinsicht.

Die Verschiedenheit der Märkte, welche für die gleiche Ware sowohl räumlich nebeneinander gelegen, als auch auf demselben Raume ineinander geschachtelt sind, kommt auch beim Angebot zum Vorschein. Vor allem hat fast jede Ware nur einen räumlich beschränkten Absatzkreis, weil mit ihrer Entfernung von der Produktionsstätte manchmal ihre Verwertbarkeit sinkt, fast immer aber ihre Kosten steigen, so daß sie an einen Punkt gelangt, wo der vorhandene Tauschwert der weiteren Kostensteigerung ein Ende setzt. Das Sinken der Verwertbarkeit wird erfolgreich bekämpft durch die fortschreitende Nivellierung der Bedürfnisse in allen Wirtschaftsgebieten der Erde sowie durch die technischen Errungenschaften in der Konservierung leicht verderblicher Waren, wie Fleisch, Geflügeleier, Obst usw. Die Kosten lassen sich nicht im selben Maße ausgleichen, da sich der Transport nur teilweise und nicht gleichmäßig für alle Waren verbilligen läßt. Seine Kosten wachsen mit dem Volumen und nicht mit dem Wert, wenn auch manchmal die Transportanstalten den Wert ebenfalls berücksichtigen, um in ihrem eigenen Interesse durch Hinausrücken des Punktes, an welchem sich Kostenwert und Tauschwert schneiden, den Absatzkreis der Ware nach einem größeren Konsumplatze zu erweitern. Infolge steigender Transportkosten haben einen räumlich beschränkten Markt beispielsweise Baumaterialien, wie Steine, Ziegel usw., einen weiteren dagegen hochwertige Fabrikate, besonders solche der Textilindustrie, und einen fast unbeschränkten die Edelmetalle, weshalb sie denn auch eine besondere Eignung zum Preisgut erhielten. Eine Umwälzung tritt dann ein, wenn der Verkehr plötzlich andere Wege einschlägt oder bessere Mittel anwendet. Bis zur Erfindung der Eisenbahnen kam der Landverkehr für Güter wenig in Betracht, denn die Fracht auf der Landstraße war zweihundert Mal so teuer wie die zur See. Die Eisenbahn verbilligte den Transport, weil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sie eine bedeutend bessere Ausnützung der Betriebskraft gestattete, denn dieselbe Krafteinheit leistet auf glattem Schienenwege zwölfmal mehr als auf der Landstraße; dann aber konnte bei der Beförderung von Massen auch eine rationellere Betriebskraft, nämlich die Dampfkraft, herangezogen werden, denn man hat berechnet, daß im Durchschnitt für eine Mark mit Dampfkraft 225 Tonnen, mit Pferdekraft $8^1/_2$ Tonnen und mit Menschenkraft nur 2 Tonnen fortbewegt werden. Auch die Seefracht sank infolge der technischen Verbesserungen, so daß Weizen, dessen Verfrachtung von Amerika nach Europa im Durchschnitt der Jahre 1871—75 noch 2 sh 11 d für den Quarter kostete, jetzt für etwa 3 d den Weg von Neuyork nach Liverpool zurücklegt; bei einem Warenpreise von rund 200 Mark für die Tonne, wie er für Weizen angenommen werden kann, fällt aber eine Fracht von einer bis zwei Mark nicht ins Gewicht.

Gerade die durch die Umwälzungen in der Verkehrstechnik herbeigeführten Verschiebungen der räumlichen Märkte führten zu der ökonomischen Schutzpolitik, die seit einem halben Jahrhundert im Vordergrunde des wirtschaftspolitischen Interesses steht. Nicht die technischen Verbesserungen wurden als Übel empfunden, denn sie selbst waren ja nur aus wirtschaftlichen Notwendigkeiten hervorgegangen, wohl aber die Rückwirkungen, die sich daraus ergeben, daß den Erzeugnissen der Fabrikation der Markt rascher und stärker erweitert wurde als den Erzeugnissen der Urproduktion. Dieser Erkenntnis verdankt die wirtschaftliche Schutzpolitik ihre Entstehung, welche nichts anderes bezweckt als die Sicherung des inneren Marktes, damit sich mit seiner Hilfe die Volkswirtschaft eines Landes organisch entwickeln kann. Ihr wurde in erster Linie der Zoll dienstbar gemacht, der ursprünglich nichts anderes war als eine Verkehrsabgabe. Besonders charakteristisch für die Notwendigkeit einer solchen Politik ist aber die Entstehung zahlreicher Surrogate des Zollschutzes, wo dieser aus prinzipiellen, staatsrechtlichen oder vertragsmäßigen Gründen nicht möglich war.

Auf einem Gebiete gibt es für dieselbe Ware nicht nur einen, sondern mehrere Märkte, die zwar innerlich zusammenhängen, aber doch verschieden sind. Der Wertbildungsprozeß ist, wie bereits erwähnt wurde, erst beendet, wenn die Ware den letzten Verbraucher erreicht. Technisch ist sie aber früher hergestellt und infolgedessen erscheint dieselbe fertige Ware mit verschiedenen Preisen im Handel. Darauf beruht die Verschiedenheit der Preise im Engroshandel und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

im Detailhandel. Die Abspaltung eines oder mehrerer nebeneinander bestehender Detailmärkte wird nicht bloß durch das Mengenverhältnis verursacht, weil der letzte Verbraucher nur kleine Mengen verwenden kann, während der Bezug von den Produktionsstätten in ganzen Wagen- oder Schiffsladungen erfolgen muß. Sehr viel trägt dazu bei die leichte Verderblichkeit mancher Waren, wie Fleisch, Milch usw., die Gewohnheit und Bequemlichkeit der Käufer, die durch den Verkäufer geschaffenen persönlichen Beziehungen, die schwer auszurottende Borgwirtschaft, die dem Kreditgeber eine gewisse Kontrolle der persönlichen Verhältnisse der Schuldner aufzwingt usw. Unter Umständen erlangt der Detailhändler auf diese Weise sogar ein lokales Monopol, das ihm auch die Befolgung einer monopolistischen Preispolitik ermöglicht, so daß verschiedenen Käufern derselben Ware verschiedene Preise berechnet werden. Von entscheidender Bedeutung ist ferner die Tatsache, daß im Detailhandel ein viel innigerer Zusammenhang der Preise verschiedener Waren entsteht als im Engroshandel, weil der Gewinn des Unternehmers weniger von dem Umsatz der Ware als vielmehr von dem Umsatz des Geschäftes abhängt. Der Detaillist kann daher manchmal mit Vorteil eine Ware auch unter den Selbstkosten abgeben, um dadurch Käufer anzulocken; die Warenhäuser bringen solche „Lockvögel" planmäßig zum Verkauf, Kaffeegeschäfte geben den Zucker zum Selbstkostenpreise usw. Der Detailpreis hängt also nur zum Teil vom Engrospreise ab, wirkt sogar auf diesen zurück. Diese Beobachtung hat wieder zu einer Übertreibung bei den Grenznutzentheoretikern geführt, die ihrer Theorie gemäß die Preisbildung ganz auf die Nachfrage gründen wollen. Zuckerkandl (Artikel „Preis" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften) sagt: „Die im Großverkehr sich ergebenden Durchschnittspreise bestimmen sich nach den Preisen, die die Konsumenten unter den jeweils gegebenen Umständen zu zahlen gesonnen sind." Daß aber die Produzenten bei der Preisbildung auch etwas zu sagen haben, bedarf wohl keines neuen Beweises mehr.

Dritter Erfahrungssatz: Nicht bloß die gegenwärtige, sondern auch die künftige Produktion beeinflußt das jetzige Angebot.

Da die wirtschaftliche Tätigkeit in einer planmäßigen Fürsorge besteht, so wird nicht bloß der künftige Bedarf, sondern auch die künftige Produktion antizipiert. Bei der Industrie kommt diese Tatsache weniger zum Vorschein, weil sie unabhängig von der Gunst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Wetters regelmäßig arbeiten und besonders einem steigenden Bedarfe leicht entsprechen kann. Bei der Landwirtschaft dagegen kommen große Schwankungen in den Ernteergebnissen vor, die ihre Schatten weit vorauszuwerfen pflegen. Besonders bei dringlichen Bedürfnissen kann die Angst vor der Unzulänglichkeit der Güterversorgung außerordentlich preissteigernd wirken. Darauf weist die Kingsche Regel hin, welche besagt, daß eine Verminderung der Ernte in Getreide eine unverhältnismäßig größere Steigerung der Preise mit sich bringt. Die hierfür aufgestellte ziffernmäßige Skala, derzufolge ein Ernteausfall um $^1/_{10}$ die Preise um $^3/_{10}$, ein solcher von $^2/_{10}$ die Preise um $^8/_{10}$, ein solcher von $^3/_{10}$ die Preise um $^{16}/_{10}$ usw. erhöht, hat sich natürlich als ganz unrichtig erwiesen, der Hinweis auf das psychologische Moment trifft aber zu, und zwar nicht bloß bei Getreide. Julius Wolf spricht daher von einem „Gesetz der Disproportionalität und zwar der steigenden Disproportionalität in der Bewegung von Marktvorräten und Preisen", demzufolge sich die Verschiebungen in Angebot und Nachfrage zum Vielfachen auf den Preis übertragen. Von einem Gesetz kann auch hier keine Rede sein, weil bei den Fabrikaten, die sich rasch vermehren lassen, das psychologische Moment nicht zur Geltung kommt; überdies kommt es nicht auf die Marktvorräte, sondern auf die voraussichtliche Produktion an. Ein charakteristischer Fall hat sich in der neuesten Zeit ereignet, indem im Jahre 1911 infolge einer schlechten Ernte in Reis eine gewaltige Preissteigerung dieses für die Bevölkerung Ostasiens wichtigsten Nahrungsmittels platzgriff; in Singapore notierte Reis für den Koyan (= 40 Pikuls = 2419 kg) Anfangs Juli 216 und Mitte September 480 Dollars, erfuhr also in kurzer Zeit eine Steigerung von mehr als 200 %.

Genauer genommen sollte man die preissteigernde Wirkung nicht der künftigen, sondern der voraussichtlichen Ernte zuschreiben; denn damit käme die Tatsache zum Ausdruck, daß es sich hier um ein subjektives Urteil handelt, das nach der Sachkenntnis und Erfahrung des Urteilenden sowie nach der Beschaffenheit der ihm zukommenden Nachrichten sehr verschieden ausfallen kann. Die Möglichkeit eines unbewußten Irrtums und einer bewußten Irreführung ist um so größer, je schwieriger die Ernteschätzung ist. Wie sehr man fehlgeht, zeigt sich darin, daß die Vereinigten Staaten von Amerika trotz ihrer umfassenden Berichterstattung ihre eigenen offiziellen Angaben über die Getreideernte nachträglich manchmal um mehr als 10 % korrigiert haben. In Ländern, in denen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bauer nicht die Vorbildung und Intelligenz besitzt, um eine richtige Schätzung seiner eigenen Ernte vornehmen zu können, sind die Fehler noch viel größer. Dadurch wird die Basis der Schätzungen der Ernte noch schwankender. Von Rußland hat man sogar behauptet, daß es seine Ernteschätzungen nach dem Anleihebedürfnis einrichtet. Aber auch privatwirtschaftliche Interessen der verschiedensten Art können sich bemerkbar machen, zumal die Spekulation im Gegensatze zur Produktion, die zu stabilen Preisen neigt, stark schwankende Preise bevorzugt.

Vierter Erfahrungssatz: Das Angebot hängt auch von der Elastizität der Produktion ab, denn die Schwierigkeiten der Reproduktion und Reduktion entscheiden über die Möglichkeit einer Vermehrung oder Verringerung desselben.

Elastisch im Sinne der Erweiterung ist die Produktion vor allem nach den Kosten der Reproduktion. Bei sinkenden Kosten kann sie einer gesteigerten Nachfrage leicht entsprechen, bei steigenden Kosten dagegen wird sie Widerstand leisten und daher auf die Wert- und Preisbildung einen stärkeren Einfluß nehmen. Die sinkenden Kosten bilden nun im allgemeinen die Regel, und zwar nicht bloß in der Industrie, sondern auch in der Landwirtschaft. Die abstrakte Behauptung Thünens, daß mit zunehmender Entfernung der Produktionsstätte vom Konsumorte die Preise steigen müssen, erweist sich als unrichtig, weil gerade das Moment, das in der Abstraktion isoliert wurde, im praktischen Wirtschaftsleben ausgeschaltet wird. Für die Kosten ist nämlich nicht die geographische, sondern die verkehrstechnische Entfernung entscheidend, für die eben auch die Regel der sinkenden Kosten gilt. Wenn nun gar auf einer entfernteren Produktionsstätte die sonstigen Vorbedingungen günstiger sind, so kann der Nachteil der größeren Entfernung mehr als ausgeglichen werden. Auf dem heutigen Weltmarkte für Weizen, nämlich in London, bestimmen den Weizenpreis sicher nicht die höchsten Kosten, wie dies nach Thünen zu erwarten wäre, sondern eher die niedrigsten Kosten. Der Fall ist sogar nicht selten, daß industrielle und landwirtschaftliche Produktionszweige entferntere Wohnsitze geradezu aufsuchen. Aus einem vom Washingtoner Ackerbauamte veröffentlichten Berichte (Bulletin 113: Supply and distribution of cotton) geht z. B. deutlich hervor, daß die Gewinnung der Textilfasern aus Ländern mit höheren Löhnen und ertragreicherer Landwirtschaft in entferntere Gebiete mit niedrigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Löhnen und geringwertiger Landwirtschaft verpflanzt wird, weil sie viel Arbeitskraft erfordert und verhältnismäßig wenig die Anwendung von arbeitsparenden Maschinen gestattet. Die Senkung der Kosten bei vermehrter Produktion ist allerdings keine gleichmäßige. Eine plötzliche Not an Rohmaterial kann gewaltige Rückschläge bewirken. So litt die Papierindustrie unter der Not an Hadern, bis sie im Holz ein neues und massenhaft vorkommendes Rohmaterial fand. Die durch den amerikanischen Bürgerkrieg hervorgerufene Baumwollnot bietet ebenfalls ein Beispiel. Im Jahre 1911 mußte die deutsche Spiritusbrennerei wegen der schlechten Kartoffelernte zum teuren Mais übergehen. Noch häufiger ist die Unterbrechung dem Umstande zuzuschreiben, daß sich die Sachanlagen nicht gleichmäßig mit der Produktion, sondern nur stoßweise vermehren lassen; denn die Kosten nehmen dann nur ab, so lange sich ein vorhandener Betrieb normal ausnützen läßt, während jede neue Vergrößerung die Generalkosten zunächst anschwellen läßt. Eine Eisenbahn beispielsweise wird ihre Kosten mit steigendem Verkehre nur solange vermindern, als sie ihn mit dem vorhandenen einen Gleise bewältigen kann; muß sie zur Anlage eines Doppelgleises, zur Umgestaltung der Bahnhöfe usw. schreiten, so wird eine Erhöhung unvermeidlich sein, bis der steigende Verkehr eine bessere Ausnutzung der neuen Anlage gestattet. Vorübergehend kann sich auch die Geschwindigkeit der Reproduktion bemerkbar machen, denn je geringer diese Geschwindigkeit ist, desto schwerer wird die Anpassung an den steigenden Bedarf. Der Preis für Kautschuk, dessen Tiefpunkt 2 sh für das englische Pfund ist, stieg im Jahre 1910 infolge der hohen Anforderungen besonders der amerikanischen Automobilindustrie bis auf 12 sh für 1 kg. Zu der „wilden" Gummiproduktion Brasiliens gesellte sich zwar unter dem Einfluß der größeren Nachfrage die Plantagenproduktion Ostasiens, die sogar mit niedrigeren Kosten arbeiten kann, denn die Produktionskosten stellen sich beim „wilden" Gummi auf 3 und beim Plantagengummi nur auf $1^1/_2$ sh; aber es dauert geraume Zeit, bis die neu angelegten Plantagen genügende Mengen an Ware liefern können, so daß man erst im Jahre 1916 mit 100 000 t rechnet, die mit den nach älterem Verfahren produzierten 100 000 t eine Jahresproduktion von 200 000 t ergeben würden, während der Jahresbedarf auf höchstens 150 000 t geschätzt wird. Daneben werden aber die Versuche zur Herstellung eines billigen künstlichen Kautschuks eifrig fortgesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einer Verringerung der Produktion stellen sich aus den gegebenen Vorbedingungen oder den beiden Produktionsfaktoren solche Schwierigkeiten entgegen, daß eine Einschränkung des Angebots überhaupt nicht oder nur in geringem Grade möglich ist. Die natürliche Ergiebigkeit der erbohrten Petroleumquellen wurde in Österreich (Galizien) so groß, daß man das Petroleum ungenützt ablaufen lassen mußte und der Preis, der früher 18 Kronen betragen hatte, im Jahre 1908 bis unter eine Krone für den Meterzentner sank; bald darauf trat wieder eine solche Preissteigerung ein, daß man von der Verwendung des Petroleums als Heizöl für Lokomotiven, Fabriken usw., für die bereits große Investitionen durch Errichtung einer Entbenzinierungsfabrik, durch Änderung der Heizvorrichtungen usw. vorgenommen worden waren, wieder absehen mußte. Ganz unelastisch ist das Angebot bei Transportmitteln, die hauptsächlich nur in einer Richtung für die Beförderung tätig sind und für die Rückbeförderung freistehen. Ein Lohnwagen, der nur für eine Hinfahrt benutzt wurde, wird für die Rückfahrt unter Umständen sehr billig zu haben sein, da die Rückfahrt ohnedies notwendig ist und deshalb auch mit der Hinfahrt bezahlt werden mußte. Die Schiffsgesellschaften können im allgemeinen nur für die Ausfahrt an bestimmten Frachtsätzen festhalten, denn bei der Heimfahrt richten sich die Frachtsätze nach dem momentanen Stande der Konkurrenz, welche die zufällig im Hafen anwesenden Schiffe nach dieser Richtung untereinander entfalten. Große Kapitalsinvestitionen verhindern oder erschweren die Reduktion, weshalb für die Erzeugung von Waren, die starken Schwankungen der Mode und des Geschmacks ausgesetzt sind, die Form der Hausindustrie bevorzugt wird. Aber auch die Arbeitskräfte selbst setzen einen Widerstand entgegen, wenn sich ihnen keine andere Erwerbsmöglichkeit bietet; das bekannte Weberelend hatte ja darin seine Ursache, daß die Handweberei ihre Existenzberechtigung verlor, die arme Gebirgsbevölkerung aber doch darin fortarbeiten mußte, um überhaupt leben zu können.

