

# Die Wert- und Preistheorie

## mit Berücksichtigung ihrer dogmengeschichtlichen Entwicklung

Von  
Bernhard Rost



Duncker & Humblot *reprints*

# Die Wert- und Preistheorie

mit Berücksichtigung ihrer  
dogmengeschichtlichen Entwicklung.

Von

**Dr. Bernhard Rost.**



**Leipzig,**  
**Verlag von Duncker & Humblot.**  
1908.

**Alle Rechte vorbehalten.**

# Dem Andenken meiner teuren Mutter.





# Vorwort.

---

Die ersten Anfänge dieser Schrift fallen in den Herbst des Jahres 1897. Ich beabsichtigte anfänglich, das Sinken des Zinsfußes zu untersuchen, das damals infolge der Konversion der Anleihen Preußens und des Reiches zu einer aktuellen Frage geworden war. Eines der ersten Bücher, mit deren Lektüre ich mich zu diesem Zweck beschäftigte, war das von v. Böhm-Bawerk. Dabei bemerkte ich, daß die oben erwähnte Frage am besten im Zusammenhang mit dem Kapitalzinsproblem überhaupt zu behandeln ist. Aber auch von ihrer Bearbeitung in dieser erweiterten Form glaubte ich zunächst absehen zu müssen. Da das Kapitalzinsproblem ein Wertproblem ist, so schien mir die unbedingte Voraussetzung zur Behandlung dieser Frage eine klare Ansicht über den Wert und Preis der Güter zu sein. So gelangte ich zu meinem Thema „Die Wert- und Preistheorie“. Es handelte sich dabei Stellung zu nehmen zu zwei verschiedenen Werttheorien, der objektiven und der subjektiven, d. h. die Frage zu entscheiden, ob wir die Güter infolge von sachlichen, ihnen innewohnenden Eigenschaften oder aus persönlichen, psychologischen Gründen bewerten. Die objektive Werttheorie war die damals herrschende. Ich glaubte selbst anfänglich, daß sie die richtige sei. Mit dem Fortschreiten meiner Arbeiten bemerkte ich aber, daß ich diese Theorie mit meinen Anschauungen nicht vereinbaren konnte und kam zu dem Resultat, daß die subjektive Werttheorie bei weitem den Vorzug verdiene. Sie stellte sich

als die einzig brauchbare Theorie heraus, um die Vorgänge in der Welt ganz allgemein zu erkennen und die oft eigentümlichen, wundersamen Bewertungen der Menschen zu verstehen. Sie liefert den Schlüssel vor allem auch zum Verständnis der sozialen Frage.

Eine richtige Wert- und Preistheorie leistet dem ärmsten wie dem reichsten Menschen die besten Dienste. Sie lehrt ihm erkennen, warum er diese und nicht jene Güter und sie in diesem und nicht in jenem Falle bewerten muß. Sie führt ihn ein in die eisernen Gesetze der Natur, denen der Mensch sich klüglicherweise fügt und sich nach ihnen richtet.

Allerdings schien mir die sogenannte subjektive Werttheorie nur die Grundlage für die Werttheorie überhaupt zu bilden. Ich vermied vor allem die Existenz eines Wertes, der unabhängig ist von den gerade zufälligen Markt- und Zeitverhältnissen. Dieser Wert spielt aber doch in der Praxis eine sehr bedeutende Rolle. Das Suchen nach diesem Wert hat die Vertreter der klassischen Nationalökonomie dazu verleitet, ihn „mechanisch“ zu erklären. Sie haben nicht gesehen, daß zu dem sogenannten „objektiven Wert“ nur durch das große Eingangstor einer subjektiven Werttheorie zu gelangen ist. Diese meine Ansichten über den Wert und Preis der Güter habe ich ganz ausschließlich aus mir heraus zu finden gesucht und mich dabei auf meine praktischen Erfahrungen gestützt, ohne die große Literatur, die auf dem Gebiet der Wert- und Preistheorie besteht, wesentlich zu benutzen. Erst später habe ich dies getan, als ich meine Theorie in der Hauptsache niedergeschrieben hatte, was erst im Jahre 1900 geschah. Ich habe dann gefunden, daß niemand das Wertproblem so aufgefaßt hat wie ich. Der Vollständigkeit halber entschloß ich mich, einen dogmengeschichtlichen Teil auszuarbeiten, den ich meiner Arbeit vorausschicke. „Die Wert- und Preistheorie“ sollte anfänglich nur den mittleren Teil der Arbeit über den Kapitalzins bilden, welche ich inzwischen mit in Angriff genommen hatte. Später entschloß ich mich, erstere selbständig zu veröffentlichen. Der Umstände halber mußte ich dies bis jetzt verschieben.

Wenn ich diese Schrift veröffentliche, so bin ich mir bewußt, daß ich ihr in Anbetracht der Wichtigkeit der Sache einen weit größeren Umfang hätte geben sollen, als es in Wirklichkeit geschehen ist. Allein da die Arbeit, wie gesagt, schon längere Zeit ziemlich druckfertig dalag, und sich gerade in letzter Zeit die Literatur der Werttheorie zu häufen beginnt, so habe ich mich entschlossen, dies jetzt zu tun. Ich hoffe, daß die Schrift auch in dieser kürzeren Form ihren Zweck erfüllen wird.

Leipzig, im August 1907.

**Der Verfasser.**

# Inhalt.

	Seite
Einleitung . . . . .	1
<b>I. Begriffsbestimmung des Wertes und Preises.</b> . . . . .	<b>7</b>
<b>II. Die Dogmengeschichte der Wert- und Preistheorie.</b>	
1. Die Theorie des Wertes.	
a) Die altbritisch-deutsche Werttheorie . . . . .	24
b) Die neubritisch-österreichische Werttheorie . . . . .	77
2. Die Theorie des Preises.	
a) Die altbritisch-deutsche Preistheorie . . . . .	107
b) Die neubritisch-österreichische Preistheorie . . . . .	134
<b>III. Kritik der Wert- und Preistheorien.</b>	
1. Die Theorie des Wertes.	
a) Die altbritisch-deutsche Werttheorie . . . . .	145
b) Die neubritisch-österreichische Werttheorie . . . . .	159
2. Die Theorie des Preises.	
a) Die altbritisch-deutsche Preistheorie . . . . .	166
b) Die neubritisch-österreichische Preistheorie . . . . .	173
<b>IV. Wert und Preis der Güter.</b>	
a) Der objektive Wert . . . . .	179
b) Der objektive Tauschwert . . . . .	197
c) Der Preis . . . . .	199
<b>V. Schluß</b> . . . . .	<b>202</b>

# Einleitung.

---

Unsere heutige Kultur ist das Ergebnis eines langen, vieltausendjährigen Kampfes der Menschen wider die Natur. Er zerfällt in drei Hauptabschnitte.