Fünfter Erfahrungssatz: Die Produktion wird immer weniger abhängig von ihren natürlichen Grundlagen, denn mit steigender Industrialisierung werden immer mehr die kulturellen Vorbedingungen entscheidend.

Das Streben nach Industrialisierung zeigt sich darin, daß die der Natur abgewonnenen Stoffe einen immer höheren Aufwand von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Arbeit und Kapital erfahren, bevor sie zum menschlichen Verbrauch gelangen[1]). Das Fabrikat verdrängt den Rohstoff, das höherwertige Fabrikat das minderwertige Fabrikat. Hierzu drängen Veränderungen sowohl auf Seite der Produktion als auch auf Seite der Konsumtion. In der persönlichen Konsumtion steigert und vereinheitlicht sich das Kleidungs- und Wohnungsbedürfnis, das Nahrungsbedürfnis verfeinert sich. In der technischen Konsumtion tritt immer häufiger an die Stelle des Naturstoffes der Kunststoff, denn dadurch wird die Gewinnung von den natürlichen Fundstellen unabhängig und erweiterungsfähig, das Produkt selbst wird reiner und gleichmäßiger und überdies verbilligt sich auch meistens das Rohmaterial. In der Produktion ist es vor allem die steigende Verteuerung des Bodens, welche den Landbau zwingt, sich mehr der Gewinnung von Spezialprodukten zuzuwenden, bei denen sich ein Minimum an Bodenraum mit einem Maximum an Absatzfähigkeit verbinden läßt. Der Boden wird zu einer immer höherwertigen Produktion ausgenützt. Die höhere Absatzfähigkeit wird erzielt durch Konservierung des Naturproduktes, durch Organisation des kaufmännischen Vertriebes und durch Einführung einer öffentlichen Qualitätsgarantie (z. B. für Butter und Käse). Infolge der Verteuerung der groben Menschenarbeit werden durch Einführung von Maschinen die Produktionskosten von der Arbeit auf das Kapital überwälzt.

Die Industrialisierung der Bodenbebauung zeigt sich in einem Rückgange des Getreidebaues und in dem Übergange zum Gartenbau, der sich so spezialisiert, daß die Gärtnereien ganzer Gegenden nur bestimmte Arten von Obst, Gemüse und Schnittblumen produzieren, wie dies in europäischen und amerikanischen Industriegebieten tatsächlich beobachtet werden kann. In Ländern mit geringer natürlicher Feuchtigkeit (Egypten, Mesopotamien usw.) bietet sich in der Einrichtung einer künstlichen Bewässerung eine Möglichkeit starker Steigerung des Bodenertrages. Eine Umwälzung vollzieht sich auch auf dem Gebiete der Viehzucht. Die überseeischen Länder, besonders Südamerika und Australien, haben sich zunächst auf den Export solcher tierischer Produkte verlegt, die wegen ihrer leichten Konservierbarkeit und großen Transportfähigkeit sofort Welthandelsartikel werden konnten, wie Schafwolle und Häute. Eine Erweiterung ihres Tätigkeitsfeldes brachte die Anwendung

[1]) Vgl. Josef Grunzel, Der Sieg des Industrialismus. Leipzig 1911.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Gefrierverfahrens auf Fleisch und die industrielle Verarbeitung der Milch zu Butter, denn nunmehr steigt auch in diesen Produkten die Konkurrenzfähigkeit der Überseegebiete. Unter dem Einflusse dieser Konkurrenz ist die Viehzucht in den Industrieländern Europas im Rückgange, der Ausfall in der Menge ist aber durch Steigerung des Produktwertes mehr als hereingebracht worden. England hat durch Veredlung der Viehrassen eine besonders hochwertige Qualitätsware in Fleisch erzielt. Dänemark ist vorbildlich geworden durch die industrielle Entwicklung des Molkereiwesens, denn es importiert in steigenden Mengen ausländische Futtermittel, um namentlich Butter, daneben aber auch Speck und Fleisch, nach den verschiedensten Ländern Europas zu exportieren. Diesem Beispiele folgten Holland und Finland. Einen wichtigen Schritt zur Industrialisierung bedeutet auch die Geflügelzucht, die durch Gewinnung an Geflügeleiern und durch Heranzucht von Mastgeflügel auch auf sehr teuerem Boden rentabel gemacht werden kann, wenn der moderne Betrieb in Hühnerfarmen gewählt wird, wie sie in den Vereinigten Staaten von Amerika, in England und auch schon in dem industriereichen Westen Deutschlands bestehen. Unter dem Einflusse der Industrialisierung trennen sich auch die landwirtschaftlichen Industrien von den zugehörigen Zweigen der Bodenbebauung, mit denen sie ursprünglich enge verknüpft waren, wie die Brauerei, Branntweinbrennerei, Müllerei, Zuckerfabrikation usw.

Bei steigender Industrialisierung kommt es aber weniger auf die natürlichen Produktionsbedingungen als vielmehr auf die kulturellen Errungenschaften, weniger auf die natürliche Ausstattung des Landes als auf dessen Markt an. Nicht das Vorkommen des Rohstoffes entscheidet über die Lebensfähigkeit eines Produktionszweiges, sondern die Absatzgelegenheit. Je hochwertiger aber die Produkte, desto leichter können die Rohstoffe auch aus den entferntesten Gebieten zugeführt werden. Die Baumwollindustrie, die Schafwollindustrie, die Juteindustrie stehen heute weit weg von den Gebieten, in denen diese Textilfasern hauptsächlich gewonnen werden; das Eisenerz wird heute den wichtigsten Eisenindustrieländern zu einem immer beträchtlicheren Teile zugeführt, Italien und die Schweiz sind durch den Mangel an Kohle und Eisen in ihrer industriellen Entwicklung nicht behindert worden. Überdies lassen sich heute Pflanzen und Tiere in einem früher ungeahnten Maße übertragen (Verbreitung der Zuckerrübe, Straußenfarmen in Europa). Früher zwang auch die Verwendung der Naturkräfte zu einem be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stimmten Standort, die der Windkraft an Meeresküsten oder in große Ebenen, wo starke und regelmäßige Winde herrschen, die der Wasserkraft ins Gebirge, wo das Gefälle der Wasserläufe größer ist. Durch die Verwendung der Steinkohle läßt sich die Kraft überall erzeugen, wo sie gebraucht wird. Der nächste entscheidende Schritt löste die örtliche Verbindung zwischen der Krafterzeugung und Kraftverwendung, denn die elektrische Kraftübertragung führt nicht mehr die Kraftquelle, sondern bereits die daraus erzeugte Kraft zu.

Sechster Erfahrungssatz: Da die Produktionsprozesse in vielfacher Abhängigkeit voneinander stehen, so wirkt das Angebot einer Ware sehr oft auf das Angebot anderer zurück.

Wie beim Bedarf, so besteht auch bei der Erzeugung eine mannigfaltige Abhängigkeit, die in letzterem Falle sowohl technischer als auch kommerzieller Natur sein kann. Technischer Natur ist sie, wenn durch den Zusammenhang des Betriebes gleichzeitig mit einem Hauptprodukt noch verschiedene Nebenprodukte entstehen, zu denen auch die verschiedenen Abfälle zu zählen sind. Kommerzieller Natur ist sie, wenn durch den Zusammenhang des Unternehmens gleichzeitig mehrere Produkte auf den Markt gebracht werden, um durch Heranziehung von mehr Käufern oder durch Ausgleichung des Risikos das Unternehmen gewinnbringender zu gestalten.

Der technische Zusammenhang durch den Betrieb ist ein in der Industrie sehr häufiger Fall; als Nebenprodukte (Abfälle) erscheinen Rübenschnitzel und Melasse bei der Zuckerindustrie, Schlempe bei der Branntweinbrennerei, Benzin bei der Petroleumraffinerie, Unschlitt bei der Fleischgewinnung, Koks und Steinkohlenteer bei der Gaserzeugung, Schlacke beim Hochofenbetriebe usw. Auch in der Landwirtschaft gibt es zahlreiche Zusammenhänge nicht bloß zwischen dem Anbau verschiedener Kulturpflanzen, sondern auch zwischen Ackerbau und Viehzucht. Werden die Nachfrageverhältnisse als gleichbleibend vorausgesetzt, so sind zunächst zwei Fälle möglich. Zunächst kann das Nebenprodukt (der Abfall) überhaupt eine bloße Last für die Erzeugung des Hauptproduktes sein, weil es überhaupt nicht verwendet werden kann und daher nur Fortschaffungskosten verursacht, wie Schlacke, Asche, Abwässer usw. Die Zunahme der Produktion kann dann insofern eine Erleichterung bringen, als bei größeren Betrieben diese Fortschaffungskosten durch Heranziehung rationellerer Transportvorrichtungen, durch Einrichtung von Klär-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

anlagen usw. vermindert werden können. Findet dagegen das Nebenprodukt eine Verwendung, so ergibt sich eine innige Wechselwirkung zwischen seinem Preise und dem des Hauptproduktes. Nimmt das Nebenprodukt im Verhältnis zu seiner Nachfrage rascher zu als das Hauptprodukt, so werden die Kosten des letzteren erhöht; sie werden aber vermindert, wenn die Nachfrage nach dem Nebenprodukt rascher wächst als für das Hauptprodukt, wie sich dies beispielsweise bei Benzin, Steinkohlenteer usw. gezeigt hat. In diesem Verhältnis entstehen häufig Umwälzungen durch eine Änderung der Nachfrageverhältnisse. Je größer die Gewinnung minderwertiger oder sogar kostspieliger Abfälle wird, desto größer wird das Interesse sein, hierfür eine Verwendung zu finden und eine Nachfrage zu schaffen (Erzeugung von Schlackenziegeln, Steinkohlenbriketts usw.). Bei leicht ersetzbaren Nebenprodukten schwindet mit dem Angebot auch die Nachfrage; als z. B. die Produktion von Schafwolle in Europa infolge der übermächtigen überseeischen Konkurrenz zurückging, zeigte sich auch ein entsprechender Rückgang im Konsum von Schaffleisch.

Der kommerzielle Zusammenhang durch das Unternehmen ermöglicht insbesondere eine den Anforderungen des Marktes sich anpassende Verteilung der Generalkosten, mit denen jene Artikel belastet werden, die sie vertragen. Manchmal müssen sich Fabriken auf die Erzeugung verschiedener Artikel einrichten, um bei Rückschlägen in der Konjunktur des einen durch Abwälzung der Generalspesen von demselben länger konkurrenzfähig bleiben zu können; so haben seinerzeit die Fahrradfabriken auch die Erzeugung von Schreibmaschinen und Registrierkassen aufgenommen, um die Krise im Fahrradgeschäft überwinden zu können. Manche Unternehmungen müssen ferner verschiedene Artikel oder Artikelsorten herstellen oder verkaufen, damit die Abnehmer eine reichere Auswahl finden; in dieser Lage befinden sich außer Fabriken auch die Handelsgeschäfte der Detaillisten, Importeure und Exporteure. Unter besonders großen Schwankungen leiden ferner die Unternehmungen, welche Kriegsmaterial, besonders Geschütze und Gewehre, fabrizieren; die Rheinische Metallwaren- und Maschinenfabrik in Düsseldorf beispielsweise, die sich für die Fabrikation von Geschützen spezialisiert hat, mußte zur Erzielung einer gleichmäßigen Beschäftigung auch die Erzeugung von Friedensmaterial, wie Eisenbahnrädern, Röhren, Stahlflaschen usw., aufnehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

7. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Ware auf die Einzelwirtschaften.

Erster Erfahrungssatz: Das Angebot wird von der Zahl der Verkäufer beeinflußt.

Bei dem Angebot kommt es nicht bloß auf die Warenmenge an, die zu Markte gebracht wird, sondern auch auf die Zahl der Verkäufer, auf welche sich diese Menge verteilt. Ist nur ein Verkäufer vorhanden, so sprechen wir von einem Monopol. Ein solches kann ein gesetzliches sein, wenn es auf einer Verfügung der Staatsgewalt beruht (Monopole auf Salz, Tabak, Branntwein usw.), oder ein tatsächliches, wenn es sich aus der Seltenheit des Gutes ergibt (Meerschaum in Kleinasien, Schwefel in Sizilien, Salpeter in Chile, Kalisalze in Deutschland usw.). Die Seltenheit des Vorkommens schafft selbst noch kein Monopol, sondern nur die konkurrenzlose Stellung als Verkäufer. Die Preisbestimmung erfolgt in diesem Falle prinzipiell auch nicht anders als beim Vorhandensein von vielen gleichzeitigen Verkäufern, der Monopolist hat aber den Vorteil, daß er die Größe des zum Verkaufe gelangenden Gütervorrates bestimmen und damit auch seinen Gewinn regulieren kann. Kann er seinen Gütervorrat gar nicht oder nur mit erhöhten Kosten vermehren, so wird er immer kleine Mengen anbieten, damit nur die kaufkräftigsten Wirtschaftssubjekte mit dem höchsten Gebrauchswert zum Kaufe kommen können und auf diese Weise die höchsten Preise erzielt werden. Die Regel aber bildet, wie erwähnt, das Sinken der Produktionskosten bei steigender Produktion. In einem solchen Falle entscheidet über den Gewinn des monopolistischen Unternehmens nicht lediglich der Preis, sondern vielmehr jene Summe von Geldeinheiten, die sich aus der Multiplikation der Warenmenge mit der Differenz zwischen Preis und Selbstkosten beim Einzelprodukt ergibt. Es wird also jener Preispunkt gesucht werden, bei welchem die Kosten relativ am niedrigsten, die Preise relativ am höchsten und die Umsatzmenge gleichzeitig am größten ist. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Verbraucherschichten nicht gleichmäßig sind, so daß beispielsweise eine Preisermäßigung von 10 % bei dem einen Preispunkt eine Verbrauchszunahme von nur 5 % und bei einem anderen der gleichen Ware eine solche von 100 % zur Folge haben kann. Folgendes Schema mag dies veranschaulichen:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kosten des Einzelprodukts:	Preis des Einzelprodukts:	Umsatzmenge:	Gewinn des Unternehmens:
90	100	1000	1000 × 10 = 10 000
81	90	1100	1100 × 9 = 9 900
70	80	1200	1200 × 10 = 12 000
66	73	2000	2000 × 7 = 14 000
59,4	65,7	2200	2200 × 7,3 = 13 860
54	60	3000	3000 × 6 = 18 000.

Der Ausgangspunkt ist, daß das Unternehmen 1000 Stück oder Gewichtseinheiten zu den Kosten von 90 Geldeinheiten herstellt und zum Preise von 100 Geldeinheiten verkauft. Der Einzelgewinn stellt sich auf 10 %, der Gesamtgewinn auf 10 000 Geldeinheiten. Würden nun Kosten und Preis gleichmäßig um 10 % sinken, so bliebe der Einzelgewinn gleich; würde aber dadurch die Umsatzmenge auch nur um 10 % zunehmen, so würde sich der Gesamtgewinn verringern, so daß also diese Herabsetzung nicht im Interesse des Monopolisten läge. Würden Kosten und Preis um 20 Geldeinheiten fallen und der Umsatz um 20 % zunehmen, so würde ein höherer Gewinn resultieren, und zwar deshalb, weil auf diese Weise die Kosten stärker gefallen wären als der Preis, denn 20 Geldeinheiten machen wohl von 100 20 % aus, von 90 aber mehr als 22 %. Würde nun auch der Einzelgewinn unter 10 % sinken (in unserem Beispiele auf 7 von 73), der Umsatz dagegen stärker zunehmen, so würde sich der Gesamtgewinn wieder erhöhen. Wenn nun der Monopolist seinen Gewinn noch weiter erhöhen will, so muß er die vorletzte Verbraucherschichte in unserem Beispiele überspringen, um die letzte zu erreichen, bei welcher relativ höchster Einzelgewinn mit relativ größtem Umsatz zusammentrifft.

In dieser Beziehung sind mehrfach irrige Behauptungen vertreten worden. Karl Forchheimer[1]) stellt z. B. folgendes Schema auf:

Preise:	Bei diesem Preise nachgefragte Menge:	Daher Ertrag bei diesem Preis:
10	100	1000
9	300	2700
8	500	4000
7	700	4900
6	900	5400

[1]) Karl Forchheimer, Theoretisches zum unvollständigen Monopol. Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung u. Volkswirtschaft. Jahrg. 1908. Heft 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Preise:	Bei diesem Preise nachgefragte Menge:	Daher Ertrag bei diesem Preis:
5	**1100**	**5500** (Höchstertrag)
4	1300	5200
3	1500	4500
2	1700	3400
1	1900	1900.

Der Verfasser will damit zeigen, daß mit fallenden Preisen die Nachfrage schneller steigt („wahrscheinlich in geometrischer Progression"). Dann müßte aber in seinem Schema einer gleichmäßigen Abnahme des Preises eine mindestens gleichartige Zunahme des Umsatzes entsprechen, was aber durchaus nicht der Fall ist. Die Preise sinken in dieser Annahme progressiv, die Umsatzmenge dagegen nimmt degressiv zu, denn in Perzentsätzen ausgedrückt betragen die Veränderungen

beim Preise Abnahme um:	bei der Umsatzmenge Zunahme um:
10 %	200 %
11,1 %	66,6 %
12,5 %	40,0 %
14,4 %	28,7 %
17,0 %	22,2 %
20,0 %	**18,2** %
25,0 %	15,4 %
33,3 %	13,3 %
50,0 %	11,8 %
100,0 %	10,5 %.

Da ist es selbstverständlich, daß in dem Augenblicke, in welchem der Preis (bei gleichbleibendem Gewinnsatz) um einen größeren Prozentsatz sinkt als der Umsatz steigt, der Gesamtertrag fallen muß.

Der Monopolist hat es ferner in der Hand, den Preis für dieselbe Ware oder Leistung für die einzelnen Verbraucherschichten verschieden zu bemessen, sie nach der Leistungsfähigkeit der Käufer abzustufen, wie bereits bei Besprechung der Verteilung des Bedarfes erwähnt wurde. Das Tabakmonopol nimmt von den Luxuszigarren einen ungleich höheren Einzelgewinn als von den Fabrikaten für den gewöhnlichen Konsum. Die Eisenbahnen bieten den Reisenden erster Klasse im Grunde genommen dieselbe Transportleistung wie denen der dritten Klasse; der Unterschied im Komfort würde den Preisunterschied allein nicht rechtfertigen.

Wenn sich die gesamte Verfügbarkeit auf mehrere Verkäufer verteilt, so entsteht das Verhältnis der Konkurrenz, das den einzelnen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verkäufer zwingt, seinen Absatz an Ware auch auf Kosten seiner Mitkonkurrenten zu vermehren. Der regelmäßige Fall ist, daß dem einheitlichen Tauschwerte eines Marktes sehr verschiedene Kostenwerte gegenüberstehen, da die einzelnen Produzenten mit ungleichen Kosten arbeiten. Überdies sind sowohl der Tauschwert als auch die Kostenwerte unaufhörlichen Veränderungen unterworfen, so daß sich also auf dem Markte immer eine mehr oder minder lebhafte Bewegung zeigt. Befinden sich alle oder einige dieser konkurrierenden Kostenwerte unterhalb der Grenze des Tauschwertes, so werden die mit den niedrigsten Kosten arbeitenden Produzenten den größten Anreiz und die größte Aussicht haben, die mit höheren Kosten arbeitenden Konkurrenten zu verdrängen. Wenn bei einem Tauschwert von 12 Geldeinheiten beispielsweise A 1000 Mengeneinheiten zum Kostenwert von 10, B 1000 zu dem von 11 und C 1000 zu dem von 12 produziert, so wird, wenn wir uns den normalen Unternehmergewinn in den Kostenwert einbezogen denken, A einen Extragewinn von 2 und B einen solchen von 1 erzielen; für A wird also der Ansporn am größten sein, den Absatz zu vermehren. Da aber das beste Mittel hierzu eine Herabsetzung des Verkaufspreises ist, so wird dadurch ein Druck auf den Tauschwert entstehen, der zur Folge haben kann, daß die Produktion für die mit höheren Kosten arbeitenden Produzenten überhaupt unrentabel wird. Sinkt der Tauschwert unter das Niveau einzelner oder aller Kostenwerte, so wird umgekehrt ein Druck des Tauschwertes auf den Kostenwert fühlbar werden, denn jetzt müssen sich die Produzenten dadurch zu halten suchen, daß sie durch Verwendung billigeren Rohmaterials oder durch Anwendung besserer Produktionsmethoden ihre Kosten herabsetzen. Eine Zurückziehung vom Markte, welche die klassische Theorie als Regel annahm, wird in der modernen Volkswirtschaft nur ausnahmsweise möglich sein, weil sie nur um den Preis eines mehr oder minder großen Verlustes an Anlagekapital möglich wäre. Der Anreiz zur Herabsetzung des Kostenwertes wird um so stärker sein, je höher sich die Wertdifferenz stellt. Wenn beispielsweise bei einem Tauschwerte von 10 drei Produzenten mit Kostenwerten von 11, 12 und 13 Geldeinheiten für die Mengeneinheit konkurrieren, so wird der letztgenannte Produzent am ehesten auf eine Änderung bedacht sein müssen, denn eine gewisse Elastizität gibt dem Kostenwerte der Unternehmergewinn, so daß vielleicht die beiden anderen Produzenten einen zeitweiligen Gewinnentgang leichter ertragen werden. Da aber die Verbilligung der Produktion oft von einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vermehrung der Produktionsmenge abhängt, so kommt es dabei nicht selten zu einer Überproduktion, welche wieder den Tauschwert herabsetzt. Deshalb führt die freie Konkurrenz nicht zu einem Gleichgewicht. An ihre Stelle wird vielmehr, wie dies schon bei Besprechung des Tauschwertes dargelegt wurde, auch in neuester Zeit die organisierte Konkurrenz gesetzt.

Zweiter Erfahrungssatz: Das Angebot des einzelnen Wirtschaftssubjektes ist nicht bloß eine aus dem Anteilsverhältnis an dem gesamten Angebot bestimmte objektive Tatsache, sondern beruht mit steigender Kultur in immer höherem Grade auf der subjektiven Tatsache der persönlichen Verkaufsgeschicklichkeit.

Nicht die zu Markte gelangende gesamte Warenmenge entscheidet allein über das Angebot, auch die Berücksichtigung der Zahl der Verkäufer genügt nicht, auf welche sich diese Warenmenge verteilt, denn außerdem kommt es noch auf die persönliche Verkaufsgeschicklichkeit dieser Verkäufer an, die es ermöglicht, auch ohne Preisherabsetzung den Absatz zu vergrößern. Auf Grund seiner überlegenen Sachkunde und Menschenkenntnis übt der Verkäufer eine Suggestion aus, durch welche er den Willen des Käufers in eine ihm genehme Richtung lenkt. Die Mittel zu einer derartigen Suggestion liegen zunächst in einem Entgegenkommen gegenüber allen persönlichen Wünschen des Kunden. Die scheinbare Unterwerfung sichert ihm eine Beherrschung. Der Kunde entschließt sich schwer, da ihm die ausreichende Sachkenntnis fehlt; der Verkäufer gewährt dann nicht bloß die Auswahl, sondern gibt die nötigen Erklärungen, sucht die geheimen Wünsche bezüglich Preis und Qualität zu erraten, wartet geduldig die Entscheidung ab, ist nicht empfindlich gegen kritische Einwendungen, erträgt die Laune des vielleicht nur widerwillig Kaufenden, gestattet den Umtausch, liefert ins Haus, wartet mit der Rechnung, sendet Proben und Ansichtssendungen ins Haus usw. Zahlreiche Mittel der Suggestion ergeben sich aus der Wirkung auf das ästhetische Urteil durch entsprechende Ausstattung der Ware und der Verkaufsräume. Eine gefällige Verpackung der Ware erhöht die Kauflust, weshalb es Waren gibt, bei denen die Emballage mehr wert ist als der Inhalt. Schokolade und Zuckerwaren werden nicht bloß aus hygienischen Rücksichten sorgfältig verpackt, Flaschenkapseln und Etiketten sind keine unwesentliche Zutat bei Wein- und Likörflaschen. Von den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verkaufsräumen werden in erster Linie die Schaufenster dem Zwecke der Suggestion dienstbar gemacht, indem die ausgestellten Waren mit eventuellen Preisangaben die Aufmerksamkeit der Vorübergehenden erregen sollen. Die Schaufensterdekoration muß sich nicht bloß der Eigenart der Ware, sondern auch dem wechselnden Geschmacke der Käufer anpassen und ist heute bereits ein kaufmännisches Spezialfach geworden. Sind auch die übrigen Verkaufsräume schön ausgestattet und so frei zugänglich, daß auch jeder indirekte Kaufzwang entfällt, so wird die Wirkung eine um so größere sein. Eine reiche Quelle von Mitteln der Suggestion bietet schließlich die Zuwendung von Vorteilen außerhalb des Preises. Ein Verkäufer gewährt besondere Rabatte, ein anderer gibt eine Prämie oder ein Geschenk beim Einkauf für einen bestimmten Geldbetrag, ein anderer gewährt einen monatlichen Gratistag, indem nachträglich ein Tag bestimmt wird, für welchen jeder Kaufbetrag zurückerstattet wird usw. Manchmal wirkt die Selbsttäuschung, wenn der Käufer nicht bedenkt, daß er das erhaltene Geschenk immer im Preise mitbezahlen muß. Nicht zu übersehen ist aber dabei, daß die Vorteile sehr häufig jemandem zugute kommen, der zwar beim Kaufe mitbestimmend ist, aber nicht selbst den Kaufpreis zahlt, wie vielfach bei Käufen von Frauen, Kindern, Dienstboten usw.; was ein Familienmitglied oder ein Dienstbote beim Kaufe für das Geld des Familienoberhauptes als Geschenk erhält und behält, ist für dasselbe kein vermeintlicher, sondern ein wirklicher Vorteil.

Durch die persönliche Verkaufsgeschicklichkeit kann zwar neuer Bedarf geweckt werden, wie durch die Reklame, es kann sich aber dadurch auch bloß die Wirkung des Angebots verändern, wenn der eine Verkäufer die Vergrößerung seines Absatzes bloß auf Kosten eines anderen erstrebt. Die Wirkung wird eine verschiedene sein. Bei der Weckung neuen Bedarfes wird sich eher eine preissteigernde Tendenz bemerkbar machen, weil der Produzent seinen Gewinn mehr durch Erhöhung des Umsatzes als in einer Vergrößerung der Spannung zwischen Selbstkosten und Verkaufspreis finden wird. Bei der Verdrängung des Konkurrenten wird aber eher ein Preisdruck zum Vorschein kommen, weil der bedrängte Konkurrent nach Mitteln suchen wird, sich zu erhalten.

8. Der Bedarf an Geld in der Volkswirtschaft.

Erster Erfahrungssatz: Der Bedarf an Geld in der Volkswirtschaft hängt von der Höhe der Bargeld-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vorräte ab, welche die einzelnen Wirtschaftskörper für die in einem bestimmten Zeitabschnitte notwendigen Zahlungsakte bereit halten müssen.

Der Bedarf einer modernen Volkswirtschaft an dem allgemeinen Tauschmittel wird nicht bestimmt durch die Zahl und Größe der Tauschakte überhaupt, die sich in ihrem Rahmen vollziehen, auch nicht durch die im Laufe dieser Tauschakte wirklich erfolgenden Zahlungen, sondern durch die Größe der Bargeldvorräte, welche die öffentlichen und privaten Wirtschaftskörper für die in einem Zeitabschnitte notwendigen Zahlungen in Umlaufsbereitschaft haben müssen. Die Größe dieser Bargeldvorräte richtet sich nach der Art der Wirtschaftsführung sowie nach der Organisation und der Technik des Zahlungswesens.

Die Art der Wirtschaftsführung entscheidet zunächst über die Ausdehnung der Geldwirtschaft überhaupt, denn es darf nicht übersehen werden, daß selbst in den europäischen Ländern, namentlich in verkehrsentlegenen Teilen der bäuerlichen Bevölkerung, noch Naturalwirtschaft fortbesteht, bei der für den Eigenbedarf und nicht für den Absatz produziert wird. Sie macht sich weiter insofern geltend, als die Bargeldvorräte eines Wirtschaftskörpers um so größer sein müssen, je länger der Zeitraum ist, für welchen vorgesorgt werden muß, und je unregelmäßiger die zu deckenden Bedürfnisse sind. Vor allem wird da eine Scheidung zwischen den Wirtschaftskörpern entstehen, welche für die Zwecke des Konsums, und solchen, welche für die Zwecke der Produktion organisiert sind. Der persönliche Konsum ist verhältnismäßig regelmäßig, ebenso auch das zu seiner Deckung bestimmte Einkommen, das eben deshalb aus einer dauernden Bezugsquelle zu fließen pflegt. Im Familienhaushalt wird daher der Bargeldvorrat einen kleinen Zeitabschnitt zu decken haben. Bei den Festbesoldeten ergibt er sich von selbst durch die Termine für die Auszahlungen der Gehälter und Löhne (monatlich, vierzehntägig, wöchentlich). Möglichst kurze Termine werden überall erwünscht sein, wo das Einkommen nur für den Lebensunterhalt ausreicht und nicht zur Kapitalsbildung dient, eventuell wird für länger terminierte Zahlungen, wie z. B. für Mietzinse, die viertel- oder halbjährlich zu leisten sind, eine entsprechende Zulage mit gesonderten Zahlungsterminen einzuführen sein. Ungleich schwieriger liegen die Verhältnisse für eine Unternehmung, die für einen technischen Konsum zum Zwecke der Produktion vorzusorgen hat. Ein Landwirt muß, soweit er überhaupt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

an der Geldwirtschaft teilnimmt, einen verhältnismäßig hohen Bargeldvorrat halten, weil sich die Einnahmen in die Zeit nach der Ernte konzentrieren, die Ausgaben aber ungleichmäßig auf andere Jahreszeiten fallen. In diesem Mangel der Übereinstimmung liegt eine Hauptursache für die Verschuldung solcher Landwirte, die es an der nötigen Voraussicht fehlen lassen. Bei industriellen und kaufmännischen Unternehmungen ist der Warenumschlag rascher, so daß der Bargeldvorrat aus diesem Grunde niedriger gehalten werden kann; steigernd wirkt dagegen der Einfluß der Konjunkturen, die zeitweise eine starke Anspannung herbeiführen können. Für diesen Fall aber steht möglicherweise Kredit zur Verfügung, mit dessen Beschaffung sich die Banken und ähnliche Unternehmungen befassen, die zu diesem Zwecke natürlich auch Bargeldvorräte halten müssen.

Die wirklichen Zahlungsakte bilden nur einen Teil aller Tauschakte, und zwar ist dieser Perzentsatz um so kleiner, je größer der Wirtschaftskörper ist, weil sich dann häufigere und ausgiebigere Gelegenheiten zu Kompensationen bieten. Je größer die Umsätze, desto kleiner kann also der Bargeldvorrat gehalten werden. Der gleiche Vorteil kann nun auch von kleineren Wirtschaftskörpern dadurch erreicht werden, daß sie ihre Kassenführung vereinigen, denn dann fließen ihre Umsätze der Zahlungsabwicklung nach zu einer großen Einheit zusammen. Wenn beispielsweise mehrere industrielle Unternehmungen ihre Kassenführung einer Bank übertragen, die als Vermittlerin des Zahlungs- und Kreditverkehrs im allgemeinen täglich Einnahmen erhält und Ausgaben bewerkstelligt, so schrumpft bei gleicher oder sogar erhöhter Sicherstellung der Zahlungen der zu ihrer Durchführung notwendige Bargeldvorrat auf einen Bruchteil jener Bargeldvorräte zusammen, welche die einzelnen Unternehmungen bei selbständiger Kassenführung aufweisen müßten. Diese Zentralisation der Kassenführung ist namentlich nach der Seite des Konsums noch sehr entwicklungsfähig. In England besorgen auch Landwirte, kleinere Gewerbetreibende und Rentiers ihre Zahlungen durch eine Bank. Eine enorme Verringerung der Bargeldvorräte und des Geldumlaufes ließe sich auch in den Ländern des europäischen Kontinents erzielen, wenn sich der Staat und die sonstigen öffentlichen Korporationen darauf einrichten würden, allen Beamten und Angestellten, die dies wünschen, die Bezüge ohne erschwerende Formalitäten dem Konto in einer Bank zu überweisen und die Banken ihrerseits Vorsorge treffen würden, daß sie auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bequeme und billige Weise alle größeren Zahlungen dieser Kunden (für Miete, Kleider, Lebensmittel usw.) selbst leisten könnten.

Die Verbesserung der Technik des Zahlungswesens geht darauf aus, auch für die wirklich erfolgenden Zahlungen Bargeld zu ersparen. Die Einführung des neuen Papiergeldes, nämlich des gut fundierten Banknotengeldes, entsprach bereits zum Teil dem Bestreben, mit möglichst wenig Edelmetall möglichst viele Umsätze zu erzielen, da die Zahlung in Edelmetallen wegen der geringeren Transportmöglichkeit schwerfällig und wegen des Zinsverlustes kostspielig ist. Die Menge des zirkulierenden Metallgeldes und Papiergeldes wird aber eingeschränkt durch die Verwendung von Geldsurrogaten. Ein besonders in England und den Vereinigten Staaten von Amerika stark verbreitetes Geldsurrogat ist der Scheck. Er ist nicht selbst Zahlungsmittel, verdrängt aber, obzwar mit ihm nur ein Zahlungsakt durchgeführt werden kann, während sich die Banknote zu unbegrenzt vielen Zahlungsakten verwenden läßt, erfahrungsgemäß dennoch die Banknote, weil er es ermöglicht, den ihm zur Grundlage dienenden Bargeldvorrat in mehrfacher Richtung zu verwerten oder als Kapital liegen zu lassen. Der Scheck ist nur Träger einer Funktion des Zahlungsmittels, das durch ihn gebunden, aber nicht anderen gleichzeitigen Funktionen entzogen wird. Freilich erspart der Scheck nicht in allen Fällen die Zahlung, sondern nur dann, wenn er bloß verrechnet und nicht bar abgehoben wird. Während der Scheck direkt für den Zahlungsverkehr geschaffen wurde, ist der Wechsel erst allmählich dazu herangezogen worden, denn er ist in erster Linie ein Mittel des Kredits. Durch das Dazwischentreten des Geldes wird der Tausch in einen Verkauf (der eigenen Ware gegen Geld) und einen Kauf (der fremden Ware für Geld) zerlegt. Im Wege des Kredits werden beim Kauf und Verkauf Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinandergezogen, so daß sie nicht Zug um Zug erfolgen, sondern die Lieferung der Ware sogleich, die Gegenleistung in Geld aber erst später erfolgt. Während nun der Scheck bloß die Zahlung vermittelt, die sich natürlich auch aus dem Kreditverkehr ergeben kann, wenn eben die Gegenleistung in Geld fällig ist, so ist der Wechsel der Träger des Kredits selbst und repräsentiert nicht das Zahlungsmittel, sondern das zinstragende Kapital. Da aber der Übergang zwischen Zahlungsmittel und Kapital in der Privatwirtschaft sehr leicht erfolgt, so kann der Wechsel als Repräsentant des Kapitals auch als Zahlungsmittel verwendet werden. Das geschieht oft in den Ländern des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

europäischen Kontinents, in denen sich der Scheck noch nicht so eingebürgert hat wie in England und Amerika, ganz besonders aber im internationalen Verkehre, in welchem der Auslandswechsel, die Devise, so bevorzugt wird, daß der Scheck ganz zurücktritt und Bargeld nur im äußersten Falle verwendet wird. Infolge der beim internationalen Verkehr notwendigen Verlängerung des Umlaufes ist die Verzinslichkeit des Wechsels sogar ein Vorteil gegenüber dem Scheck. Durch Kompensation werden Zahlungen erspart durch den Giroverkehr, soweit sich Kunden derselben Bank Zahlung durch Umschreibung in den Büchern der Bank leisten, und durch den Clearingverkehr, durch welchen die Banken untereinander in Verkehr treten, so daß auch eine Kompensation zwischen Kunden verschiedener Banken möglich ist. Auf diese Weise werden auch die mit der Scheckzahlung verbundenen Zeitverluste und Gefahren vermieden. Das Umschreibungsverfahren setzt freilich eine ziemlich einheitliche Organisation des Bankwesens voraus, findet daher in England mit seinen vielen Arten von Banken weniger günstige Vorbedingungen als in Deutschland und Österreich, wo die Buchübertragungen im Giroverkehr die größte Rolle spielen.

Zweiter Erfahrungssatz: Der Geldbedarf der Volkswirtschaft vermehrt sich mit der Steigerung der Warenumsätze, vermindert sich aber gleichzeitig mit der Verbesserung der Wirtschaftsführung und des Zahlungswesens.