Der erste Teil wird ausgefüllt durch den Kampf ums Dasein. In seinen ersten Phasen besteht dieser in einem krampfhaften Ringen des Menschen um seine Existenz. Alle Dinge, von denen er glaubt, daß sie seinen Hunger und Durst stillen, ihn vor wilden Tieren und den Unbilden der Witterung schützen, zieht er zur Befriedigung seiner Bedürfnisse heran, ohne zunächst einen Unterschied zwischen seinen verschiedenen Bedürfnissen einerseits, und zwischen den verschiedenen Gütern anderseits zu machen, denn der Naturmensch kennt anfänglich weder die Stärke seiner Bedürfnisse, noch die Fähigkeit der Güter, diese zu befriedigen. Am frühesten — wenn sich nämlich einmal gänzlicher Mangel an den Gütern, welche zur Befriedigung eines Bedürfnisses dienen, einstellt — lernt der Mensch das Rangverhältnis seiner Bedürfnisse kennen. Verhältnismäßig erst spät aber wird er den Grad der Fähigkeit der verschiedenen Güter, ein gegebenes Bedürfnis zu befriedigen, kennen gelernt haben. Indem sich im Menschen diese Erkenntnis Bahn bricht und er aus der Unzahl der vorhandenen Güter immer besser die Güter herausfindet, welche seine verschiedenen Bedürfnisse am besten befriedigen, wird er schließlich so reichlich mit Gütern versorgt, daß bei dem anfänglich nur niedrigen Stande seiner Bedürfnisse der Kampf ums Dasein sein Ende erreichen muß.

Der Mensch fühlt sich jetzt freier und unabhängiger von der Natur. Mit Spiel und Tanz verbringt er seine Zeit<sup>1</sup>.

Der zweite Teil des Kulturkampfes der Menschen beginnt in dem Augenblick, in dem sie zu wirtschaften anfangen. Dieser Moment pflegt in der Regel dann einzutreten, wenn aus irgendwelchen Gründen Zahl und Umfang ihrer Bedürfnisse sich plötzlich vergrößern. Wollen die Menschen auch jetzt noch alle ihre Bedürfnisse voll befriedigen, so genügt es nicht mehr, daß sie die Intensität ihrer Bedürfnisgattungen einerseits und den Nützlichkeitsgrad der verschiedenen Güter anderseits genau erkannt haben, es ist vor allem erforderlich, daß sie verstehen, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgütern ökonomisch, d. h. haushälterisch umzugehen. Sie werden versuchen, mit Hilfe der letzteren möglichst viel von den Gütern herzustellen, die zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse direkt dienen. Dies führt die Menschen dazu, die Güter fortan auf Produktionsumwegen zu erzeugen, d. h. das Kapital zur Güterproduktion heranzuziehen.

Hat nun das Wachsen sowohl der Zahl als des Umfanges der Bedürfnisse einen derartigen Grad erreicht, daß selbst bei vorsichtigster Handhabung der verschiedenen, den Menschen jeweilig zur Verfügung stehenden Produktivgüter eine volle Befriedigung ihrer Bedürfnisse nicht mehr möglich ist, so erlangen die Güter, welche den Menschen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse direkt dienen, einen wirtschaftlichen Wert.

Dieser Umstand veranlaßt die Menschen, noch sparsamer als bisher mit den Hilfsmitteln ihrer Produktion umzugehen und vor allem in immer stärkerem Grade das Kapital zur Güterproduktion zu verwenden.

Dieser zweite Teil des Kampfes der Menschen wider die Natur fällt in die Zeit der isolierten Hauswirtschaft. Er spielt sich innerhalb der einzelnen Wirtschaften ab und wird von den Wirtschaftssubjekten, welche ihnen vorstehen, geführt.

---

<sup>1</sup> Vergl. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, Tübingen 1898 p. 32—34.

Charakteristisch für diese Periode ist, daß trotz aller Bemühungen der Menschen, den Produktionsaufwand zu verringern, es ihnen infolge des fortwährenden Steigens ihrer Bedürfnisse nicht mehr gelingt, sich so reichlich mit Gütern zu versorgen, daß der einmal entstandene wirtschaftliche Wert verschwindet. Charakteristisch ist ferner noch für diese Periode, daß das Maß, in welchem die Menschen ihre Bedürfnisse zu befriedigen vermögen, nicht mehr ausschließlich von der Menge der Güter, die ihnen zur Verfügung steht, sondern auch von der Art ihrer Verwendung abhängt. Je rationeller die Menschen die Güter, die in ihrer Zahl nicht beliebig, resp. nicht ohne Aufwand beliebig vermehrbar sind, und deren Bedarf durch die vorhandene Menge nicht gedeckt werden kann, verwenden, um so besser werden sie unter sonst gleichen Verhältnissen ihre jeweiligen Bedürfnisse zu befriedigen vermögen. Nicht mehr die Größe des den Menschen zur Verfügung stehenden Grund und Bodens, ihres Kapitals und ihrer Arbeitskraft ist es jetzt also allein, welche ihren Wohlstand bedingt, es kommt vor allem die richtige Leitung der ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter hierbei in Betracht. Die Erkenntnis, wie sich in nächster und fernerer Zukunft die Bedürfnisse gestalten werden, wie groß die Menge von Produktivgütern in Gegenwart ist und in Zukunft sein wird, kurzum die Erkenntnis aller der Momente, welche für die gegenwärtige und künftige Bewertung der Güter von Einfluß sind, wird jetzt für die einzelnen Wirtschaftssubjekte von großer Wichtigkeit. Denn nur nach Ermittlung des Gebrauchswertes der Güter in Gegenwart und Zukunft können die letzteren die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter in ihre besten Verwendungen einleiten und die größtmögliche Lebenswohlfahrt erreichen.

Aus diesem Grunde erlangt die Frage nach dem Wert der Güter fortan eine immer größere Bedeutung. Sie ist zunächst, wie wir eben erwähnt, eine Frage nach dem Gebrauchswert der Güter, d. h. nach der Bedeutung, welche den Gütern resp. Güterquantitäten von dem Wirtschafts-

1\*



subjekt im Falle ihrer Verwendung in der eigenen Wirtschaft beigelegt wird.

In dem Augenblick, in welchem ein Steigen des Bedürfnisstandes durch bessere Leitung und Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Produktivgüter und im Zusammenhang hiermit eine Hebung der Lebenswohlfahrt nicht mehr möglich erscheint, ist die zweite Etappe im Kampfe der Menschheit wider die Natur erreicht.

Indem die Menschen aus dem eben angeführten Grunde sich gezwungen sehen, von der isolierten Hauswirtschaft zur Verkehrswirtschaft überzugehen, beginnen sie in das dritte Stadium ihres Kulturkampfes einzutreten.

Die Frage nach dem Wert der Güter bildet in dieser Zeit den Angelpunkt alles wirtschaftlichen Lebens. Vor allem beginnen die einzelnen Wirtschaftssubjekte jetzt auf den Tauschwert der Güter ihr Augenmerk zu richten. In der Verkehrswirtschaft, in welcher man früher oder später als allgemeines Tauschmittel das Geld einführt, wird die überwiegende Mehrzahl der Güter für den Markt erzeugt. Aus diesem Grunde hängt in der Verkehrswirtschaft für die einzelnen Wirtschaftssubjekte der Grad, in welchem sie ihre Bedürfnisse zu befriedigen vermögen, zunächst wesentlich davon ab, ob sie die ihnen zur Verfügung stehenden seltenen Produktivgüter, bestehend in Grund und Boden, Kapital und Arbeitskraft, so verwenden, daß sie beim Verkauf der letzteren, in welcher Form er auch immer erfolge, den größtmöglichen Nutzen ziehen, d. h. die größtmögliche Geldsumme aus ihnen herauschlagen.