Mit zunehmender Industrialisierung der gesamten Produktion, derzufolge das Fabrikat den Rohstoff und das höherwertige Fabrikat das minderwertige verdrängt, ergibt sich eine größere Stabilität in der wirtschaftlichen Güterversorgung und in der Einkommensbildung. Die Abhängigkeit von der Natur wird vermindert und die Wirkung der Konjunkturen abgeschwächt. Auf diese Weise wird die für Agrarländer typische Erscheinung eines außerordentlich angespannten Geldbedarfes zur Zeit der Ernte vermieden, ferner gestaltet sich auch die Entwicklung von Jahr zu Jahr viel gleichmäßiger. Einen gewissen Anhaltspunkt in dieser Beziehung geben die Ziffern über den Banknotenumlauf, weil nach der in Europa bestehenden Organisation des Geldwesens die Banknoten den am meisten elastischen Teil des Geldumlaufes bilden. In Frankreich betrug beispielsweise seit dem Jahre 1848 die Differenz zwischen dem Maximum und dem Minimum des Notenumlaufes in einem Jahre niemals mehr als 20 %; sie hält sich meist in der Höhe von etwa 10 %.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Außerordentliche Schwankungen verzeichnet dagegen das agrarische Rußland; der Notenumlauf der russischen Reichsbank betrug im Jahre 1897 901 Millionen Rubel, sank dann plötzlich in zwei Jahren auf nicht viel mehr als die Hälfte dieser Summe, nämlich auf 491,1 Millionen, verblieb dann einige Jahre auf niedriger Höhe, sprang aber plötzlich im Jahre 1904 auf 853,7 und im Jahre 1905 auf 1207,5 Millionen.

Je mehr Warenumsätze stattfinden, desto mehr Tauschakte, die deshalb notwendigen Zahlungsakte aber bleiben hinter dieser Vermehrung zurück, ferner werden zu den Zahlungen infolge der möglichen Konzentration der Bargeldvorräte und infolge der stärkeren Einführung von geldsparenden Zahlungsmodalitäten verhältnismäßig geringere Geldmengen erfordert. Eine zuverlässige Statistik über die Entwicklung des Geldumlaufes in den einzelnen Ländern läßt sich leider nicht geben. Wenn wir aber wieder die Banknoten als den am meisten elastischen Teil des Geldumlaufes (gegenüber dem Metallgeld und dem Staatspapiergeld) als Anhaltspunkt nehmen, so sehen wir beispielsweise, daß der Banknotenumlauf Englands im Jahre 1878 mit 40,56 Millionen Pfund Sterling ein Maximum erreicht hat, hinter dem er seither trotz der ungeheuren Entwicklung der Warenumsätze zurückgeblieben ist; er macht nicht einmal ein Pfund Sterling für den Kopf der Bevölkerung aus. In Deutschland betrug der gesamte Notenumlauf der fünf deutschen Notenbanken im Durchschnitte des Jahres 1910 1751,1 Millionen Mark; wenn wir nun noch die 120 Millionen Mark Reichskassenscheine hinzurechnen, so erhalten wir einen Papiergeldumlauf von etwa 20 Mark für den Kopf der Bevölkerung. Österreich-Ungarn verzeichnete im Durchschnitt des Jahres 1910 einen Banknotenumlauf von 2375,9 Millionen Kronen, also von rund 46 Kronen für den Kopf der Bevölkerung. Italien hatte im Jahre 1911 2193,4 Millionen Lire Banknoten und 485,3 Millionen Staatsnoten, im ganzen daher Papiergeld für 2678,7 Millionen Lire im Umlauf, was eine Kopfquote von fast 80 Lire ergibt. Wenn man nun auch selbstverständlich aus der Kopfquote des Geldumlaufes nicht einen direkten Schluß auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes ziehen darf, so kann man doch behaupten, daß mit zunehmender wirtschaftlicher Entwicklung diese Kopfquote eine sinkende Tendenz zeigt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

9. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Geld auf die Einzelwirtschaften.

Erfahrungssatz: Die Verteilung des Bedarfes an Geld auf die Einzelwirtschaften macht sich insofern geltend, als Geldüberfluß und Geldmangel den Verkauf von Waren verzögern und beschleunigen können.

Das Einkommen der Einzelwirtschaft bildet zunächst den Konsumtionsfond oder das Nutzungsvermögen und dient bei entsprechender Höhe der Kapitalsbildung, indem es das Erwerbsvermögen vermehrt. Da es aber in der Regel aus Geld besteht, so muß es für beide Zwecke in Sachen umgewandelt werden. Durch plötzliche Veränderungen im Einkommen und Bedarf der Einzelwirtschaft sowie in Angebot und Nachfrage auf dem Markte können aber Störungen in der Durchführung des ursprünglich festgesetzten Planes eintreten, so daß sich eine nachträgliche Rückverwandlung der bereits erworbenen Sachen in Geld als notwendig herausstellt, damit diesem Geld eine andere Bestimmung gegeben werden kann. Das Angebot von Waren kann auf diese Weise stärker und dringlicher werden, bei entgegengesetzter Entwicklung freilich auch in das Gegenteil verfallen.

Solche Störungen kann der Konsumtionsfond erleiden, wenn sich das Einkommen durch das gänzliche oder teilweise Versagen der dauernden Bezugsquelle verändert oder der Bedarf infolge Krankheit, Leichtsinn u. dergl. plötzlich anschwillt. Da kann das einzelne Wirtschaftssubjekt gezwungen sein, bereits gekaufte Genußgüter zu veräußern, um andere dringender notwendige dafür anzuschaffen, z. B. Schmuck und Kleidungsstücke hinzugeben, um Lebensmittel zu erwerben. Dabei kann auch auf die Kapitalsgüter übergegriffen werden, die veräußert werden, um dem unzulänglich gewordenen Konsumtionsfond neue Geldmittel zuzuführen, so z. B. wenn ein Handwerker sein Werkzeug oder eine Nähterin ihre Nähmaschine verkauft. Freilich ist dieser Fall gefährlicher, weil damit gleichzeitig die Einkommensquelle verschüttet wird. Umgekehrt wird der etwa beabsichtigte Verkauf solcher Güter verzögert, wenn sich das Einkommen bessert oder der Bedarf verringert.

Der häufigste Fall ergibt sich aber durch die Umwandlung von Sachkapital in Geldkapital und umgekehrt, sobald sich die Marktverhältnisse in unerwarteter Weise ändern. Alles Geldkapital drängt zur Umwandlung in Sachkapital, weil es nur auf diese Weise einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ertrag abwerfen kann. Banken und Sparkassen berechnen zwar die Zinsen auf das eingelegte Geld, aber doch nur deshalb, weil sie dieses Geld in Waren, Häusern, Fabriken usw. investiert haben und auf diese Weise einen die Verzinsung übersteigenden Ertrag erzielen. Das Sachkapital gliedert sich wieder in Anlagekapital, das dem Produktionsprozeß dauernd gewidmet ist (Fabriken, Maschinen), und Betriebskapital, das sich in jedem Produktionsprozesse vollständig aufzehrt (Roh- und Hilfsstoffe). Die Schwankungen der Konjunktur können sich nun in verschiedener Richtung geltend machen. Bei steigender Konjunktur erfährt der Umwandlungsprozeß von Geld- in Sachkapital, von flüssigem in festes Kapital, eine Beschleunigung, und zwar gewöhnlich, da der Mensch künftige Aussichten zu überschätzen pflegt, eine allzu rasche. Da aber verstärktes Anlagekapital die Kosten verbilligt, so wird gerade dieses bevorzugt, das dadurch für mehrere Produktionsprozesse dauernd festgelegt ist. Werden die Erwartungen aus irgendeinem Grunde getäuscht, so arbeitet ein höheres Anlagekapital weiter, als dies durch die momentanen Umstände gerechtfertigt wäre, stellt aber damit auch bestimmte Ansprüche an das Betriebskapital. In solchen Zeiten der „Geldknappheit" muß der Produzent oder Händler seine Waren früher verkaufen, als er dies unter normalen Verhältnissen getan hätte. In der modernen Volkswirtschaft spielt dabei der Markt für Leihkapitalien eine große Rolle, weil mit seiner Hilfe der Kapitalmangel des einzelnen Wirtschaftssubjektes behoben werden kann. Auf diese Weise entstehen aber neue Gefahren. Den größten Fond für kurzfristige Leihkapitalien, die übrigens auf einem Umwege auch für langfristige Investitionen verwendet werden können, besitzen die Zentralnotenbanken, die aber außerdem noch das Geldwesen zu regulieren haben. Wenn eine Zentralnotenbank den Zinsfuß erhöhen muß, um den Goldschatz zu hüten, so wird dadurch der Markt für Leihkapitalien ungünstig beeinflußt, weil weniger Wechsel zur Diskontierung eingereicht werden können. Die übrigen Banken sind wieder durch ihre enge Verbindung mit Aktiengesellschaften auf dem Gebiete der Industrie und des Verkehrs gebunden. So wurde in letzter Zeit in Österreich eine Baukrise weniger dadurch hervorgerufen, daß sich der Zinsfuß erhöhte, denn durch die Erhöhung der Mietzinse wird die Verteuerung des Kapitals unter Umständen paralysiert, als vielmehr durch die Geldentziehung überhaupt, weil die liierten Unternehmungen in erster Linie unterstützt werden mußten. Werden Leihkapitalien in genügender Menge und zu erträglichem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zinsfuß angeboten, so sind die Produzenten und Händler in der Lage, die Ware zurückzuhalten und günstige Konjunkturen abzuwarten. Streng genommen besteht immer eine Überproduktion von Waren, weil die „sichtbaren Vorräte" den kaufkräftigen Bedarf in einem bestimmten Zeitpunkte immer übersteigen. Die Kapitalskraft bildet dann sozusagen den Schutzdamm auf dem Warenmarkte. Stürzt er an einer Stelle ein, so kann eine Überflutung des Warenmarktes entstehen, welche furchtbare Verheerungen anrichten kann. Als vor einigen Jahren in Galizien eine große Überproduktion in Petroleum eintrat, da war die Überschwemmung des Marktes nur eine Folge des Kapitalmangels, denn es kam nur darauf an, ob die Produzenten oder die sie unterstützenden Banken und öffentlichen Korporationen genug Zisternen zur Aufbewahrung des Petroleums bauen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

IV.

Der internationale Tauschwert.

1. Die klassische Theorie der internationalen Werte.

Die klassische Nationalökonomie, die in ihrer individualistischen Atomisierung immer nur eine aus Einzelpersonen bestehende Menschheit vor Augen hatte und sich nur an die natürlichen Grundlagen der wirtschaftlichen Tätigkeit hielt, konnte im Laufe der Entwicklung doch nicht stillschweigend an der Tatsache vorübergehen, daß der Bestand der großen staatlichen Wirtschaftskörper eine gewisse Brechung der von ihr gefundenen „Naturgesetze" der Volkswirtschaft verursacht. Die Anpassung der Lehre an diese Tatsache erfolgte in der Theorie der internationalen Werte, wie sie zunächst von den beiden Mills aufgestellt, dann von C. F. Bastable (The Theory of International Trade, 2nd edition, London 1897) weiter ausgebildet und neuestens in einer Aufwärmung durch Luigi Fontana-Russo (Trattato di politica commerciale, Milano 1907, deutsche Übersetzung, Leipzig 1911) gerade in Deutschland als Ergebnis „tiefgründiger Forschung" gläubig aufgenommen wurde.

Bastable erklärt, daß im internationalen Verkehre nicht die Produktionskosten den Tauschwert bilden, sondern die Erwerbskosten, oder genauer gesprochen, die Produktionskosten jenes Gutes, welches man im Tausche hingibt, also nicht jenes, welches man im Tausche erhält. Nicht die absoluten, sondern die relativen Produktionskosten kommen in Betracht (law of comparative cost). Man müsse die Kosten jener Güter, welche getauscht werden, miteinander vergleichen, nicht aber die Kosten desselben Gutes in den tauschenden Ländern. Es könne dann zweckmäßig sein, eine Ware zu importieren, selbst wenn die Erzeugung im eigenen Lande mit geringeren Kosten vor sich gehen könnte als in jenem Lande, welches diese Ware exportiert. Die Insel Jersey könnte Weizen vorteilhafter bauen als England, sie finde aber einen noch größeren Vorteil darin, Früchte und Früh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kartoffeln zu bauen und das nötige Getreide zu importieren. Umgekehrt könne es vorteilhaft sein, eine Ware auch unter ungünstigen Bedingungen im Inlande zu produzieren, als sie unter günstigeren Bedingungen aus dem Auslande zu beziehen. Es wäre aber, so meint er, verfehlt, den ganzen internationalen Handel oder auch nur einen Teil von diesem Gesichtspunkte aus anzusehen, denn in der Regel werden solche Waren exportiert, für welche das betreffende Land am besten geeignet ist. Nehmen wir an, ein Land A könne mit einer Einheit seiner Produktivkraft 10 Mengeneinheiten einer Ware x und 20 Mengeneinheiten einer Ware y, das Land B dagegen mit derselben Einheit 10 x und 15 y herstellen. Die beiden Länder werden also mit Vorteil tauschen, das Land A wird nur y für den Konsum und für den Export, das Land B nur x produzieren. Die Gesamtproduktion beider Länder werde gesteigert, denn vor dem Tausche sei das Endresultat (10 x aus A + 10 x aus B) = 20 x und (20 y aus A + 15 y aus B) = 35 y, nach dem Tausche dagegen 20 x (Resultat beider Produktivkrafteinheiten von B) und 40 y (Resultat beider Produktivkrafteinheiten von A), es ergebe sich daher ein Gewinn von 5 y. Die Verteilung des Vorteiles unter die tauschenden Länder richte sich nach dem Mengenverhältnis der Nachfrage. Nehmen wir an, die Länder A und B eröffnen das Tauschgeschäft zu einem Verhältnis von 10 x = 16 y und beide dieser Waren werden 1000 mal gefragt. Da gewinnt A 4 y und B 1 y. Nun trete eine Verschiebung ein. A verlange 1100 mal 10 x, während B nach wie vor nur 1000 mal 16 y kauft. A muß infolge der Erhöhung seiner Nachfrage nach x eine größere Menge von y, z. B. 17 y für 10 x, bewilligen, der höhere Wert von x aber schränkt diese Nachfrage wieder ein. B erlangt durch die Werterhöhung seiner Ware x eine größere Kaufkraft und dehnt daher seine Nachfrage aus. Die beiderseitigen Nachfragen werden sich bei einer zwischen 1100 und 1000 liegenden Mengenziffer, etwa bei 1050, treffen, das Gleichgewicht wird also wiederhergestellt sein, denn es werden nunmehr 1050 mal 10 x gegen 1050 mal 17 y getauscht. Durch das Zusammenwirken mehrerer Länder und Waren entstehen dann zahlreiche Komplikationen. Bastable hat damit die Lehre Mills nur einseitiger gemacht, denn Mill hatte den Einfluß der Mengen auf die Gestaltung der internationalen Werte viel kritischer behandelt.

Außerhalb Englands hat die Lehre wenig Beachtung gefunden, am meisten noch bei Mangoldt (Grundriß der Volkswirtschafts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lehre, Stuttgart 1863). Neuestens hat sie der italienische Nationalökonom Luigi Fontana-Russo wieder hervorgezogen (Grundzüge der Handelspolitik, deutsche Übersetzung, Leipzig 1911), um sie mit der heute anerkannten Handelspolitik zu versöhnen, zu der sie in diametralem Gegensatze steht. Er bekennt zunächst, daß die Ansicht Ricardos und Mills durch die Erfahrung nicht bestätigt werde, derzufolge sich Arbeit und Kapital zwar innerhalb eines Landes, aber nicht von Land zu Land übertragen. Die Hindernisse geographischer Natur (Entfernungen), politischer Natur (Verschiedenheit der Staatseinrichtungen), ethnischer und sozialer Natur (Verschiedenheit der Rassen, der Sprache, der Religion, der Gebräuche usw.) seien nicht mehr unüberwindlich, wirken aber doch noch einschränkend, so daß im internationalen Verkehre die „Profite" und Löhne nicht um denselben Schwerpunkt schwanken können, die Kosten der Waren naturnotwendig verschieden hoch werden und daher auch der internationale Austausch unter anderen Bedingungen vor sich geht als der binnenländische. Ganz in Übereinstimmung mit Bastable erklärt er, daß der Tauschwert oder der „Tauschmaßstab" der Waren, wie er sagt, im internationalen Handel abhängt von der Intensität der Nachfrage eines jeden Landes, jedoch stets innerhalb der vom Vergleichswerte der Kosten festgelegten Grenzen. Die Intensität der Nachfrage drückt sich seiner Meinung nach lediglich in der Menge der gefragten Waren aus. Da sich hierbei die verschiedenen Waren gegenseitig beeinflussen, so werden die Tauschbedingungen immer bestimmt sein von der Nachfrage, die jedes Land äußert nach allen Waren des anderen, welche Gegenstand internationalen Handels bilden. Die Ausfuhr eines jeden Landes mache sich genau durch die Einfuhr bezahlt.

Ergötzlichen Rechenfehlern verdankt er die Erweiterung dieser Theorie durch Berücksichtigung des Geldes. Im allgemeinen huldigt er der bekannten Anschauung, daß sich die Edelmetalle infolge der allgemeinen Konkurrenz so unter die verschiedenen Länder der Welt verteilen, daß sich der internationale Handel so vollzieht als wäre er ein primitiver Tausch. Die Gleichung der internationalen Nachfrage nach Waren bildet also auch dann das Normalverhältnis, der Export stellt sich gleich mit dem Import. Bei einer Störung dieser Gleichung wird Edelmetall vom Schuldnerland ins Gläubigerland gesendet. Im Gläubigerland bewirkt aber diese Zufuhr eine Ermäßigung des Geldwertes und eine Erhöhung des Warenwertes, während sich im Schuldnerland das gerade Gegenteil vollzieht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Kaufleute des Gläubigerlandes werden es daher vorteilhaft finden, im Schuldnerlande einzukaufen, zu importieren, dadurch verfällt aber das Gläubigerland in die Rolle des Schuldners und so fort, bis das Gleichgewicht wieder hergestellt ist. In analoger Weise vollzieht sich die Ausgleichung, wenn sich das Wertverhältnis zwischen den Edelmetallen, zwischen Gold und Silber, ändert. Fontana-Russo hält aber eine Störung des Gleichgewichtes auch dann für möglich, wenn sich nur eines der beiden Edelmetalle zu den Waren verändert, obgleich das Verhältnis der Werte der beiden Metalle zueinander das Gleiche bleibt (Seite 66 und 67 der Übersetzung). Man greift sich an den Kopf. Wenn Gold 15 mal so viel wert ist als Silber und alle Waren gegenüber dem Gold z. B. um 10 % steigen, so müssen sie doch auch dem Silber gegenüber um genau 10 % steigen, wenn nach wie vor Gold 15 mal so viel wert sein soll als Silber. Man lese und staune! „Das Verhältnis zwischen den Werten der beiden Metalle bleibe 10 % zugunsten des Goldes. Aus irgendeinem Grunde hebt sich in England der Wert des Goldes gegenüber den Waren um 20 %. Wer in Indien mit 110 Einheiten ein Stück Wollentuch kaufte, das in England 100 Einheiten kostete, wird nun mit 88 Einheiten Silber das erwerben, was in England 80 kostet. Das heißt, daß, während die Preise der in Gold gemessenen englischen Waren sich um 20 % ermäßigen, die derselben Waren, in Silber gemessen, sich um 22 % ermäßigen." Wieso? Die 20 Einheiten aus 100—80 sind 20 %, die 22 Einheiten aus 110—88 aber doch auch, wenn man die Einheiten nicht mit den Perzenten verwechselt! Aber weitere Rechenfehler kommen ihm zu Hilfe. „Denken wir uns nun den Fall, daß der Wert des Goldes gegenüber den Waren um 10 % falle, d. h. daß der Preis des Wolltuches nicht mehr 100, sondern 110 sei. Der indische Verbraucher, der früher diese Ware mit 110 Einheiten Silber einzukaufen pflegte, wird jetzt 121 zahlen müssen; d. h. daß die Vermehrung, in Silber gemessen, 11 % beträgt. Das wird ein Hemmnis für die englische Ausfuhr nach Indien, ein Hemmnis, das die Wirtschaftsbilanz zugunsten Indiens verschieben kann und damit in England eine Suche nach Silber hervorruft, die dessen Wert erhöht und eine dem vorigen Falle ähnliche Lage zeitigt, die zum Gleichgewicht führen wird." Die Vermehrung von 100 auf 110 macht 10 % aus, die Vermehrung von 110 auf 121 zwar 11 Einheiten, aber auch nur 10 %, und nicht, wie Fontana-Russo behauptet, 11 %. Weiter heißt es: „Man denke sich, daß der Wert

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Silbermetalls gegenüber den Waren um 20 % steige. Dann wird ein Doppelzentner Baumwolle, der früher 110 Einheiten kostete, nur noch 88 kosten. Hält sich das Verhältnis von Gold zu Silber unverändert zu 10 %, so wird der Doppelzentner Baumwolle, der früher in England 100 galt, nunmehr nur 79,20 gelten. Es werden sich also die Preise der indischen Waren, in Silber gemessen (110 — 88 = 22), empfindlicher ermäßigen als sie ermäßigt werden, wenn man sie in Gold mißt (100 — 79,20 = 20,8)." Hier kompliziert sich der Rechenfehler in beängstigender Weise. 110 Einheiten weniger 20 % geben 88 Einheiten. Nun darf man aber die Wertdifferenz zwischen den beiden Edelmetallen nicht plötzlich mit 10 % vom Silber statt wie früher mit 10 % vom Golde berechnen; die 88 Silbereinheiten geben weniger 10 % allerdings 79,20, wenn man aber die Goldeinheiten als Basis nimmt, so muß man 80 Goldeinheiten rechnen, um durch Zuschlag von 10 % auf 88 Silbereinheiten zu kommen. 110—88 und 100—80 ergeben aber denselben Perzentsatz von 20 %. „Es falle hingegen," so heißt es schließlich, „der Wert des Silbers gegenüber den indischen Waren um 20 %. Die Baumwolle, die früher 110 Einheiten kostete, gilt jetzt 132; es ist also der Unterschied zwischen dem alten und dem neuen Preis 22. Minder empfindlich wird die Steigerung des Preises in Gold sein (118,8 — 100 = 18,8), und das empfiehlt es den indischen Kaufleuten, die englischen Waren zu erwerben, bis sich Indien unter diesem Anreiz gezwungen sieht, mit seinem Silber Gold zu kaufen und so den Wert des Goldes zu erhöhen und mithin zu einer Wandlung im Werte der beiden Metalle zu gelangen, durch welche das Gleichgewicht sich endlich wiederherstellt." 110 + 20 % = 132, 100 + 20 % = 120, die Differenz von 132 und 120 beträgt ebenso 10 % wie die von 110 und 100; zu einer Erhöhung der Differenz kommt Fontana-Russo nur durch den Fehler, daß er die Differenz der Edelmetalle bei den niederen Preisen durch Zuschlag zu den Goldeinheiten (110 + 10 % = 110), bei den höheren Preisen dagegen durch Abschlag von den Silbereinheiten (132 — 10 % = 118,8) findet. Eine solche „mathematische Methode" richtet sich selbst.

Auch ohne diese Entgleisung ist die Theorie der internationalen Werte unhaltbar, ja sie stellt geradezu die Quintessenz aller Irrungen der sogenannten klassischen Richtung der Nationalökonomie dar. Sie geht von der Voraussetzung aus, daß die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital immer den Ort mit den günstigsten natürlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produktionsbedingungen suchen, daß aber ihre Übertragung nur innerhalb eines Wirtschaftsgebietes leicht ist, von Land zu Land dagegen unmöglich gemacht oder doch erschwert wird, so daß unter den verschiedenen Ländern für dieselbe Ware dauernde Differenzen in den Produktionskosten vorkommen. Dieser Meinung muß zunächst entgegengehalten werden, daß die natürlichen Produktionsbedingungen nur der Ausgangspunkt, aber nicht die Grenzen der Produktion sind, die sich sogar um so reicher entfaltet, je rascher sie die Fesseln der Natur sprengt. Es vollzieht sich eine steigende Bodenemanzipation bezüglich der Roh- und Hilfsstoffe, die immer leichter übertragbar werden und auch aus großen Entfernungen einer Industrie zugeführt werden können; die Abhängigkeit von den Naturkräften ist ebenfalls stark gelockert worden. Immer mehr entscheidet über die Möglichkeit eines Produktionszweiges die Leichtigkeit und Größe des Absatzes, der Markt, nicht aber das natürliche Vorkommen von Stoffen und Kräften. Dann aber liegt in der Theorie ein Irrtum über die Übertragbarkeit der Produktionsfaktoren. Die angeführten Hindernisse, wie geographische Entfernungen, Staatseinrichtungen, Sprachverschiedenheiten usw., bestehen fast nur für die Arbeitskräfte, nicht aber für das Kapital, das unaufhaltsam dem Orte des höheren Ertrages zuströmt. Die Einrichtung eines Produktionszweiges ist aber in der modernen Kulturentwicklung fast ausschließlich Sache des Kapitals geworden. Wo dieses vorhanden ist, wird die Beschaffung von Arbeitskräften immer seltener auf Schwierigkeiten stoßen, und wenn dies der Fall ist, wie z. B. im südafrikanischen Bergbau, so wird durch Einführung und nötigenfalls durch Erfindung neuer Maschinen die Menschenarbeit in noch stärkerem Maße auf Maschinenarbeit abgewälzt. Differenzen in den Produktionskosten sind zwar vorhanden, aber nicht bloß unter den verschiedenen Ländern, sondern auch unter den verschiedenen Unternehmungen eines Landes. Wenn sie sich bei einem internationalen Vergleiche trotzdem höher stellen, so liegt die Ursache weniger in den natürlichen Verhältnissen als in den menschlichen Einrichtungen (Verschiedenheiten in der Größe und Kaufkraft der Bevölkerung, in der Wirtschaftspolitik, in der Steuerbelastung usw.), trifft also die gesamte Produktion und läßt daher nicht einen besonderen Zweig derselben als dauernd begünstigt für den Wettbewerb auf dem Weltmarkt erscheinen.

Ein weiterer Fehler der Betrachtung ist der, daß der Vorteil eines Landes ausschließlich auf der Seite des Konsums gesucht wird,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

während doch jedes Land darauf bedacht sein muß, nicht bloß eine billige Bedarfsdeckung, sondern auch die Mittel zur Bedarfsdeckung sicherzustellen, und zwar nicht bloß für die unmittelbare Gegenwart, sondern auch für die absehbare Zukunft. Was nützt dem Lande der Bezug von billigem Weizen, wenn es nicht genug anderer Waren produzieren kann, um diesen Weizen zu bezahlen, auch ist es ja nicht ausgemacht, daß der fremde Weizen immer billig und die eigene Ware im Auslande immer gut bezahlt sein wird. Die Produktion eines Landes ist keine feststehende Größe, sondern bedarf zu ihrer Entwicklung der Vielseitigkeit, der Beständigkeit und der Industrialisierung. Wenn ein Land seinen natürlichen Vorteil darin fände, Weizen zu bauen, so könnte man ihm doch nicht raten, sich ausschließlich dieser Produktion zu widmen, denn die Monokultur ist gefährlich; das Land wird dadurch abhängig von der Preisgestaltung eines einzigen Artikels, die häufig von einer ausländischen Börse, der Börse des wichtigsten Konsumlandes beherrscht wird und auch künstlich beeinflußt werden kann. Aber selbst wenn die Monokultur vermieden wird, so muß dieser durch natürliche Vorteile ausgezeichnete Produktionszweig doch eine verhältnismäßig große Ausdehnung erlangen. Nun differieren die Produktionskosten nicht bloß räumlich, sondern auch zeitlich, so daß ein Land, welches in einem Jahr die niedrigsten Produktionskosten aufweist, schon im nächsten Jahre durch ein anderes verdrängt werden kann. Dem Lande A wird beispielsweise statt des Weizenbaues plötzlich der Weinbau, dem Lande B statt der Eisenindustrie die Baumwollindustrie konvenabler erscheinen; sollen nun mit einem Schlage die Weizenfelder in Weingärten, die Kohlengruben und Hochöfen in Spinnereien und Webereien verwandelt werden? Ein solcher Übergang wäre, wenn er sich überhaupt durchführen ließe, mit ungeheuren Verlusten an Kapital und Arbeitsgeschicklichkeit verbunden. Daß aber solche entscheidende Änderungen in den Produktionskosten vorkommen, lehrt ein Blick auf die landwirtschaftlichen Produkte, wo die Gesamtkosten ziemlich gleich bleiben, aber je nach dem Ausfall der Ernte in einem Jahre auf viele und in einem anderen Jahre auf wenige Produkteinheiten aufzuteilen sind. Gegen diese Eventualitäten hält sogar Fontana-Russo die Einführung von Schutzzöllen für angezeigt; freilich gerät er dadurch in Gegensatz zu dem Grundgedanken der Theorie, die eine echt freihändlerische ist, denn er gelangt damit zu dem Paradoxon eines Schutzzolles für den Freihandel. Schließlich wird dabei übersehen, daß die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Industrialisierung eine Steigerung der Produktivkräfte bedeutet, aber wegen der größeren Schwierigkeiten des Anfangs immer mit relativ hohen Produktionskosten einsetzt und erst bei längerem Bestande und zunehmendem Umfange verbilligende Vorteile aller Art findet. Wenn das Land A mit derselben Produktivkraft 10 und das Land B 12 Meterzentner Eisen herstellen kann, so braucht A doch nicht zu verzichten, weil es nicht ausgeschlossen ist, daß es bei Beherrschung des ganzen Inlandsmarktes und eventueller Zunahme des Exports die Produktion auf 13 Meterzentner erhöhen kann, während das Land B, das den Sättigungspunkt früher erreicht hat, bei 12 Meterzentner bleibt. Da hätte das Land A auf eine Industrie verzichtet, die später die Grundlage seines Wirtschaftslebens werden kann. Wenn es auf die natürlichen Vorteile ankäme, hätten alle Länder das Eisen in England kaufen müssen, wo Eisen und Kohle beisammen vorkommen, in Wirklichkeit haben aber die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland den Vorrang in der Eisenproduktion der Welt gewonnen, obwohl sie über diese natürlichen Vorteile nicht verfügen. Nur privatwirtschaftlich ist der Grundsatz richtig, auf dem billigsten Markte einzukaufen und auf dem teuersten Markte zu verkaufen. Volkswirtschaftlich dagegen darf man nicht die Preise der Ware, sondern muß man ihre Produktions- und Konsumverhältnisse vergleichen. Auch eine Verteuerung des Konsums ist gerechtfertigt, wenn dadurch eine stärkere und vielseitigere Entwicklung der Produktion herbeigeführt wird, denn ein Volk wird nicht bereichert durch einen möglichst billigen Konsum, sondern durch einen möglichst großen Überschuß der Produktion über den Konsum.

Unzutreffend ist ferner die Vorstellung von der quantitativen Gleichung zwischen Import und Export. Während die Merkantilisten einen Überschuß des Exports für möglich hielten und in der günstigen Handelsbilanz anstrebten, stehen die Vertreter der besprochenen Theorie auf dem Standpunkt, daß sich der internationale Verkehr in den Formen eines direkten Tausches abspielt, die Einfuhr also genau gedeckt werden muß durch die Ausfuhr. Dabei ist vor allem nicht Rücksicht genommen auf die Kapitalsübertragungen und sonstigen Zahlungsakte, denen überhaupt oder wenigstens in derselben Bilanzperiode keine Gegenleistung gegenübersteht. Nun gibt es im internationalen Verkehr kein Geld, und Zahlungen werden hauptsächlich mit Waren geleistet; Goldmünzen werden als Gold und nicht als Geld, Banknoten nur als Anweisungen auf Gold,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wechsel nur zur Kompensierung der aus Warensendungen entstandenen Forderungen genommen. Sowohl in der Handelsbilanz als auch in der Zahlungsbilanz kommen also Waren vor; aber nur in der ersteren stehen sich Leistung und Gegenleistung gegenüber, während in der letzteren die Gegenleistung entfällt oder in viel späteren Bilanzperioden zum Ausdruck kommt. Ein im Auslande aufgenommenes Anlehen bringt Waren ins Land, die erst später, dann aber mit Daraufgabe der Zinsen bezahlt werden müssen, denen ihrerseits keine Gegenleistung mehr gegenübersteht. Da nun der Außenhandel eines Landes zwei verschiedenen Vorgängen dient, dem Warentausch und dem Zahlungsverkehr, so kann schon aus diesem Grunde von einer Gleichung der Einfuhr und Ausfuhr keine Rede sein, wie dies auch an der Handelsstatistik aller Länder tatsächlich nachgewiesen werden kann.

Schließlich ist auch die Auffassung unrichtig, daß die Importmenge ein Ausdruck der Stärke der Nachfrage ist, daß sich also, da jeder Export in einem Lande Import in einem anderen ist, im internationalen Handel nur die Nachfragen gegenüberstehen. Immer häufiger findet man eingeführte Waren, deren Einfuhr nicht der Nachfrage des importierenden Landes, sondern dem Angebot des exportierenden Landes entsprungen ist. Der krasseste Fall ist der unter dem Namen „Dumping" bekannte Schleuderexport durch kartell- oder trustartige Organisationen, die zur Entlastung des Inlandsmarktes ihre Erzeugnisse oft unter den Selbstkosten ins Ausland werfen. Diese Ware wurde in dem fremden Lande nicht gesucht, denn sie verdrängt oft genug das eigene Erzeugnis; die Einfuhr ist also die Folge des Angebots, für das erst durch Unterbietung der Preise eine Nachfrage geschaffen werden soll. Freilich steht im Momente des Geschäftsabschlusses jedem Angebot eine Nachfrage gegenüber, für den Tauschwert ist es aber von entscheidender Bedeutung, ob der Geschäftsabschluß den auf der einen oder den auf der anderen Seite wirkenden Kräften zu danken ist. Die Steigerung der Einfuhr einer Ware ist daher nicht, wie die besprochene Theorie annimmt, ein Beweis für die vorangegangene Steigerung der Nachfrage nach dieser Ware, muß daher auch nicht von einer Erhöhung der Preise begleitet sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite der Ware.

Bei der Betrachtung des internationalen Tauschwertes ist vor allem zu berücksichtigen, daß durch das gemeinsame Band der Volkswirtschaft die in einem Lande nebeneinander und ineinander liegenden Märkte eine Einheit bilden, so daß beim Übertritt der Ware aus einem Lande in ein anderes nicht bloß die Märkte, sondern auch gleichzeitig die gegebenen Grundlagen der Volkswirtschaft (äußere Natur, Bevölkerung und Gesellschaftsordnung) gewechselt werden. Die wirtschaftliche Tätigkeit ist nicht einheitlich, wie die klassische Nationalökonomie annahm, sondern gegliedert in Privatwirtschaft, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft. Die Privatwirtschaft ist die wirtschaftliche Tätigkeit innerhalb eines kleinen Kreises von Personen, welche teils durch die natürlichen Bande der Familie zu einer bloßen Konsumtionswirtschaft (Haushalt) vereinigt sind, teils durch ihre gleichartigen oder sich ergänzenden Bestrebungen zu einem Erwerbsunternehmen zusammentreten, dessen Aufgabe nicht die zweckmäßigste Art der Güterverwendung, sondern die vorteilhafteste Art der Güterbeschaffung ist. Die Volkswirtschaft umfaßt die wirtschaftliche Tätigkeit innerhalb eines staatlich organisierten Volkes, wobei unter den heutigen Verhältnissen die einzelnen privatwirtschaftlichen Gebilde wie die Zellen im tierischen oder pflanzlichen Körper erscheinen. Sie ist nicht ein bloßes äußeres Nebeneinander, sondern ein von einem Gesamtwillen beherrschter Organismus, dessen Entwicklung mit der des einzelnen Gliedes in Gegensatz geraten kann. Mit dem Ausdruck Weltwirtschaft bezeichnet man jene Verflechtung von wirtschaftlichen Interessen, die sich aus dem Übergreifen der privatwirtschaftlichen und der volkswirtschaftlichen Tätigkeit über die Grenzen des eigenen Staatsgebietes ergibt. Die Bedeutung dieser drei Wirtschaftsbereiche ist aber eine ungleiche, denn die Volkswirtschaft beherrscht die beiden anderen durchaus. Daß sich die Privatwirtschaft unbedingt unterordnen muß, ist ein allgemein anerkannter Grundsatz der wirtschaftlichen Gesetzgebung. Die internationalen Beziehungen werden aber auch nicht so geregelt, wie es dem Ideal der Menschheit entspricht, weil es an einem über den einzelnen Staaten stehenden Weltwillen fehlt, sondern wie es dem Interesse jedes einzelnen daran interessierten Volkes entspricht.