Erst in zweiter Linie kommt es in der Verkehrswirtschaft für die einzelnen Wirtschaftssubjekte darauf an, den Gebrauchswert zu ermitteln. Sie müssen den Gelderlös aus dem Verkauf ihrer Produktivgüter so verwenden, daß die Güter, welche sie für ihr Geld eintauschen, unter allen auf den Markt gebrachten Gütern den relativ höchsten Wert für sie haben.

Die verschiedenen Besitzer von Produktivgütern werden die einzelnen Teilquantitäten derselben immer weniger nützlich

verwenden können, denn mit zunehmender Menge pflegt der Tauschwert der von ihnen auf den Markt gebrachten Güter zu fallen, der Aufwand dagegen, welcher zur Erzeugung einer bestimmten Güterquantität erforderlich ist, zu steigen. Trotzdem werden sie aber alle reussieren, wenn nur sämtliche Verwendungen rationell, d. h. unter allen möglichen Verwendungen der Produktivgüter die relativ vorteilhaftesten darstellen. Sind nützlichere Verwendungen übergangen worden, so werden diejenigen, welche unter den ungünstigsten Bedingungen produzieren, Verluste erleiden, während den unter den günstigsten Bedingungen arbeitenden ein größerer als der erwartete Anteil aus dem nationalen Produktionsertrag zufällt. Gelingt es den ersteren nicht bald ihre Produktivgüter rationell zu verwenden, so werden die letzteren — die wirtschaftlich tüchtigeren Elemente — den Zuwachs an Produktivgütern, der aus ihrer ökonomischen Überlegenheit resultiert, in die vakanten nützlicheren Verwendungen einleiten und so schließlich den Untergang der ersteren herbeiführen.

Auch wenn die einzelnen Wirtschaftssubjekte noch so reichlich mit Produktivgütern versorgt sind, so müssen sie unter unserem heutigen, auf Verkehr und Arbeitsteilung beruhenden Wirtschaftssystem auf die Dauer dennoch zugrunde gehen, wenn sie nicht die Kunst erlernen, die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter auf die jeweilig vorteilhafteste Weise zu verwenden.

Es ist somit eine Existenzfrage zu erkennen, bei welcher Verwendungsart die Produktivgüter den jeweilig höchsten Tauschwert resp. Preis erlangen. Nur diejenigen werden heute in dem großen Konkurrenzkampf reussieren, welche aus dem ihnen zur Verfügung stehenden Vorrat an Produktivgütern die größtmögliche Tauschkraft herauszuwirtschaften vermögen.

Bei der hohen wirtschaftlichen Bedeutung der richtigen Erkenntnis des Wertes muß es für jeden wirtschaftenden Menschen von Interesse sein, einmal auf die etwas kompli-

zierte Frage nach dem Wert und Preis der Güter einzugehen <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> „Die Lehre vom Wert ist für die nationalökonomische Wissenschaft von fundamentaler Bedeutung“ (K n i e s). „Die Werttheorie steht im Mittelpunkt der gesamten Doktrin“ (v. B ö h m - B a w e r k), sie ist „of essential importance in all inquiries in political economy“ (M a c C u l l o c h).

---

## I.

# Begriffsbestimmung des Wertes und Preises.

Nach dem heutigen Stande der Wissenschaft hat man zwei Hauptarten des Wertes zu unterscheiden:

1. den subjektiven Wert,
2. den objektiven Wert.

Unter dem subjektiven Wert versteht man die Bedeutung, die der wirtschaftende Mensch einem Gute in bezug auf die Förderung seiner Lebenswohlfahrt beilegt<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Anfänglich unterschied man Gebrauchs- und Tauschwert. Diese Einteilung findet sich im Keime schon bei Aristoteles (Polit. I, 9). Die häusliche Verwendung (*οἰκεῖα χρῆσις*), der Gebrauch, wird hier dem Vertauschen gegenüber gestellt. Vor allem seit Adam Smith teilte man den Wert in Gebrauchs- und Tauschwert ein. Der Gebrauchswert (value in use) — die Nützlichkeit — ist die Fähigkeit eines Gutes, bei der Befriedigung von Bedürfnissen dienlich zu sein. Der Tauschwert (value in exchange) — die Tauschkraft — dagegen ist die Fähigkeit eines Gutes, im Tausche Güter zu holen. The word value, it is to be observed, has two different meanings and sometimes expresses the utility of some particular object and sometimes the power of purchasing other goods, which the possession of that object conveys. The one may be called „value in use“, the other „value in exchange“. Vergl. Adam Smith, *Wealth of Nations* (1776), Edinburgh 1817, Bd. I. p. 42.

Rau unterscheidet den abstrakten und konkreten Wert. Der abstrakte Wert (Gattungswert) ist „die Fähigkeit einer gewissen Art von Gütern, menschliche Zwecke zu fördern, d. h. Nutzen oder Vergnügen hervorzubringen“. Der konkrete Wert (Quantitätswert) ist „der Wert, den ein einzelnes bestimmtes Quantum eines Gutes für ein gewisses Subjekt mit Rücksicht auf seinen individuellen Bedarf und

Eine solche Bedeutung pflegen die Menschen nur den wirtschaftlichen Gütern beizulegen, d. h. Gütern, die nicht nur nützlich, sondern auch selten sind. Die betreffenden

Besitzstand hat“. Vergl. Rau, Lehrbuch der politischen Ökonomie. Heidelberg 1841, I. Bd. p. 62.

Die Unterscheidung von subjektivem und objektivem Wert finden wir zuerst bei Neumann. Den verschiedenen Wertbegriffen ist gemeinsam die Beziehung zur Beurteilung der Tauglichkeit eines Dinges, menschlichen Zwecken, Bedürfnissen usw. zu entsprechen. Unter subjektivem Wert versteht man dann ein derartiges Verhältnis von Dingen bestimmten Personen gegenüber, unter objektivem Wert dagegen die Tauglichkeit eines Gutes zur Erreichung einzelner bestimmter Zwecke (z. B. des Tausches, des Ertragerzielens, des Ernährens usw.). Vergl. Neumann, Beiträge zur Revision der Grundbegriffe der Volkswirtschaftslehre. Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, 28. Bd. Tübingen 1872, p. 278 ff.

Die Einteilung des Wertes in subjektiven und objektiven Wert wurde dann von den Vertretern der sogenannten neubritisch-österreichischen Wertheorie angenommen, welche auf dem subjektiven Wert aufgebaut ist.

Nach v. Böhm-Bawerk versteht man unter Wert im subjektiven Sinne „die Bedeutung, die ein Gut oder Güterkomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjekts besitzt“. Oder genauer: „diejenige Bedeutung, die ein Gut oder Güterkomplex als anerkannte Bedingung eines sonst zu entbehrenden Nutzens für die Wohlfahrtszwecke eines Subjektes erlangt“. „Wert im objektiven Sinne ist die Kraft oder Tüchtigkeit eines Gutes zur Herbeiführung irgendeines objektiven Erfolges.“ Vergl. v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins. Innsbruck 1889, Bd. II., p. 137—143.

Nach Neumann ist Wert im subjektiven Sinne „die Bedeutung für das Interesse bestimmter Personen, welche der Verfügungsgewalt über ein Ding beigelegt wird“. Es kommen hierbei nicht Interessen am bezüglichen Dinge an sich, sondern Interessen am Besitz und Erwerb der bezüglichen Dinge in Betracht.

Der subjektive Wert ist entweder Affektionswert (subjektiver Wert im weiteren Sinne) oder Vermögenswert (subjektiver Wert im engeren Sinne).

Unter dem Affektionswert versteht Neumann „die Bedeutung für das Interesse bestimmter Personen, welche dem Eigentum, Besitz oder Erwerb eines Dinges beigelegt wird“.

Es sind für seine Größe die besonderen Verhältnisse und die in zufälligen Eigenschaften der Sache gegründete besondere Vorliebe der betreffenden Personen maßgebend.

Güter müssen dem in Frage stehenden Wirtschaftssubjekte in einer solchen Menge zur Verfügung stehen, daß der Bedarf durch sie nicht gedeckt werden kann. Sie müssen sich durch menschlichen Willen entweder überhaupt nicht oder doch nur durch einen mehr oder minder großen Aufwand vermehren lassen

Es gibt verschiedene Arten des subjektiven Wertes, und zwar so viele als es Verwendungsarten der Güter für die einzelnen Menschen gibt.

Vor allem müssen wir drei Hauptarten des subjektiven Wertes unterscheiden.

Je nachdem, ob man ein Gut, das man besitzt, direkt

---

Der Vermögenswert dagegen ist „die Bedeutung für die Vermögensinteressen bestimmter Personen, welche der Verfügungsgewalt über ein Ding beigelegt wird“. Vergl. Neumann, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Tübingen 1889, p. 167—180.

Nach Wolf ist der Wert subjektiv-objektiver Natur. Er ist „jene Stellung eines Objektes gegenüber der Gesamtpersönlichkeit des Menschen, welche gegeben ist durch die auf Glauben an die Eignung des Objektes, wirtschaftlichen Begehungen zu dienen, gegründete Anerkennung des Objektes“ oder „jene Stellung eines Objektes gegenüber dem Einzelnen, welche gegeben ist durch Reflexion auf das Objekt als eines, welches geeignet sei, wirtschaftlichen Begehungen, in deren Befriedigung ein Zweck gesehen wird, zu dienen“.

Dies ist der ursprüngliche (wirtschaftliche) Wert. Er bezeichnet ihn auch als allgemeinen oder selbständigen Wert im Gegensatz zu dem speziellen oder abhängigen Wert. Der erstere wird konstatiert in bezug auf die Tatsache, der zweite in bezug auf den Umfang der Begehrung.

Die Größe des selbständigen Wertes hängt ab von „der Intensität der zu befriedigenden wirtschaftlichen Begehrung, der Bedeutung, welche deren Befriedigung beigelegt wird und der Energie, mit welcher das Objekt nach dem Stande des seiner Brauchlichkeit entgegengebrachten Verständnisses der Begehrung entgegenkommt“.

Der abhängige Wert basiert auf dem selbständigen Wert. Für seine Größe ist außer den drei obengenannten Momenten noch maßgebend: „Das Verhältnis der Quantität des Objektes gegenüber dem Maß der Befriedigung suchenden Begehungen“. Er bezieht sich immer nur auf Einheiten des Wertobjektes. Vergl. Julius Wolf, Zur Lehre vom Wert, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, 42. Bd. Tübingen 1886, p. 433—455.

für seinen persönlichen Bedarf gebraucht, es zu produktiven Zwecken benutzt oder als Mittel, um andere Güter dafür einzutauschen, verwendet, sprechen wir von subjektivem Gebrauchswert, Ertrags- oder Tauschwert.

Man kann diese drei Arten des subjektiven Wertes in folgender Weise definieren:

1. Der subjektive Gebrauchswert ist die Bedeutung, die ich einem Gute in bezug auf die Förderung meiner Lebenswohlfaht beilege, insofern ich es für meinen persönlichen Bedarf verwende.

2. Der subjektive Ertragswert ist die Bedeutung, welche ich einem Gute in Hinsicht auf seine Fähigkeit beilege, bei Verwendung zu produktiven Zwecken mir einen Ertrag abzuwerfen.

3. Der subjektive Tauschwert ist die Bedeutung, die ich einem Gute hinsichtlich seiner Fähigkeit beilege, andere Güter gegen es einzutauschen<sup>1</sup>.

Der bedeutendste von diesen drei Arten des subjektiven Wertes erscheint auf den ersten Blick der Gebrauchswert, weil

---

<sup>1</sup> Neumann bezeichnet diesen Wert als Gebrauchstauschwert. Es liegt ihm nicht das allgemeine Austauschverhältnis der Güter, sondern mehr ein spezielles Austauschverhältnis zugrunde, wie es sich bildet aus den verschiedenen Wertschätzungen desjenigen, der das Gut vertauschen will und derjenigen, die es eintauschen wollen. Es ist hierbei „an ein Verhältnis bestimmter Personen zu Objekten zu denken, die getauscht werden oder werden sollen. Er bezieht sich nicht „auf Personen überhaupt“, sondern nur „direkt auf gewisse Personen“. Vergl. Neumann, Grundlagen, p 155 u. 157.

Ausnahmsweise spricht man auch vom subjektiven Kostenwert. Wir verstehen darunter den Aufwand an Arbeit, Kapital, Enthaltbarkeit des Kapitalisten und Bestandteilen des Grund und Bodens. Im Werte der produzierten Güter, mögen sie nun für den Gebrauch, die weitere Produktion oder den Tausch bestimmt sein, müssen dem betreffenden Wirt die sämtlichen Kosten ersetzt werden und ihm außerdem noch ein Gewinn verbleiben, da er, wenn letzteres nicht der Fall wäre, keine Veranlassung hätte, die Produktion der betreffenden Güter vorzunehmen. Ob er Gebrauchs-, Ertrags- oder Tauschgüter erzeugt, wird ganz von den Kosten, die die Produktion erfordert und dem Nutzen, den sie in Form der drei ersteren zu stiften vermögen, abhängen. Je geringer die Kosten sind und je größer der Nutzen ist, um so eher werden die betreffenden Güter produziert.

alle Güter vor allem dem Zweck dienen, unser physisches und psychisches Wohl zu fördern<sup>1</sup>. Im Grunde genommen ist jede Verwendung eines Gutes ein Gebrauch. Auch wenn wir ein Gut benutzen, um einen Ertrag von ihm zu erzielen oder um ein anderes gegen dasselbe einzutauschen, gebrauchen wir es für unsere Zwecke. Wir verwenden einen Teil der uns zur Verfügung stehenden Güter zu produktiven Zwecken oder tauschen ihn gegen andere Güter aus, um die Zahl der uns zur Verfügung stehenden Gebrauchsgüter zu vermehren. Wir bemessen daher die Größe des Ertrags- und Tauschwertes nach der Größe des Gebrauchswertes der produzierten resp. der eingetauschten Güter.