Die Tatsache, daß das staatlich organisierte Volk ein so gewaltiges Bollwerk im Wirtschaftsleben darstellt, daß alle anderen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kristallisationspunkte dagegen zurücktreten, ist historisch zu erklären. Im Laufe der Geschichte können wir vier Gemeinschaftsbildungen verfolgen, die sich zwar nie vollständig verdrängen, bis zu einem gewissen Grade also immer nebeneinander bestehen bleiben, aber doch in ihrer relativen Bedeutung stark wechseln. Es sind dies Abstammungsgemeinschaft, Sprachgemeinschaft, Religionsgemeinschaft und Staatsgemeinschaft. In der neueren Zeit, in den europäischen Ländern seit dem Aufkommen der merkantilistischen Ideen im 16. Jahrhundert, drängt die Staatsgemeinschaft die übrigen immer stärker zurück, weil sie dem Drange nach gesteigerter Vergesellschaftung der Bedürfnisbefriedigung am besten entspricht, oder macht sie vielmehr dienstbar. Die Gleichheit der Abstammung bleibt zwar noch richtunggebend für die Art der Bedürfnisse, weil die Lebensgewohnheiten der Stammesangehörigen ziemlich gleichartig sind, aber auch für die Verzweigungen der Güterproduktion, weil sich in ihr annähernd gleiche Begabungen betätigen. Die Gleichheit der Sprache erleichtert den Verkehr unter den Bewohnern und fördert dadurch den wirtschaftlich besonders wichtigen Nachahmungstrieb, so daß sich allgemeine Sitten und Gebräuche bilden, welche dem einzelnen Menschen zahlreiche konventionelle Bedürfnisse auferlegen. Die religiösen Anschauungen beeinflussen die kulturellen Bestrebungen, welche ebenfalls wirtschaftliche Werte schaffen und verbrauchen. Das Volk ist also hier nicht im ethnographischen Sinne als nationale Einheit oder im staatsrechtlichen Sinne als staatliche Zugehörigkeit, sondern im wirtschaftspolitischen Sinne als die Zusammenfassung aller Bewohner eines mit einheitlicher Staatsverfassung ausgestatteten Gebietes.

Durch das Ineinandergreifen verschiedener Volkswirtschaften auf einem Markte ergeben sich nun Modifikationen des Tauschwertes sowohl auf Seite der Ware als auch auf Seite des Geldes. Auf einem Markte, auf welchem Waren aus dem Bereiche nicht bloß der eigenen, sondern auch einer oder mehrerer fremder Wirtschaftsgebiete gelangen, resultiert der auf diese Weise entstehende internationale Tauschwert nicht bloß aus den Einflüssen von Angebot und Nachfrage, sondern auch aus der Verschiedenheit der gegebenen Grundlagen der Volkswirtschaft, die dort zusammentreffen. Von einem Markt zu einem gleichartigen anderen in einem anderen Lande ist selbst bei völlig gleicher Verkehrsentfernung ein viel größerer Sprung als zu einem anderen Markte innerhalb desselben Landes, weil dort nicht bloß die Einzelwirtschaften, sondern auch die großen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftskörper in Konkurrenz treten. Mit dem Verlassen des Wirtschaftsgebietes ändern sich nämlich die Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit, in mehr oder minder starkem Maße die Verhältnisse der äußeren Natur und der Bevölkerung, in radikaler Weise aber die für die moderne Produktion immer wichtigere Gesellschaftsordnung, nämlich die sozialen Verhältnisse, die rechtlichen Einrichtungen, die politischen Zustände, die wirtschaftspolitischen Einwirkungen, die Belastung durch Steuern und öffentliche Dienstleistungen usw. Der Hauptfehler der klassischen Nationalökonomie war es, daß sie diese Verschiebung der Grundlagen übersah und zwei Märkte ohne Rücksicht darauf betrachtete, ob sie innerhalb eines Wirtschaftsgebietes liegen oder verschiedenen Volkswirtschaften angehören.

Bei der Bildung des internationalen Tauschwertes erfahren die für den Bedarf und für die Verfügbarkeit an Ware in der Volkswirtschaft aufgestellten Erfahrungssätze eine Modifikation. Vor allem kommt es auf die für den internationalen Markt wirksame Nachfrage und auf die für den internationalen Markt verkaufsbereite Warenmenge an. Es gibt wohl Waren, die ausschließlich oder hauptsächlich für fremde Märkte produziert werden, wie Kautschuk in Brasilien, Kaffee in Zentralamerika, Zinn in Ostasien usw. Der gewöhnliche Fall aber ist, daß die Ware zunächst einem Markte mit nationaler Tauschwertbildung zufließt und auf dem internationalen Markte nur der Überschuß von Angebot und Nachfrage zur Geltung kommt. Österreich-Ungarn ist z. B. bei sehr guter Ernte in Weizen exportfähig, muß aber bei schlechter Ernte einen Importbedarf decken. Angebot und Nachfrage Österreichs in Weizen auf dem Weltmarkte hängen also davon ab, wie sich Angebot und Nachfrage auf dem inneren Markte zueinander verhalten.

Der zweite Erfahrungssatz, daß Angebot und Nachfrage mit dem Markte nicht bloß in territorialer, sondern auch in handelstechnischer Hinsicht wechseln, erhält insofern eine Ergänzung, als die internationale Übertragung häufig auch eine handelstechnische Veränderung bedingt, weil sich Angebot und Nachfrage des Großhandels bedienen müssen. Artikel der Hausindustrie können im Erzeugungslande von den Produzenten selbst im Wege des Hausierhandels abgesetzt werden, für den Export nach anderen Ländern wird aber die Mitwirkung des Großhandels unentbehrlich sein und damit eine Schachtelung handelstechnisch verschiedener Märkte zwischen Heimarbeitern und Faktoren, Faktoren und Verlegern, Verlegern und auswärtigen Importeuren usw. entstehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Bedeutung des dritten Erfahrungssatzes, demzufolge nicht bloß die jetzige Produktion und der jetzige Bedarf, sondern auch die künftige Gestaltung derselben in Betracht kommt, verstärkt sich, weil nunmehr alle Hoffnungen und Befürchtungen der auf einem Markte in Verbindung stehenden Wirtschaftsgebiete zusammenfließen und sich dadurch kompensieren, aber auch ungemein steigern können. Für Massenartikel mit starken nationalen Märkten, die in ziemlich freier Verbindung stehen, werden sich eher die kompensierenden Wirkungen einstellen, wie z. B. bei Getreide, so daß der internationale Tauschwert auch nivellierend auf den nationalen einwirken wird. Schwankungen im Ertrage der Produktion, z. B. bei stellenweisen Mißernten, werden dadurch in ihrer Wirkung auf die Preise abgeschwächt. Eingriffe der Spekulation werden viel schwieriger durchzuführen sein, wie dies auch die Erfahrungen mit den amerikanischen Weizencorners dargetan haben. Eine Steigerung der Wertschwankungen sehen wir dagegen bei Spezialartikeln, denen die Unterlage starker nationaler Märkte fehlt, weil sie ausschließlich oder hauptsächlich für den Weltmarkt produziert werden. Ein Beispiel hierfür bietet der Hopfen, der zwar in den wichtigsten Produktionsländern (Vereinigte Staaten von Amerika, Deutschland, Österreich) auch zum größten Teil konsumiert wird, bei dem aber die Verschiedenheit der Sorten für jedes Land einen Importbedarf verursacht. Die Versorgung konzentriert sich ferner auf wenige Märkte (Saaz, Nürnberg). Seitdem Hopfen Welthandelsartikel geworden ist, sind denn auch ungeheure Schwankungen des Wertes vorgekommen; im Jahre 1876 bezahlte man Saazer Hopfen mit 800 Kronen, Mitte der Saison 1908 mit 40 und Ende der Saison 1911 mit 465 Kronen für 50 kg. Wie rapid diese Schwankungen sind, zeigt folgende Übersicht:

	Hopfenpreise für 50 kg in Kronen		
Jahr:	Anfangs:	Mitte:	Ende der Saison:
1905	120	76	80
1906	200	196	76
1907	116	150	150
1908	100	40	80
1909	256	265	184
1910	130	158	186
1911	430	460	465.

Eine verhältnismäßig größere Bedeutung erhält bei der Internationalisierung des Tauschwertes auch der vierte Erfahrungssatz,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der auf die Elastizität des Bedarfes und der Produktion hinweist. Der Bedarf erhält neue Anregung durch den Nachahmungstrieb, welchen die am höchsten in der Kultur stehenden Gebiete in den übrigen wecken. Die Produktion erhält durch die Heranziehung verschieden begabter Arbeitskräfte Möglichkeiten einer günstigeren Entwicklung. Dazu trägt auch die im fünften Erfahrungssatz festgestellte Tatsache bei, daß sich Bedarf und Produktion immer mehr von ihren natürlichen Grundlagen entfernen und sich gerade auf jene gegebene Grundlage der wirtschaftlichen Tätigkeit stützen, die mit dem Wechsel des Wirtschaftsgebietes die radikalste Veränderung erfährt, nämlich die Gesellschaftsordnung. Damit steigert sich auch die gegenseitige Abhängigkeit der Bedürfnisse und Produktionszweige, auf welche der sechste Erfahrungssatz hinweist.

3. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite des Geldes.

Der nationale Tauschwert wird auf Seite des Geldes wenig beeinflußt, da unter den heutigen Verhältnissen in den Kulturländern eine automatische Anpassung des Geldumlaufes an die Warenumsätze erfolgt. Der internationale Tauschwert ist Einflüssen von dieser Seite stärker ausgesetzt, weil eine Veränderung sowohl in den Produktionsverhältnissen der beiden Edelmetalle als auch im Umlaufe der Papiergeldes eine Verschiebung im Geldwertniveau der Wirtschaftsgebiete untereinander herbeiführen kann. Der praktisch wichtigste Fall ist der der Geldentwertung, und zwar entweder durch Senkung des Silberpreises im Silberwährungslande gegenüber einem Goldwährungslande oder durch übermäßige Papiergeldausgabe im Papierwährungslande gegenüber Ländern mit Metallwährungen.

Die Geldentwertung wirkt nach zwei Richtungen. Sie vermindert die Kaufkraft des Geldes gegenüber den Waren im Inlande, und zwar direkt dadurch, daß zahlreiche Bedürfnisse, besonders solche des Staates (Heeresausrüstung, Besserung der Staatsbeamtengehälter u. dergl.), befriedigt werden, für welche die regulären Geldmittel nicht ausgereicht hätten, und dadurch eine künstliche Belebung der Erwerbstätigkeit erzeugt wird, indirekt aber auch durch den Verkehr mit dem Auslande, weil die Verteuerung der importierten Waren auf die inländischen zurückwirkt, weil ferner die aus dem Ausland kommenden Fremden das Leben sehr billig finden und durch leichteres Geldausgeben den Geldwert auch in den Augen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einheimischen herabsetzen. Sie vermindert aber auch den Wert des inländischen Geldes gegenüber dem ausländischen und verändert dadurch die Grundlage des Warenhandels mit dem Auslande. Mit Rücksicht auf diese beiden Wirkungen spricht man in der Literatur von einem Binnenwert und einem Außenwert. Adolf Wagner unterscheidet zwischen der Entwertung des Papiergeldes, unter der er nur die im Agio zum Ausdruck kommende Wertdifferenz zwischen dem entwerteten Papiergeld und dem ausländischen Metallgeld versteht, und der Wertverminderung des Papiergeldes, die sich in seiner geringeren Kaufkraft für inländische Waren und Arbeitsdienste äußert [1]).

Für den internationalen Tauschwert kommt zunächst nur der Außenwert, nämlich die Wertdifferenz gegenüber dem Auslandsgeld in Betracht. Er trägt aber, wie erwähnt, zur Veränderung des Binnenwertes bei, nämlich der Kaufkraft im Inlande, und wird seinerseits wieder durch diese Veränderung des Binnenwertes beeinflußt. Mit dem Geldwerte ändert sich auch die Stellung des gesamten in einer Volkswirtschaft zusammengefaßten Marktkomplexes im internationalen Verkehr. Dabei lassen sich trennen die Wirkungen auf die Ausfuhr und die Einfuhr von Waren.

Die Wirkungen auf die Ausfuhr von Waren im Entwertungslande sind in der Praxis oft genug beobachtet worden. Die Warenausfuhr erhält eine Exportprämie, weil auf den fremden Märkten in vollwertigem Gelde (Gold) gezahlt wird, das aber nunmehr einen größeren Betrag in entwertetem Inlandsgeld darstellt, in welchem nach wie vor die Arbeitslöhne und sonstigen Betriebskosten gezahlt werden. Freilich entsteht gleichzeitig eine Tendenz zur Ausgleichung dieser Exportprämie, weil durch die Belebung des Ausfuhrgeschäftes eine gesteigerte Nachfrage nach Produktionsmitteln und Arbeitskräften hervorgerufen wird, die sich wieder in einer Verteuerung der Produktionskosten äußern muß. Diese Ausgleichung wird sich aber meistens nur langsam durchsetzen, besonders wenn das Entwertungsland mit den Erzeugnissen der Landwirtschaft oder der Hausindustrie konkurriert, wo der Mangel an Geschäftskenntnis die rasche Ausnützung von Vorteilen hindert, und niemals vollständig, weil bei den unaufhörlichen Schwankungen der Geldwertdifferenz gegenüber dem Auslande bei jeder kaufmännischen Kalkulation den Warenpreisen eine Art Versicherungsprämie zugeschlagen werden

[1]) Adolf Wagner, Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens. Leipzig 1909. S. 695.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

muß. Bei einer zeitweiligen Verminderung der Geldwertdifferenz verwandelt sich sogar der ursprüngliche Vorteil in einen gleichartigen Nachteil. Mit Unrecht faßt Adolf Wagner die aus der Geldentwertung entstehende Exportprämie deshalb als eine Schädigung der Volkswirtschaft auf, weil die „Exportprodukte als Produkte heimischer Arbeit gegen einen entsprechend geringeren Gegenwert, in Gold und in anderen konkreten Gütern bemessen, hingegeben", für das betreffende Minus daher „verschenkt" werden. Wie kann von einem Verschenken die Rede sein, wenn die Ware nicht mehr Arbeit erfordert als früher und das Arbeitsresultat mit derselben Menge inländischen und ausländischen Geldes entlohnt wird wie bisher, da sich nur das Verhältnis zwischen dem inländischen und dem ausländischen Gelde geändert hat? Darin zeigt sich die Unhaltbarkeit der Erklärung des Tauschwertes durch die Größe des Arbeitsaufwandes. Die volkswirtschaftlichen Schäden liegen wo anders. Ungünstig ist nämlich die Einkommensverteilung, weil die Exportprämie zunächst dem Zwischenhandel und nicht der Produktion zufließt. Weiter wirken die unberechenbaren Schwankungen der Wechselkurse im höchsten Grade demoralisierend, weil der aleatorische Charakter des Geschäftes weite Kreise der Bevölkerung von der produktiven Arbeit ablenkt und zu unproduktiven Valutaspekulationen verleitet.

Die Wirkungen auf die entsprechende Einfuhr von Waren in den Absatzgebieten hängen von dem Verhältnis ab, in welchem diese Waren zu der Produktion des betreffenden Absatzgebietes stehen. Sind es Waren des persönlichen Konsums, die in dem betreffenden Absatzgebiete überhaupt nicht produziert werden, so wird dadurch die Lebenshaltung verbilligt. Durch Bedarfsartikel für den technischen Konsum wird die Produktion sogar gefördert. Falls aber solche Waren im Absatzgebiete ebenfalls hergestellt werden, bedeutet die Zufuhr aus dem Entwertungslande eine die Produktivität gefährdende Konkurrenz.

Die Wirkungen auf die Einfuhr von Waren im Entwertungslande sind identisch mit den Wirkungen eines automatischen Einfuhrzolles, weil die ausländischen Waren mit einer größeren Menge inländischen Geldes bezahlt werden müssen, um den Betrag der Geldwertdifferenz (des Agios) also verteuert werden. Bei Waren des persönlichen Konsums, die vom Auslande bezogen werden müssen, wird die Lebenshaltung verteuert; doch sind solche Waren mehr oder weniger als Luxusgegenstände zu betrachten. Die Verteuerung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Waren des technischen Konsums erschwert, falls ihr Bezug aus dem Auslande nicht umgangen werden kann, die Produktion und behindert deren Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte. Soweit aber die aus dem Auslande bezogenen Waren im Inlande hergestellt oder durch Inlandsprodukte surrogiert werden können, erfährt die Inlandsproduktion einen Antrieb zur weiteren Entwicklung. Eine Gegentendenz durch Verteuerung der Produktionskosten tritt insofern ein, als mit der Entwicklung der inländischen Produktion der Bezug ausländischer Bedarfsartikel in höherem Maße unentbehrlich wird, der aus der Geldentwertung automatisch entstehende Zollschutz aber nicht wie der in einem modernen Zolltarife planmäßig entwickelte Zollschutz die Produktionsbedürfnisse berücksichtigt, sondern unterschiedslos Rohstoffe, Halbfabrikate und Ganzfabrikate ihrem Werte nach gleich belastet. Die Ausgleichung kann aber keine vollständige sein, weil die Geldwertdifferenz keine stabile ist, sondern häufigeren Schwankungen unterliegt, der daraus entstehende Zollschutz also nur abzüglich einer gewissen Versicherungsprämie wirken kann. Jede Besserung des Geldwertes bedeutet umgekehrt eine Herabsetzung des Zollschutzes. Auch hier ist die Annahme Wagners über die Ursache der volkswirtschaftlichen Schädigung unrichtig; sie kaufe, so meint er, „die fremden Einfuhrprodukte reell teurer, gegen ein höheres Quantum von Arbeitsaufwand“ und müsse sie „mit einem höheren Betrage einheimischer Produkte erwerben“. Der Schaden der Volkswirtschaft besteht vielmehr darin, daß der Zollschutz gleich einem allgemeinen Wertzoll ein so roher ist, daß er mit der einen Hand fast ebensoviel oder sogar noch mehr nimmt als er mit der anderen gibt, daß er ferner infolge seiner Unbeständigkeit und Unsicherheit gerade die bei steigender Industrialisierung notwendige Erhöhung der dauernden Investitionen hindert.

Die Wirkungen auf die entsprechende Ausfuhr von Waren in den Bezugsländern ergeben sich aus der Stellung, welche das Bezugsland in der Versorgung einer bestimmten Ware einnimmt. Ist das Geldentwertungsland auf den Bezug aus dem Auslande angewiesen und das Bezugsland in der Auswahl seiner Märkte frei, so wird letzteres keinen Nachteil auf sich nehmen. Wenn aber das Bezugsland eine Schmälerung seines Absatzes und damit eine Einschränkung seiner Produktion zu fürchten hat, so wird es im Interesse der Erhaltung der gewohnten Handelsbeziehungen auch einen Teil des Gewinnes zu opfern geneigt sein und dadurch die Höhe des aus der Geldentwertung entstandenen Zollschutzes zu mildern trachten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

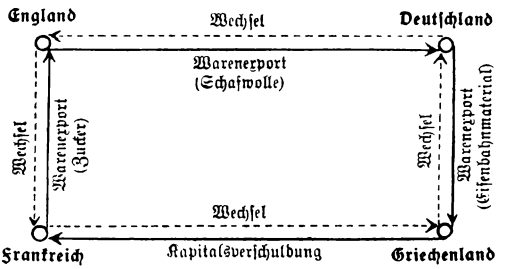
4. Die internationalen Wertübertragungen.