Wenn wir sagten, daß aller subjektiver Wert eigentlich Gebrauchswert sei, so kann man aber auch mit demselben Recht behaupten, daß aller Wert im letzten Grunde Ertragswert sei. Wir gebrauchen die Güter sowohl für die Produktion als auch für unsere persönlichen Bedürfnisse, um einen Ertrag zu erzielen. Der Aufwand bei Konsumtion der Güter muß immer kleiner sein, als der Nutzen, der uns aus diesem Aufwand entspringt. Auch die eingetauschten Güter verwenden wir immer so, daß sie uns einen Nutzen oder Ertrag bringen, sei es bei Verwendung zu eigner Konsumtion oder zu gewerblichen Zwecken<sup>2</sup>. Wir können also die Größe des subjektiven Gebrauchs- und Tauschwertes auch nach der Größe des subjektiven Ertragswertes bemessen.

Wie bestimmt sich nun die Größe des subjektiven Wertes?

Jedes Wirtschaftssubjekt teilt die ihm zur Verfügung stehenden verschiedenen Güterquantitäten in Teilquantitäten ein. Den einzelnen Teilquantitäten pflegt es

---

<sup>1</sup> Die Kapitalgüter haben auch subjektiven Wert: Sie erhöhen vor allem das psychische Wohl des Subjekts.

<sup>2</sup> Unter Güter versteht man „alle materiellen und geistigen Objekte, deren Benutzung das Wohlbefinden der benutzenden Personen zu erhöhen imstande ist. Die von einer bestimmten Benutzung eines Gutes abhängige Erhöhung des Wohlbefindens nennen wir den Nutzen der betreffenden Benutzung“. Vergl. Voigt, Der ökonomische Wert der Güter, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, Tübingen 1892, p. 202.



eine immer geringere Bedeutung beizulegen. Die Größe des subjektiven Wertes bestimmt sich nun nach der Bedeutung, welche der einzelne Wirt der letzten Teilquantität seines Vorrates an den betreffenden Gütern beilegt. Je nach den Bedürfnissen, Neigungen und Liebhabereien wird er bei den einzelnen Wirten bei gleich reichlicher Güterversorgung sehr verschieden groß sein.

Man könnte denken, daß sich die Größe des subjektiven Wertes nach dem Durchschnittsnutzen, welchen die betreffende Güterart dem Individuum stiftet, bemessen müßte, indem man aus den verschiedenen Wertschätzungen, welche bezüglich dieser Güterart bestehen, das arithmetische Mittel zieht. Allein wir schätzen die Güter nicht, um ihren wirklichen Wert festzustellen, sondern um unsere Bedürfnisse zu befriedigen, d. h. um ihren wirtschaftlichen Wert zu bestimmen. Wären alle unsere Bedürfnisse befriedigt, so würden wir überhaupt die Güter nicht schätzen und ökonomisch bewerten.

Wir schätzen ein Gut nur insofern, als noch dringende Bedürfnisse, welche bezüglich Güter derselben Art bestehen, nicht befriedigt sind. Daher schätzen wir den Wert eines Gutes auch nur nach dem Nutzen, der uns im Falle des Verlustes eines Exemplars der betreffenden Art entgehen würde, d. h. nach dem kleinsten Nutzen<sup>1</sup>. Solange die Befriedigung

---

<sup>1</sup> Diesen Nutzen bezeichnet man als Grenznutzen, welchen Namen zuerst v. Wieser eingeführt hat. Er ist der geringste Nutzen, zu dem ein Gut, bei gegebener Sachlage, in Hinsicht auf Bedarf und Vorrat rationellerweise noch verwendet werden darf. Vergl. v. Wieser, Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien 1884, p. 126 ff. und 146 ff.

v. Böhm-Bawerk sagt: „Der Wert eines Gutes bestimmt sich nach der Größe seines Grenznutzens resp. nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtbestand von Gütern solcher Art bedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist“. Es ist mit anderen Worten für seinen Wert „der kleinste Nutzen maßgebend, zu dessen Herbeiführung es oder seinesgleichen in der konkreten wirtschaftlichen Sachlage rationellerweise noch verwendet werden durfte“. Vergl. v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, II. Teil, p. 157 u. 158.

der dringenderen Bedürfnisse durch den vorhandenen Vorrat gesichert ist, erscheinen die höheren Gebrauchswertschätzungen gewissermaßen in einem latenten Zustand.

Die Bewertung der Güter trägt also keinen generellen, sondern einen eminent individuellen Charakter, sowohl bezüglich der Personen als auch bezüglich der Güter selbst.

Die Größe des subjektiven Wertes hängt ab von dem Verhältnis des Quantum der einem Wirtschaftssubjekt zur Verfügung stehenden Güter zu der Menge und der Intensität der Bedürfnisse, die sie befriedigen, und dem Grade, in welchem sie diese befriedigen. Je größer die zur Verfügung stehende Menge der Güter ist und je kleiner die Zahl und die Intensität der zu befriedigenden Bedürfnisse und die Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit der betreffenden Güter ist, um so niedriger ist der subjektive Wert. Die Güter haben einen subjektiven Wert nur bis zur Grenze des Bedarfs des betreffenden Subjektes.

Wenn nicht neue Verwendungen gefunden werden können, sind sie überhaupt wertlos für das letztere. Dieser Fall wird freilich praktisch selbst bei den überreichlich mit Gütern versorgten Individuen nicht eintreten, es müßte andernfalls alles Lebensinteresse aufhören. Es entstehen, vor allem solange die Güterversorgung der einzelnen Wirtschaftssubjekte im allgemeinen eine zu unvollkommene ist, immer wieder neue Bedürfnisse, wenn auch naturgemäß in diesem Falle die altruistischen stärker zunehmen als die egoistischen.

Der objektive Wert ist die allgemein anerkannte Fähigkeit eines Gutes, irgend einen äußeren Erfolg herbeizuführen<sup>1</sup>.

Wir unterscheiden einen objektiven Wert im weiteren und engeren Sinne.

.....

<sup>1</sup> Nach Rodbertus gibt es nur eine Art Wert — den Gebrauchswert. Dieser ist entweder individueller oder sozialer Gebrauchswert. „Der erstere besteht dem Individuum und seinen Bedürfnissen gegenüber ohne alle Berücksichtigung einer sozialen Organisation. Der

Unter dem objektiven Wert im weiteren Sinne verstehen wir die anerkannte Fähigkeit eines Gutes, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen. Unter dem objektiven Wert im engeren Sinne dagegen verstehen wir die anerkannte Fähigkeit eines Gutes, den Menschen einen Nutzen zu stiften.

Der objektive Wert im weiteren Sinne ist kein Wert im wirtschaftlichen, sondern nur im technischen Sinne. Von den Vertretern der klassischen Nationalökonomie wurde diese Art Wert als Gebrauchswert bezeichnet<sup>1</sup>.

---

zweite ist der Gebrauchswert, den ein aus vielen individuellen Organismen bestehender sozialer Organismus hat.“ Vergl. Einiges von und über Rodbertus-Jagetzow, mitgeteilt von Adolph Wagner. Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft. 34. Jahrg. Tübingen 1878, p. 223.

Nach Adolph Wagner versteht man unter Wert im subjektiven Sinne „die Bedeutung, welche vom Menschen dem Gute wegen dieser seiner Nützlichkeit beigelegt wird. Der Wert ist keine Eigenschaft der Dinge an sich, wenn es auch objektiv die Nützlichkeit eines Dinges zur Voraussetzung hat, sondern er ist eine Eigenschaft des Gutes, welche dasselbe dadurch erhält, daß der Mensch es in bewußte Beziehung zu seiner bedürftigen Natur setzt“.

Werte im objektiven Sinne sind dann die werthabenden Güter selbst.

Aller Wert ist Gebrauchswert, der entweder individueller oder sozialer Gebrauchswert ist. (Rodbertus.)

Der Gebrauchswert ist der „Wert eines Gutes, betrachtet für den Zweck der Bedürfnisbefriedigung mit ihm, dem Gute, wegen der spezifischen Nützlichkeit des Gutes und wegen des Bedarfes, welcher auf Güter dieser Art, daher aus Gründen der allgemein menschlichen, wie eventuell der individuell persönlichen Bedürftigkeit und Lage und der daraus hervorgehenden Bedürfnisempfindung gerichtet ist“. Vergl. Wagner; Grundlagen der politischen Ökonomie, Leipzig 1892, I. Teil, p. 331.

<sup>1</sup> Rau bezeichnet diesen Wert als abstrakten Wert oder Gattungswert. Er ist, wie wir oben sahen, die Fähigkeit einer gewissen Art von Gütern, menschliche Zwecke zu fördern, d. h. Nutzen oder Vergnügen hervorzubringen. Vergl. Rau, Lehrbuch der politischen Ökonomie. Heidelberg 1841, I. Bd., p. 62.

Nach Wagner ist der Gattungswert „der Gebrauchswert der Güterarten für menschliche Bedürfnisbefriedigung im allgemeinen nach der Erfahrung und nach Maßgabe der im ganzen in einem Bevölkerungskreise bestehenden Bedürfnisse, Befriedigungsarten und Befriedigungssitten geschätzt“. Ibidem, p. 335.

Die Menschen teilen ihre Bedürfnisse je nach der Größe ihrer Intensität in verschiedene Gattungen ein. Ebenso teilen sie die Güter in Gattungen ein, je nach der Art des Bedürfnisses, welches sie befriedigen. Sie schreiben Gütern, welche ein sehr intensives Bedürfnis befriedigen, einen hohen Wert, solchen dagegen, welche zur Befriedigung eines wenig dringenden Bedürfnisses dienen, einen geringen Wert zu. Wir legen z. B. der Luft, dem Wasser und den Nahrungsmitteln, den höchsten Wert bei, da kein Mensch ohne sie existieren kann. Dies sind alles Güter, welche ohne Unterschied für die Menschen im höchsten Grade wertvoll sind. Wir sagen, diese Güter haben „Wert“ und meinen damit, daß sie infolge ihrer physikalischen Eigenschaften eine Kraft besitzen, deren wir unbedingt bedürfen, wenn wir uns am Leben erhalten wollen.

Wir machen ferner innerhalb der einzelnen Gütergattungen einen Unterschied zwischen den einzelnen Spezies von Gütern. Wir sprechen so bezüglich der Nahrungsmittel von dem Nährwert des Fleisches, der Brotfrüchte, der Gemüsearten, bezüglich der Heizmittel von dem Heizwert der Kohlen, des Holzes usw. In diesem Falle ersetzen wir oft das Wort „Wert“ durch „Kraft“ und sprechen von Nähr- und Heizkraft.

Alle diese Werte sind jedoch, wie schon hervorgehoben, nur solche im technischen Sinne und kommen als wirtschaftliche Werte nicht in Betracht, da wir es hierbei nicht mit einem ökonomischen, sondern mit einem rein technischen Vorgang zu tun haben. Der Wert in diesem Sinne spielt nur in der vorwirtschaftlichen Periode als einziges „Wertphänomen“ eine Rolle.

Unter dem objektiven Wert im engeren Sinne verstehen wir den allgemeinen wirtschaftlichen Wert der Güter. Damit wirtschaftlicher Wert entsteht, muß, wie wir oben schon erwähnten, zu dem Moment der Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit der Güter das Moment der Seltenheit hinzukommen. Die Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit ist nur eine Voraussetzung zur Entstehung von wirtschaftlichem Wert. Wir gehen mit Gütern, welche uns in überreicher Fülle zur Verfügung stehen, nicht

ökonomisch um: Es liegt uns an dem Verlust von mehr oder minder großen Teilquantitäten derselben nichts. Erst wenn die betreffenden Güter selten werden, d. h. wenn unser Begehren nach ihnen durch die jeweilig vorhandene Menge nicht gedeckt werden kann, erhalten derartige Güter Wert im wirtschaftlichen Sinne. Wir suchen in diesem Falle uns ihren Besitz zu sichern, da von dem Besitz einer Teilquantität die Befriedigung eines mehr oder minder großen Bedürfnisses abhängt.

Der objektive Wert im engeren Sinne oder wirtschaftliche Wert schlechthin ist entweder: objektiver Gebrauchs-, Ertrags- oder Tauschwert<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Eine andere Einteilung des objektiven Wertes finden wir bei Neumann. Er unterscheidet:

1. Vermögenswert,
2. Kauf- oder Tauschwert,
3. Ertragswert.

Unter dem Vermögenswert hat man „die Bedeutung zu verstehen, welche der Verfügungsgewalt über ein Ding mit Bezug auf die Vermögensinteressen solcher Personen im allgemeinen beigelegt wird, die eine Gewalt dieser Art jeweilig haben oder erwerben möchten“. Nach Neumann können z. B. die bei Übergabe eines Gutes vorhandenen Vorräte an landwirtschaftlichen Produktionsmitteln, wie Heu, Stroh und andere Futtermittel, nur nach ihrem Vermögenswert geschätzt werden. Denn die betreffenden Dinge werden weder verkauft noch geben sie selbst einen Ertrag.

Dasselbe gilt von dem in Ablösungssachen zu bestimmenden Wert von bisher zu leistenden Diensten, Renten oder anderen Reallasten und dem Wert von Fruchtbeschädigungen oder Nutzungsschmälerungen in Pachtprozessen.

Der Kauf- oder Tauschwert ist „die Bedeutung, welche der Verfügungsgewalt über ein Ding mit Bezug auf den Zweck des Kaufens oder Eintauschens anderer Dinge beigelegt wird“.

Wir schätzen nach dem Tauschwert z. B. Handelswaren, die nur dem Absatz oder dem eigenen Gebrauch des Inhabers dienen, und ferner in allen solchen Fällen, in denen Sachen nicht dauernd besessen, sondern in mehr oder minder kurzer Zeit veräußert werden sollen.

Der Ertragswert ist „die Bedeutung, welche der Verfügungsgewalt über ein Ding mit Bezug auf den Zweck des Erzielens von Erträgen beigelegt wird.“ Während eine Schätzung nach dem Kaufwerte mehr

Unter objektivem Gebrauchswert verstehen wir die anerkannte Fähigkeit eines Gutes, der Lebenswohlfahrt der Menschen förderlich zu sein<sup>1</sup>.