Die Ansicht der klassischen Nationalökonomie, daß nur die Produkte, aber nicht die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital international getauscht werden können, hat sich, wie bereits erwähnt, als unrichtig herausgestellt, denn die Kapitalsgüter verkehren fast unbehindert, und auch die Arbeitskräfte haben sich als beweglicher erwiesen als man ahnte. Kapital kann aber jede Ware sein, auch ein Genußgut, denn die für die Nahrung der Arbeiter bestimmten Mengen von Getreide, Fleisch usw. dienen auch produktiven Zwecken. Die Kapitalseigenschaft ist der Ware nicht inhärent, sondern ergibt sich aus der Zweckbestimmung des Warenbesitzers. Daraus folgt aber, daß man aus der Beschaffenheit der Wareneinfuhr und Warenausfuhr die Kapitalsübertragungen nicht mit Sicherheit berechnen kann. Erwähnt wurde bereits, daß es im internationalen Verkehre kein Geld gibt, weil ein solches dem Auslande nicht aufgezwungen werden kann, alle Zahlungen daher in erster Linie in Waren geleistet werden müssen. Goldmünzen werden nur als Gold genommen. So erklärt sich die Goldprämienpolitik der Notenbank Frankreichs, welche für die Versendung ins Ausland abgenützte Goldmünzen gibt, weil auf diese Weise ihr Auslandswert gegenüber dem Inlandswert verringert wird. Banknoten werden nur als Anweisungen auf Gold behandelt und daher zurückgewiesen, wenn die Goldeinlösung durch die ausgebende Notenbank nicht außer Zweifel steht.

Das Kapital in Waren läßt sich aber nicht so leicht umformen wie das Kapital in Geld. Ein Land kann z. B. Kapital in Schafwolle abgeben, das bedürftige kann es nur in Eisenbahnmaterial brauchen. Die Schwierigkeiten der Umformung des Warenkapitals werden nun durch den Wechsel überwunden, der den Naturaltausch ähnlich wie das Geld in zwei Akte zerlegt: in einen Verkauf der einen Ware gegen Wechsel und einen Kauf der anderen Ware mit diesen Wechseln. Bezeichnenderweise hat der Wechsel im Außenverkehr aller Länder eine vorherrschende Stellung errungen, auch jener, die im Innenverkehr als geldsparende Mittel den Scheck bevorzugen, wie England und die Vereinigten Staaten von Amerika. Der Auslandswechsel, die Devise, ist also privatwirtschaftlich die nächste und wichtigste Form der internationalen Kapitalsübertragung, volkswirtschaftlich aber muß sich der Ausgleich in den Waren vollziehen, deren Repräsentant der Wechsel ist, wobei sich der Waren-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

verkehr zwischen anderen Ländern abspielen kann als die Kapitalsübertragung. Nehmen wir an, Frankreich sende Kapital nach Griechenland. Dies kann dadurch geschehen, daß Frankreich für diesen Kapitalsbetrag Eisenbahnmaterial sendet. Es kann aber auch mit Hilfe eines Exportes von Zucker Wechsel auf London erwerben. Mit diesen von Frankreich als Kapitalszahlung erhaltenen Wechseln kann Griechenland eventuell Eisenbahnmaterial aus Deutschland beziehen. Die Kapitalsübertragung geht also von Frankreich nach Griechenland, gründet sich aber auf Warensendungen mehrerer Länder untereinander, etwa nach folgendem Schema:



Die Waren spielen somit im internationalen Verkehre eine doppelte Rolle: sie können Gegenstand des Außenhandels, aber auch Gegenstand der Kapitalsübertragung sein. Im ersteren Falle werden sie verkauft, im letzteren ihrem Kapitalswerte nach bloß geliehen. Den Waren aber sieht man es nicht an, ob sie dem einen oder dem anderen Zwecke dienen. Die Lokomotiven, welche Griechenland von Frankreich bezieht, können mit griechischem Gelde bezahlt sein, aber auch mit französischem Gelde, das durch eine Anleihe in Paris von Griechenland aufgenommen wurde; im ersteren Falle sind sie wirklich gekauft, im letzteren Falle als Kapital geliehen.

Unter anderen Gesichtspunkten als Waren sind die Effekten zu beurteilen, nämlich Urkunden über Vermögensrechte, welche zur dauernden Kapitalsanlage bestimmt sind, wie Staatspapiere, Obligationen, Pfandbriefe, Aktien usw. Privatwirtschaftlich wird eine derartige Kapitalsanweisung wie eine Ware angesehen, als solche verkauft und gekauft. Innerhalb der Volkswirtschaft wird aber durch sie kein neuer wirtschaftlicher Wert produziert, sondern nur die Übertragung bereits vorhandener wirtschaftlicher Werte erleichtert. Im internationalen Verkehre aber, unter den einzelnen volkswirtschaftlichen Körpern, bedeuten diese Effekten ebenfalls Wert-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

übertragungen, die allerdings die Zahlungsbilanz nur dann beeinflussen können, wenn sie nicht durch eine entgegengesetzte Übertragung von Forderungsrechten kompensiert werden. Wenn ein Land an ein anderes Staatsrenten veräußert und als Zahlung Devisen erhält, so hat eine wirkliche Bezahlung nur im privatwirtschaftlichen Sinne stattgefunden, denn volkswirtschaftlich sind sich beide Länder in gleicher Höhe schuldig. Nur der Überschuß der gegenseitigen Guthaben und Forderungen ist maßgebend für das Maß der Verschuldung und die daraus hervorgehenden Zahlungsverpflichtungen. Die durch die Effekten beurkundeten Forderungen werden auch nicht immer durch die Übertragung von wirtschaftlichen Werten begründet oder erfüllt, da auch einseitige Übertragungen vorkommen durch Schenkungen, Erbschaften usw. Andererseits werden auch nicht alle Forderungen eines Landes gegen ein anderes durch Effekten repräsentiert, da aus den Kaufverträgen und sonstigen Rechtsgeschäften eine Menge von nicht verbrieften Forderungen entsteht. Schließlich können sich die Forderungen an das Ausland ohne neue Kapitalsübertragungen dadurch vermehren, daß die Erträgnisse des im Ausland angelegten Kapitals, Zinsen und Dividenden, vom Gläubigerland nicht bezogen, sondern im Schuldnerlande oder in einem anderen fremden Lande als neues Kapital angelegt werden. Außer solchen Forderungen erscheinen als internationale Wertübertragungen noch andere immaterielle Güter, wie Patente, Lizenzen, Urheberrechte u. dergl.

Unter den sichtbaren internationalen Wertübertragungen haben wir also drei Gruppen, den internationalen Warentausch, die internationalen Kapitalsübertragungen, die aber auch in derselben äußeren Form, nämlich als Ware erscheinen können, und die internationalen Wanderungen.

Die Ursache der internationalen Wertübertragungen liegt in der Verschiedenheit des Wertes in den einzelnen Wirtschaftsgebieten, die Wertverschiedenheit aber erklärt sich wieder daraus, daß der Wert einem Sachgute oder einer Arbeitskraft nicht von Natur aus gegeben, sondern nur von den Menschen beigelegt wird. Jedes Wirtschaftsgebiet hat sein eigenes Spiel von Angebot und Nachfrage, und deshalb auch seine eigene Wertbildung. Die Wertdifferenz zwischen zwei Wirtschaftsgebieten wird allerdings vermindert oder sogar aufgehoben durch die mit der Übertragung verbundenen Kosten der Vermittlung und Versendung, jedoch verringern sich diese Kosten mit der Entfaltung des Verkehrs und der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vereinfachung des Zwischenhandels, so daß immer wieder latente Wertdifferenzen zum Vorschein kommen.

Der internationale Warentausch entsteht auf natürlichste Weise dadurch, daß sich der im Weltmarktpreis zum Ausdruck kommende internationale Tauschwert höher stellt als der im Inlandspreis erscheinende nationale Tauschwert. Es kann sein, daß in einem Wirtschaftsgebiet zwar kaufkräftige Nachfrage vorhanden ist, eine inländische Produktion aber nicht besteht oder nicht genügt und nicht so erweitert werden kann wie in einem anderen. Immer häufiger drängen aber die wirtschaftlichen Verhältnisse des Exportstaates selbst dazu, dann nämlich, wenn durch natürliche Verhältnisse eine Überproduktion gegeben ist oder durch die Erweiterung der Produktion eine Senkung der Produktionskosten herbeigeführt werden kann. In solchen Fällen braucht sich der internationale Tauschwert nicht höher zu stellen als der nationale, kann sogar niedriger sein, wenn durch geeignete Schutzmaßnahmen ein Rückströmen der Ware verhindert wird. Die europäischen Industrien für Massenartikel pflegen gerade in schlechten Geschäftszeiten ihren Export zu steigern, indem sie durch kartellartige Organisationen ihre Überproduktion selbst zu Verlustpreisen ins Ausland abstoßen, um den Inlandsmarkt zu entlasten und den dort vorhandenen Preisdruck zu beseitigen. Das ist das aus der Literatur über Kartelle genügend bekannte Dumpingsystem, das auch den niedrigeren Auslandspreis als ein Mittel zur Erzielung eines größeren Gesamtgewinnes benutzt. Seltener wird der gegenteilige Fall eintreten, daß durch künstliche Maßnahmen der internationale Tauschwert höher gestellt wird als der nationale. Er wird im allgemeinen nur dann möglich sein, wenn das Land in der betreffenden Ware eine natürliche Monopolstellung behauptet. Beispiele für derartige Versuche bilden die brasilianische Kaffeevalorisation, die griechische Korinthenretention u. dergl.

Für die Übertragung der Kapitalien entscheidet die Differenz im Kapitalsertrag, die aber mindestens so groß sein muß, daß sie ein Entgelt bildet für die Schwierigkeiten und Fährlichkeiten, die sich aus der schwierigeren Kontrolle der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung des Auslandes, aus der Verschiedenheit der Währungsverhältnisse, aus der geringeren Verkäuflichkeit fremder Wertpapiere usw. ergeben. Ferner ist zu berücksichtigen, daß der Kapitalsmarkt überhaupt nicht einheitlich ist, sondern aus zwei verschiedenen, jedoch untereinander konkurrierenden Gruppen von Käufern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und Verkäufern besteht. In der einen handelt es sich um Leihkapitalien, bei deren Hingabe nur ein im Zins vergütetes Darlehnsrisiko übernommen wird, in der anderen um Unternehmerkapitalien, denen die Übernahme des anders gearteten und in der Dividende erscheinenden Unternehmerrisikos wesentlich ist. In den Zeiten einer aufsteigenden Geschäftskonjunktur fließt das Angebot stärker der zweiten Gruppe zu, in den Zeiten einer geschäftlichen Depression dagegen der ersten.

Fremde Leihkapitalien werden einem Lande nur dann und solange zuströmen, als der Zinsfuß dort höher ist als im Ursprungslande dieser Kapitalien. Für die Nachfrage ist in erster Linie das Anleihebedürfnis des Staates und der sonstigen öffentlichrechtlichen Korporationen maßgebend, das sich infolge der Zunahme öffentlicher Investitionen, militärischer Rüstungen, kommunaler Unternehmungen gesteigert hat. Auch die privaten Unternehmungen erhalten mit zunehmender Größe leichter Gelegenheit, statt neuer Aktien Obligationen zu emittieren, mit denen sich das Erträgnis des alten Aktienkapitals mehr verbessern läßt, weil mit dem Leihkapital mehr verdient wird als der zur Verzinsung notwendige Betrag. Das Angebot hängt wesentlich von den persönlichen Anschauungen und Lebensverhältnissen der Kapitalsbesitzer ab. In Frankreich, dem typischen Lande der kleinen Rentner, die ein kleines, aber sicheres Einkommen einem größeren, aber schwankenden Gewinn vorziehen, ist es so groß, daß es unaufhaltsam fremde Märkte sucht. Die Nachfrage nach Unternehmerkapitalien hängt von dem Unternehmungsgeist der Bevölkerung ab, in hohem Grade aber auch von den allgemeinen Voraussetzungen seiner Betätigung, wie von der allgemeinen Rechtssicherheit, dem Zollschutz, den Verkehrsmitteln, der Besteuerung usw. Das Angebot ergibt sich aus jenem Teil der eigenen und fremden Kapitalien, welcher nicht eine feste Verzinsung, sondern einen möglichst hohen Gewinn sucht. Er ist sehr elastisch, weil er sich durch Heranziehung des für Leihkapitalien bestimmten Teiles je nach der Konjunktur vergrößern und vermindern kann. Manchmal müssen Kapitalien exportiert werden, weil man aus irgend einem Grunde Waren für den letzten Verbraucher nicht mehr exportieren kann. So hat die Einführung eines neuen Zolltarifs ausländische Fabriken oft zu Filialgründungen veranlaßt, wie sich dies nach der Einführung der Mac Kinley-Bill von 1890 und der Dingley-Bill von 1897 in den Vereinigten Staaten von Amerika, der russischen Zolltarife von 1891 und 1903, des französischen Zolltarifs von 1892 und des österreichisch-ungarischen Zolltarifs von 1906 gezeigt hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Förderlich und hinderlich kann sich ferner die beim Kapital stärkere Verbindung mit der Person des Besitzers erweisen, denn nunmehr wirken auch persönliche Vorliebe für Volk und Land, Gleichheit der Nationalität und Sprache, politische Motive u. dergl. bei der Bestimmung der Richtung und Art der Kapitalsanlage mit.

Noch komplizierter ist das Wesen der internationalen Wanderungen, denn bei ihnen können die außerwirtschaftlichen Motive, die bei der Wanderbewegung der Waren und Kapitalien nur mitspielen, die Oberhand gewinnen, und zwar sind das zahlreiche persönliche, politische, nationale und religiöse Momente. Ferner ist die eigentümliche Doppelrolle des Menschen zu berücksichtigen. Auf der einen Seite verkörpert er als Träger der Arbeitskraft einen der beiden Produktionsfaktoren, auf der anderen Seite aber bezeichnet er als Träger des Konsums das Endziel der wirtschaftlichen Tätigkeit überhaupt. Ein wesentlicher Unterschied ist es, ob der ein anderes Wirtschaftsgebiet aufsuchende Mensch mehr als werbende oder als zehrende Kraft kommt, ob er eine Gelegenheit zum Erwerb oder eine Annehmlichkeit des Aufenthaltes sucht. Im ersteren Falle ist er ein Faktor des Fremdenverkehrs, im letzteren dagegen ein Faktor der Auswanderung.

Der Fremde, der ein anderes Wirtschaftsgebiet nur als Konsument aufsucht, kann wieder dauernden oder vorübergehenden Aufenthalt beabsichtigen. Bei einem dauernden Aufenthalte kann man von einer Rentneransiedelung sprechen, auch wenn das Kapital in der Heimat bleibt und nur die daraus fließenden Bezüge im Auslande verzehrt werden. Wenn ein Engländer nach Frankreich übersiedelt und sein Kapital in einer englischen Bank liegen läßt, so ist dieses Kapital nicht mehr englisches, sondern französisches und in England angelegtes Kapital; es ist entnationalisiert worden, auch wenn der Engländer nach seiner Übersiedelung seine Nationalität behält. Auch der ins Ausland übersiedelnde Pensionist schafft eine Forderung des Bestimmungslandes an das zur Pensionszahlung verpflichtete Land. Bei vorübergehendem Aufenthalt finden nicht internationale Kapitalsübertragungen, sondern nur internationale Zahlungen statt, die als Erträgnisse des Fremdenverkehrs in manchen Ländern (Frankreich, Italien, Schweiz usw.) eine große Rolle spielen.

Die Auswanderung ist wieder dauernd, wie besonders die überseeische Auswanderung mit den beiden großen Zentren Europa (Italien, Österreich-Ungarn usw.) und Ostasien (Südchina), oder vorübergehend, wie die besonders für die europäische Landwirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wichtige Saisonwanderung aus den polnischen Gebieten Rußlands und Österreichs usw. Die tiefere Ursache derartiger Massenbewegungen ist nur noch selten außerwirtschaftlicher Natur; Beispiele hierfür sind aus letzter Zeit die deutschen und jüdischen Ackerbaukolonien in Palästina und die kleinasiatischen Ansiedelungen der Muhadschirs, die aus den unter fremde Verwaltung gelangten türkischen Gebieten geflüchtet sind. Die Werbetätigkeit der Schiffahrtsgesellschaften und ihrer Organe ist auch heute noch von großem Einfluß. Entscheidend ist aber doch die Differenz zwischen Einkommen und Lebenshaltung in den einzelnen Ländern. Rentner, Vergnügungsreisende und Touristen werden unter sonst gleichen Bedingungen Länder mit niedrigerer Lebenshaltung suchen; das Zuströmen der Engländer nach dem südlichen Italien beispielsweise hat darin seine Ursache. Bei der Auswanderung dagegen ergibt sich die Anziehungskraft aus der Differenz zwischen dem im fremden Lande bestehenden höheren Einkommensniveau und der im Heimatlande gewohnten niedrigeren Lebenshaltung. Eine Anpassung an die höhere Lebenshaltung des fremden Landes erfolgt zwar auch, aber erst allmählich und vollständig wohl nur in den späteren Generationen.

5. Die wirtschaftliche Schutzpolitik.

Im internationalen Verkehr sind also nicht bloß die Produkte, sondern auch die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit übertragbar. Alle drei Gruppen von wirtschaftlichen Werten erfahren aber durch die internationale Übertragung eine Veränderung, denn damit verschieben sich die allgemeinen Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit, nämlich äußere Natur, Bevölkerung und Gesellschaftsordnung, die sich innerhalb eines Landes auszugleichen pflegen, während sie unter verschiedenen Ländern zu großen Abweichungen führen können hinsichtlich der Beschaffenheit des Bodens und Klimas, der geographischen Lage, der Dichtigkeit und Arbeitsgeschicklichkeit der Bevölkerung, der Transportverhältnisse, der Steuerbelastung usw. Aus derartigen Verschiebungen können aber Vorteile und Nachteile entstehen.