Unter objektivem Ertragswert versteht man die Fähigkeit eines Gutes, bei produktiver Verwendung einen Ertrag zu liefern.

Unter objektivem Tauschwert ist die Fähigkeit eines Gutes zu verstehen, im Tauschverkehr andere Güter gegen sich selbst eintauschen zu können.

Wenn man den Wert nicht in Hinsicht auf seine Verwendung, sondern auf seine Entstehung betrachtet, so ist aller Wert Seltenheitswert. Die Seltenheit ist das charakteristische Merkmal für die Entstehung alles wirtschaftlichen Wertes.

den jeweiligen Verhältnissen Rechnung trägt, verbürgt eine Veranschlagung nach dem Ertrage mehr solche Resultate, die sich auch in Zukunft bewähren.

Wir schätzen z. B. eine mit jungem Holz bestandene Waldfläche nach ihrem Ertragswerte, da Kaufpreise für Grundstücke mit einigermaßen ähnlichen Verhältnissen in der Regel nicht vorhanden sind. Man achtet auf den Ertragswert bei Bestimmung der Grenze für die Beleihung von Grundstücken und bei Wertbestimmungen, die sich auf Grund- oder Gebäudesteuerveranlagungen oder die Verteilung solcher Nachlaßobjekte beziehen, die in der Hand des Erben voraussichtlich lange Zeit bleiben werden. Vergl. Neumann, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre p. 195—199.

<sup>1</sup> Knies unterscheidet drei Arten des Gebrauchswertes:

1. den Stoffwert,
2. den Formwert,
3. den Ortswert.

1. Der Stoffwert der Güter beruht auf den physikalischen und chemischen Eigenschaften der Körper.

2. Der Formwert besteht in der Gestaltung der Gegenstände im Verhältnis zu dem Zweck, der durch sie erreicht werden kann oder soll.

3. Der Ortswert eines Gutes ist darauf zurückzuführen, daß sich dasselbe an Orte seines Gebrauches befindet. Er ist eine örtliche Brauchbarkeit, ein Grad der Brauchbarkeit, welcher durch den Standort der Güter gegenüber den menschlichen Bedürfnissen bedingt ist.

Die Rohproduktion erzeugt vornehmlich den Stoffwert, die Industrie den Formwert und der Handel den Ortswert. Vergl. Knies, Die nationalökonomische Lehre vom Wert, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, XI. Bd., 1855, p. 468—475.

Rost, Die Wert- und Preistheorie.

2

Man denkt beim Seltenheitswert an die Seltenheit eines Gutes in Verbindung mit seiner Nützlichkeit (d. h. ihrer technischen Fähigkeit, menschlichen Wohlfahrtszwecken zu dienen). Unter Seltenheitswert verstehen wir dann die Fähigkeit eines Gutes, infolge seines seltenen Vorkommens, gewisse Tauscherfolge zu erzielen.

Der Seltenheitswert ist entweder ein absoluter oder relativer.

Vom absoluten Seltenheitswert der Güter spricht man, wenn sich die Güter durch menschliches Hinzutun überhaupt nicht vermehren lassen, wie es der Fall ist bei Bildwerken berühmter Meister, Edelsteinen usw.

Relativer Seltenheitswert der Güter liegt dagegen dann vor, wenn der uns zur Verfügung stehende Gütervorrat ebenfalls beschränkt ist, er sich aber durch Aufwendung von Arbeit und Kapital vermehren läßt. Auch in diesem Falle sind die Güter im allgemeinen nicht bis in infinitum vermehrbar, da vor allem Arbeit und Kapital seltene Güter sind. Wir können nicht jeweilig alle vermehrbaren Güter beliebig vermehren. Nicht einmal weit über ihren bisherigen Umfang können wir die Güter vermehren, sondern nur einzelne Arten. Wir müssen in diesem Falle ein Opfer zur Herstellung der betreffenden Güter bringen und sprechen dann auch vom Kostenwert der Güter.

Unter dem Kostenwert verstehen wir die den Gütern zustehende Befähigung zur Erzielung von Tauscherfolgen in Hinsicht auf die Tatsache, daß wir zu ihrer Erlangung Opfer bringen müssen. Statt von Kostenwert sprechen viele auch von Arbeitswert. Die Kosten lösen sich — so meinen Ricardo und die Vertreter der sozialistischen Werttheorie — in Arbeit auf. Das Kapital, welches bei der Produktion in die Güter eingeht, ist weiter nichts als angehäufter Arbeit. Und auch der Grund und Boden habe seinen Wert nur dadurch erhalten, daß Arbeit bei seiner Kultivierung auf denselben verwendet worden ist.

Wie bestimmt sich nun die Größe des objektiven (wirtschaftlichen) Wertes eines Gutes?

Über diese Frage gehen die Meinungen auseinander.

Die Vertreter der einen Richtung behaupten, die Größe des objektiven Wertes der Güter werde bestimmt durch die Produktionskosten der letzten Teilquantitäten einer Gütergattung, welche noch erzeugt werden müssen, um den Bedarf zu befriedigen. Unter Produktionskosten verstehen die einen den Aufwand an persönlichen und sachlichen Gütern, die anderen wiederum nur den Aufwand an persönlichen Gütern, der erforderlich ist, um in den Besitz der betreffenden Güter zu gelangen.

Nach Ansicht der Vertreter der anderen Richtung bestimmt sich die Größe des objektiven Wertes nach dem Grade der Bedeutung, welche dem letzten Stück einer gewissen Güterart in der Volkswirtschaft beigelegt wird.

Die einen lassen also die Größe des Wertes der Güter durch den gesellschaftlichen Kostenwert, die anderen dagegen durch den gesellschaftlichen Gebrauchs-(Nutz-)Wert bestimmt werden.

Gegen eine derartige Fixierung des objektiven Wertes könnte man, ähnlich wie früher gegen die des individuellen Gebrauchswertes, einwenden, daß für die Größe des Wertes nicht die letzten — höchsten — Kosten resp. der letzte — niedrigste — Nutzen maßgebend sein kann, sondern die durchschnittlichen Kosten, resp. der durchschnittliche Nutzen, daß man, um den objektiven Wert zu ermitteln, mit anderen Worten die Kosten, mit welchen die verschiedenen Wirtschaftssubjekte die einzelnen Güterquantitäten erzeugen, feststellen resp. die Gebrauchswertschätzungen, welche bezüglich der einzelnen Güterquantitäten in den verschiedenen Individualwirtschaften bestehen, eruieren und aus den verschiedenen Kosten- resp. Nutzwertschätzungen das arithmetische Mittel ziehen müßte.

Allein eine derartige Berechnung des objektiven Wertes wäre wirtschaftlich unmöglich: die Güter erlangen ihren objektiven Wert im Tauschverkehr. Sie vertauschen sich aber im Tauschverkehr nicht automatisch untereinander, je nach ihrem durchschnittlichen Kosten- resp. Nutzwert, sondern die Menschen sind es, welche den Tausch vornehmen. Diese



schätzen aber die Güter nicht nach den durchschnittlichen, sondern nach den höchsten Kosten, die dem unter den ungünstigsten Bedingungen produzierenden Verkäufer erwachsen, nicht nach dem durchschnittlichen, sondern nach dem geringsten Nutzen, welchen das letzte Stück des betreffenden Gütervorrates dem letzten Käufer stiftet. Denn es wird kein Verkäufer seine Ware billiger zu verkaufen gewillt sein, als der Verkäufer, welcher die höchsten Kosten aufzuwenden hatte, und kein Käufer mehr als der letzte Käufer für die zu erwerbende Ware zu geben gewillt sein.

Die Gesellschaft schätzt also ähnlich, wie das Individuum den Wert nach den Kosten, die sie aufwenden müßte, resp. nach dem Nutzen, der ihr entgehen würde, wenn ein Stück des Gütervorrates verloren ginge.

Der objektive Tauschwert ist in der Volkswirtschaft der bei weitem wichtigste. Die Arbeitsteilung hat es mit sich gebracht, daß die einzelnen nicht mehr wie früher, für den eigenen Bedarf, sondern für den Austausch gegen andere Güter, d. h. für den Markt produzieren. Man versteht daher heute unter Wert schlechthin den objektiven Tauschwert eines Gutes.

Aller Tauschwert basiert auf dem objektiven Gebrauchs- resp. Ertragswert. Güter, welche uns nicht einen Nutzen bei konsumtiver oder produktiver Verwendung zu bringen imstande sind, können auch keinen Tauschwert erlangen. Er ist immer um so viel niedriger wie die beiden anderen, als die Transierung der Güter Kosten verursacht.

Unter dem Begriff „objektiver Tauschwert“ faßt man zwei Wertarten zusammen:

a) Den objektiven Tauschwert im engeren Sinne oder objektiven Wert schlechthin.

b) Den objektiven Tauschwert im weiteren Sinne oder den Preis.

Unter dem objektiven Tauschwert im engeren Sinne (value in exchange) versteht man die Tauschkraft eines Gutes (power of purchase), d. h. die Fähigkeit desselben im Austausch andere Güter gegen sich selbst einzutauschen, die Bedeutung,

die das betreffende Gut im Tauschverkehr teils infolge seiner inneren Eigenschaften, teils infolge des auf dasselbe gerichteten menschlichen Willens sich zu erringen vermag<sup>1</sup>. Man bezeichnet daher vor allem den objektiven Tauschwert im engeren Sinne als den Wert schlechthin<sup>2</sup>.

Unter dem objektiven Tauschwert im weiteren Sinne versteht man den Preis, d. h. die Summe von Gütern, die man im Tauschverkehr für ein bestimmtes Gut jeweilig erhält<sup>3</sup>.

Wir denken, wenn wir von dem objektiven Tauschwert und dem Preis eines Gutes sprechen, beide Größen immer ausgedrückt in einer Summe Geldes, da das Geld heutzutage ganz allgemein als Wertmesser und Tauschmittel funktioniert.

---

<sup>1</sup> Vergl. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. N. F. 13. Bd. Jena 1886. p. 478. Die Begriffe Preis und Tauschwert sind nach v. Böhm-Bawerk keineswegs identisch. Der Tauschwert ist die Fähigkeit eines Gutes, im Austausch ein Quantum anderer Güter zu erlangen. Der Preis ist dieses Güterquantum selbst. Die Gesetze beider fallen aber zusammen. Vergl. v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, II. Teil, p. 139.

Nach Hermann ist der Tauschwert „die Möglichkeit, gegen Überlassung eines Gutes von anderen Personen Vergeltung zu erlangen“. Der Preis eines Gutes dagegen ist „die Menge der gegen Überlassung dieses Gutes von anderen Personen zur Vergeltung empfangenen Güter“. Vergl. Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, p. 106.

<sup>2</sup> „Der natürliche Preis eines Gutes als Ausdruck des Wertes desselben steht im Verhältnisse zur Fähigkeit dieses Gutes, in seiner wirtschaftlichen Verbindung mit allen übrigen Gütern zur Erreichung des allgemeinen und letzten Güterzweckes des menschlichen Wohles beizutragen. Der Wert eines Gutes charakterisiert sich durch die Größe des Nachtheiles, der sich für diesen letzten Güterzweck ergeben müßte, wenn das gedachte Gut unwirksam wäre.“ Vergl. Komorzinski, Ist auf Grundlage der bisherigen wissenschaftlichen Forschung die Bestimmung der natürlichen Höhe der Güterpreise möglich? Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, Tübingen 1869, p. 236 u. 237.

<sup>3</sup> Nach Friedländer ist der Preis „das im Tausch für Gegenstände sowohl mit Rücksicht auf ihren verglichenen Gebrauchswert als auf die zu ihrer Herbeischaffung erforderlichen Opfer Empfangene und Gegebene“. Vergl. Friedländer, Die Theorie des Wertes, Dorpat 1852, p. 56.

Allein viele bezeichnen als objektiven Tauschwert oder Wert auch nur die Tauschkraft, die Brauchbarkeit eines Gutes, gegen andere Güter ausgetauscht zu werden, ohne dabei an irgendein Gut als Tauschäquivalent zu denken, in dem die Tauschkraft zum ziffermäßigen Ausdruck gelangt. Unter Preis dagegen verstehen sie den Tauschwert eines Gutes, ausgedrückt in dem Quantum eines anderen für es erhältlichen Gutes. Jedes Gut hat nur einen Tauschwert, aber viele Preise, so viele nämlich, als Quantitäten anderer Güter gegen es im Tausch erhalten werden können.

Knies unterscheidet die Höhe der Preise, d. h. die Größe des Quantums der anderen für ein Gut erhältlichen Güter, und die Menge der Preise, d. h. die Zahl der für es in bestimmten Quantitäten erhältlichen Güter<sup>1</sup>. Da alle Preise heute in Geld ausgedrückt werden, so unterscheiden sich auch nach Knies die Preise, die man für ein Gut erlangt, nur durch die Größe der Geldsumme, die man für dasselbe erhält.

Während der Tauschwert im engeren Sinne immer nur durch menschliche Berechnung gefunden werden kann, ist der Tauschwert im weiteren Sinne oder Preis eine Erscheinung des täglichen Lebens. Im Preis offenbart sich der Tauschwert und die Tauschkraft der Güter den Menschen. Nur selten fällt der Preis mit dem Tauschwert zusammen. Da er von Zufällen sehr abhängig ist, pflegt er vielmehr um den Tauschwert zu oszillieren.

Der Preis basiert auf dem Tauschwert im engeren Sinne. Wenn man letzteren ermittelt hat, so hat man den hauptsächlichsten Anhaltspunkt für die Bemessung des ersteren gefunden und kann die ungefähre Lage des Preises angeben.

Der Tauschwert ist der feste Punkt, um den der Preis schwankt.

Adam Smith bezeichnet in treffender Weise den Tauschwert im engeren Sinne als den natürlichen Preis der Güter,

---

<sup>1</sup> Vergl. Knies, Die nationalökonomische Lehre vom Wert, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, 11. Bd., 1855, p. 431 u. 432.

den Tauschwert im weiteren Sinne dagegen als den Marktpreis. Die wirklichen Marktpreise betrachtet er als Abweichungen vom natürlichen Preise.

Der Tauschwert bildet in unserer heutigen Verkehrswirtschaft das Wertphänomen *per eminentiam*. Daher haben auch bereits Adam