Die Wirkung des Warentausches hängt von den Produktionsverhältnissen des Landes und der Art der getauschten Waren ab. Die Einfuhr von Waren des letzten Verbrauches, die im Inlande überhaupt nicht produziert werden, wie z. B. von Kolonialwaren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

in Europa, wird nur den Konsum und nicht die Produktion des Einfuhrlandes berühren, außer wenn letztere Erzeugnisse liefert, die zu den ersteren im Surrogatverhältnisse stehen, wie z. B. Getreide zu Reis. Rohstoffe und Hilfsmaterialien aller Art werden der Industrie vorteilhaft sein, wenn sie sonst erweiterungsfähig ist. Die Einfuhr von Fabrikaten kann eine Verringerung der eigenen Produktivkraft bedeuten, wenn sie die mit höheren Kosten arbeitenden Unternehmungen des Inlandes bedrängt oder erdrückt, kann freilich unter Umständen auch ein Ansporn sein, um die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte anzustreben. Der Inlandskonsum kann durch den stärkeren Wettbewerb des Auslandes günstiger gestellt werden. Ob aber die durch ihn bewirkte Preissenkung von Dauer sein wird, hängt doch davon ab, ob die Inlandsproduktion erhalten bleibt und welche Rolle dieser Absatz bei der betreffenden Auslandsproduktion spielt. Wird die Inlandsproduktion verdrängt, so kann sich die siegreiche Auslandskonkurrenz möglicherweise durch spätere Preiserhöhungen für die Opfer entschädigen, die sie während der Zeit des Kampfes gebracht hat. Arbeitet aber die Auslandsproduktion für den Weltmarkt, so wird sie kaum in der Lage sein, in ihren Absatzgebieten eine verschiedene Preispolitik zu befolgen; eine solche wird nur bei einem Abhängigkeitsverhältnis möglich sein, wie es etwa für Kalisalze zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika besteht. Das Ausfuhrland wird eine Steigerung seines Exports in Fabrikaten gern sehen, weil es dadurch seine Industrie erweitern, sowie durch bessere Riskenverteilung und größere Spezialisierung leistungsfähiger machen kann. Die Ausfuhr kann ihm aber auch wichtige Rohstoffe, wie Erze, Holz usw. entziehen, kann ferner Produktion und Konsum gleichzeitig hemmen, wenn das Nachbarland Lebensmittel abnimmt und sie durch eine allzu lebhafte Nachfrage auch im Herkunftslande übermäßig verteuert.

Der Kapitalszufluß wird für das empfangende Land befruchtend sein, wenn die zugeführten Waren Kapital bleiben, also der Herstellung neuer wirtschaftlicher Werte gewidmet werden. Am günstigsten wird sich hierbei das Leihkapital erweisen, während das fremde Unternehmerkapital größere Gefahren in sich bergen kann. Die Begründung von Filialfabriken ausländischer Unternehmungen weckt die Produktivkräfte und schafft Arbeitsgelegenheit; überdies sind solche Filialen immer einem Nationalisierungsprozeß ausgesetzt, der auf einen tatsächlichen Kapitalsgewinn hinausläuft. Die Nachteile werden leicht das Übergewicht bekommen, wenn mit den Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmungen gemeinwirtschaftliche Interessen verknüpft sind, die durch ausländische Unternehmer nicht entsprechend gewahrt werden können, wie bei Eisenbahnen, Hafenanlagen, Gas- und Elektrizitätswerken usw. Der Kapitalsexport kann insofern nachteilig sein, als er den Unternehmungsgeist im Lande erschlafft, denn die Bevölkerung wird es bei hinreichender Sicherheit vorziehen, die Kapitalien gegen höhere Verzinsung dem Auslande zu leihen, statt sie in eigenen Unternehmungen zu verwenden. Wenn dann auch noch durch Ausbreitung materiellen Wohlstandes auf die breiten Schichten der Bevölkerung der Anreiz zum Aufstieg aus den unteren in die oberen Klassen verloren geht, wird das Land zum „Rentnerstaat" wie Frankreich. Durch die starken Auslandsverpflichtungen kann weiter die Unterbringung von Anleihen des eigenen Staates erschwert werden. Möglicherweise aber dienen die dem Auslande geliehenen Kapitalien dazu, den politischen Gegner in einem künftigen Kampfe zu stärken, denn sie können auch zum Ankauf von Kriegsmaterial verwendet werden. Der letztere Nachteil haftet übrigens auch dem internationalen Warentausch an, denn ein Industrieland kann Geschütze und sonstiges Kriegsmaterial verkaufen, mit welchem das eigene Heer bekämpft wird.

Ein wichtiger Vorteil des Kapitalsexports besteht in seiner Förderung des Warenexports. Anleihen in das Ausland werden häufig unter der selbstverständlichen oder ausdrücklichen Bedingung gegeben, daß je nach dem Verwendungszwecke dieser Anleihe das Gläubigerland Lieferungen für Eisenbahnbauten, Straßenbauten, Hafenanlagen, für Kriegsmaterial u. dergl. oder Konzessionen für Eisenbahnen, Bergwerke und sonstige gemeinwirtschaftliche Interessen berührende Unternehmungen erhält. Diese Verbindung wird dadurch begünstigt, daß die modernen Banken Vermittler der fremden Anleihen und zugleich Stützen der exportierenden Fabrikunternehmungen sind. Überdies wird die Regierung des Gläubigerlandes in die großen Finanzgeschäfte eingeweiht, die infolgedessen Gelegenheit findet, auf die Berücksichtigung der heimischen Industrie Einfluß zu nehmen.

In der englischen Finanzpresse wird sogar zwischen Kapitalsexport und Warenexport ein ähnlicher Ausgleichsmechanismus angenommen, wie ihn schon früher die Nationalökonomie zwischen Warenexport und Wechselkursen konstruiert hat. Wenn sich in einem kapitalsreichen und stark exportierenden Lande wie England der Warenexport verringert, so vermindert sich auch die Möglichkeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

von Kapitalsinvestitionen im Inlande. Infolgedessen vergrößert sich der Kapitalsexport, der aber eben durch seine Verbindung mit den Warenumsätzen den Warenexport neu belebt. Die bessere Beschäftigung der Exportindustrie bindet aber wieder größere Kapitalien und hindert ihr Abströmen ins Ausland und so fort. Diese Annahme ist aber unrichtig. Vor allem erstreckt sich die belebende Wirkung des Kapitalsexports nur auf einen Teil des Warenexports, kann also in dem handelsstatistisch wiedergegebenen Endresultat durch eine entgegengesetzte Entwicklung in anderen Warengruppen mehr als ausgeglichen werden. Die Kapitalsinvestitionen im Ausland können den Export der Kanonenfabriken und Schiffswerften fördern, aber weniger oder gar nicht den der Textilfabriken. Dann hängt der Geschäftsgang in Massenartikeln weniger von den Produktionsverhältnissen eines Landes als von der allgemeinen geschäftlichen Konjunktur ab. Ist die Konjunktur allgemein schlecht, dann vermindert sich nicht bloß der Warenexport, sondern auch der Kapitalsexport, weil einem größeren Angebote an Kapitalien ein geringerer Bedarf entspricht, infolge des schärferen Wettbewerbes der Kapitalsbesitzer werden sich aber die Schuldnerländer auch weniger leicht die Bedingung vorschreiben lassen, bei ihren Warenbezügen das Gläubigerland zu bevorzugen. Wäre der Geschäftsgang bloß in England schlecht, so wäre dies nur ein Beweis für die geminderte Konkurrenzfähigkeit des Landes; die Aussicht, durch ausländische Kapitalsinvestitionen den Warenexport zu steigern, wäre noch geringer, weil der höhere Preis der zu beziehenden Waren von dem Schuldnerland in die Anleihekosten hineinkalkuliert wird und infolgedessen bei sonst gleichen Bedingungen (Zinsfuß und Übernahmskurs) der englische Geldmarkt gemieden oder nur indirekt über andere Geldmärkte herangezogen wird. So hat Brasilien im Jahre 1910 Geld in Frankreich geborgt und trotz der dagegen geführten Preßkampagne das Kriegsmaterial in Deutschland gekauft, weil es dort billiger war. Am allerwenigsten läßt sich der besprochene Ausgleichsmechanismus dadurch beweisen, daß man nach der englischen Handelsstatistik das Wachstum des Einfuhrüberschusses mit einer Minderung des Kapitalsexports in Verbindung bringt und umgekehrt[1]), schon deshalb nicht, weil der Einfuhrüberschuß doch nicht bloß infolge einer Abnahme der Ausfuhr, sondern auch

[1]) Sigmund Schilder, Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft. Berlin 1912. Band I, S. 377.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

infolge einer größeren Zunahme der Einfuhr, selbst bei gleicher oder gesteigerter Ausfuhr, wachsen kann. So z. B. waren in den Jahren 1884 bis 1890 die ausländischen Kapitalsinvestitionen außerordentlich groß, so groß wie niemals vorher und nachher, die Ausfuhr sank aber von 242 Mill. £ im Jahre 1882 auf 213 Mill. im Jahre 1886, um erst in den Jahren 1889 bis 1891 vorübergehend die frühere Höhe zu überschreiten. Ganz ähnlich entwickelte sich die Einfuhr. Durch die englische Handelsstatistik läßt sich nichts anderes nachweisen als die Aufeinanderfolge der geschäftlichen Konjunkturen, die auch in der Handelsstatistik anderer Länder deutliche Spuren hinterläßt.

Was nun die internationalen Wanderungen betrifft, so bedeutet die Auswanderung von Rentnern und Vergnügungsreisenden für das abgebende Land einen Verlust und für das empfangende einen Gewinn, weil letzteres seine Konsumkraft zum Nutzen der dort schon vorhandenen Produktion vermehrt. Ein kleiner Vorteil kann für das abgebende Land insofern erwachsen, als die Personen, die im Ausland Heilung oder Erholung suchen, eine Kräftigung ihrer Arbeitskraft und eine Bereicherung ihres Ideenkreises erlangen. Die in neuester Zeit mit Vorliebe ziffernmäßig berechneten Einnahmen der Länder mit großem Fremdenverkehr haben übrigens auch ihre Schattenseite. Die Fremden verteuern die Lebenshaltung und erhöhen dadurch die Produktionskosten des betreffenden Produktionsgebietes. In kulturell niedrig stehenden Ländern können sie sogar demoralisierend wirken, weil es, wie z. B. in Süditalien und Egypten, die Bevölkerung vorzieht, durch gelegentliche und daher höher bezahlte Dienstleistungen oder gar durch Bettelei den Lebensunterhalt zu verdienen.

Bei der Auswanderung zu Erwerbszwecken erleidet das Auswanderungsland jedenfalls einen Verlust dadurch, daß es Menschen im arbeitskräftigsten Alter verliert, für deren Erziehung und Ausbildung Staat, Gemeinde und Familie Aufwendungen gemacht haben. Eine Berechnung dieser Aufwendungen, die oft versucht wurde, ergibt aber nur den Kostenwert, nicht den wirtschaftlichen Wert des Auswanderers, der eben im Einwanderungsland höher ist als im Auswanderungslande, weil es bessere Verdienstmöglichkeiten bietet. Die Quelle der Auswanderung wird, wie sich in Deutschland gezeigt hat, automatisch verstopft, sobald es der heimischen Wirtschaftspolitik gelingt, durch eine allgemeine Hebung der Produktivität den wirtschaftlichen Wert der Arbeitskraft so zu vergrößern, daß das Ausland seine Anziehungskraft verliert. Es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bedeutet nur eine Minderung des Verlustes für das abgebende Land, wenn die Auswanderer von ihrem Verdienste Ersparnisse in die Heimat zurücksenden, so groß auch diese Beträge absolut genommen sein mögen. Eine günstige Wirkung macht sich unter Umständen auf den Warenexport bemerkbar, weil die Auswanderer, besonders, wenn sie sich in größeren Gruppen ansiedeln, ihre Gewohnheiten beibehalten und heimatliche Waren bevorzugen; die Steigerung des italienischen Exports nach Südamerika ist teilweise darauf zurückzuführen. Auch der geistige Gewinn ist nicht zu unterschätzen, den die Rückwanderer mitnehmen, weil sie im Auslande ihre Bildung erhöht und ihre Tatkraft gesteigert haben. Für das Einwanderungsland ist der fremde Arbeiter aber nur solange ein Gewinn, als Mangel an Arbeitskräften herrscht. Er kann dagegen schaden, wenn inländische Arbeiter vorhanden sind, die sich auf Grund ihrer höheren Löhne auch eine bessere Lebenshaltung eingerichtet haben, die also das verdiente Geld im Lande wieder ausgeben, während es die fremden Arbeiter teilweise hinaustragen. In jedem Wirtschaftsgebiete entsteht allmählich ein gewisses Gleichgewicht zwischen Arbeitslohn, Arbeitsleistung und Lebenshaltung, das durch Einwanderer mit niedrigerer Lebenshaltung empfindlich gestört wird, weil die Anpassung an das bestehende Verhältnis nur in langsamem Übergange, bei großen Unterschieden in Nationalität und Rasse aber überhaupt nicht erfolgt.

Die wirtschaftliche Schutzpolitik trachtet nun die der Volkswirtschaft aus der Berührung mit der Weltwirtschaft drohenden Nachteile abzuwehren und die ihr daraus erreichbaren Vorteile zu steigern. Dem ersteren Zwecke dienen die negativen Maßnahmen wie Einfuhrzölle, veterinärpolizeiliche Absperrungen, erschwerende Formalitäten u. dergl., dem letzteren Zwecke dagegen die positiven Maßnahmen, wie Ausfuhrprämien, Schiffahrtsprämien, Einwanderungsbegünstigungen usw. Beide können sich sowohl auf das Resultat der Produktion, nämlich die Ware, als auch auf die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital beziehen, so daß wir folgende Übersicht [1]) erhalten:

---

[1]) Eine ausführliche Darlegung dieser Maßnahmen findet sich in einer von der Carnegie-Stiftung in Washington beim Verfasser bestellten Arbeit über „Die ökonomische Schutzpolitik", die im Juli 1913 abgeliefert, aber bisher noch nicht in den Druck gelegt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wirtschaftliche Schutzpolitik

bezüglich der Ware — bezüglich der Produktionsfaktoren

Kapital — Arbeit.

Negative Maßnahmen des Warenschutzes sind die Einfuhrzölle, soweit sie die inländische Produktion schützen sollen und nicht bloße Finanzzölle sind, die Ausfuhrzölle, welche die inländische Arbeit durch Hemmung der Ausfuhr wichtiger Roh- und Hilfsstoffe (Holz, Erze usw.) fördern sollen, die Differenzierung der Eisenbahntarife in einer Weise, durch welche die Konkurrenz fremder Fabrikate im Inlande behindert wird (Frachttarifschutz), die Anwendung von wirtschaftspolitischen Gesetzen in einer Weise, welche die ausländischen Waren zwar nicht formell, aber tatsächlich benachteiligt (Verwaltungsschutz durch veterinärpolizeiliche Maßnahmen, gewerbepolizeiliche Bestimmungen auf dem Gebiete des Patentschutzes, Markenschutzes usw., Bevorzugung bei öffentlichen Lieferungen usw.) und verschiedene Vorkehrungen von Interessentenorganisationen, wie Boykott fremder Waren, nationale Agitation auf wirtschaftlichem Gebiete (Swadeshi-Bewegung in Britisch-Indien, All British-Movement in England) usw.

Positive Maßnahmen des Warenschutzes sind staatliche Ausfuhrprämien, die aber seit dem Inslebentreten der Brüsseler Zuckerkonvention ihre Bedeutung verloren haben, private Ausfuhrprämien, die in den modernen Kartellen zu der bekannten Erscheinung der billigen Auslandsverkäufe (Dumpingsystem) geführt haben, Frachtbegünstigungen durch Aufstellung eigener Exporttarife auf den Eisenbahnen, Schiffahrtssubventionen und Schiffahrtsprämien, die ursprünglich hauptsächlich das Verkehrsmittel begünstigten, heute aber mehr die Ladung berücksichtigen, Subventionen zur Förderung des Exports für Kaufleute und Industrielle, sowie Kapitalsinvestitionen im Auslande mit Auferlegung der Verpflichtung, die mit den geliehenen Kapitalien anzukaufenden Artikel (Eisenbahnmaterial, Waffen u. dergl.) im Gläubigerlande bestellen zu müssen.

Negative Maßnahmen des Kapitalschutzes sind die Verdrängung fremder Unternehmer, die besonders dann, wenn sie in Unternehmungen mit gemeinwirtschaftlichen Beziehungen (Eisenbahnen, Gasgesellschaften usw.) tätig sind, die inländische Volkswirtschaft in einem Abhängigkeitsverhältnis zum Auslande erhalten, die Nationalisierung des fremden Kapitals, indem man den Besitzer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zur Abtretung seiner Unternehmung oder zu einem Wechsel seiner Staatsangehörigkeit zwingt, im kapitalsreichen Lande die Behinderung des Kapitalsexports, falls davon ein Nachteil für den heimischen Unternehmungsgeist befürchtet wird.

Positive Maßnahmen des Kapitalschutzes sind die Begünstigung der Kapitalseinwanderung in bevölkerungsarmen Gebieten, die sich nur mit Hilfe fremden Kapitals eine regere wirtschaftliche Tätigkeit erschließen können, sowie die Begünstigung der Kapitalsauswanderung in solchen Ländern, welche sich davon einen günstigen Einfluß auf ihren Warenexport versprechen.

Negative Maßnahmen des Arbeitsschutzes sind die Behinderung der Auswanderung in Ländern, welche einen Abfluß notwendiger Arbeitskräfte befürchten, und die Behinderung der Einwanderung in Ländern, in denen das von der heimischen Arbeiterbevölkerung geschaffene Gleichgewicht zwischen Einkommen und Lebenshaltung durch das Eindringen kulturell tiefer stehender Bevölkerungsschichten gefährdet wird, durch sicherheits- und sanitätspolizeiliche Maßnahmen, in neuester Zeit aber auch schon durch förmliche Schutzzölle auf Arbeitskräfte (Kopftaxen) [1]).

Positive Maßnahmen des Arbeitsschutzes sind die Begünstigung der Auswanderung, die aus wirtschaftlichen Gründen nur vereinzelt vorkommt (z. B. bei den englischen Gewerkvereinen, um den inländischen Arbeitsmarkt zu entlasten), sowie die Begünstigung der Einwanderung in bevölkerungsarmen Ländern.

Dieses reichhaltige Arsenal von wirtschaftspolitischen Waffen gibt einen deutlichen Fingerzeig dafür, daß für das Wertproblem nicht der außer Raum und Zeit gestellte homo oeconomicus, sondern der in der Volkswirtschaft wurzelnde Mensch in Betracht kommt.

[1] Giuseppe Prato, Il protezionismo operaio: l' eslusione del lavoro straniero. Torino 1910.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-56022-6
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH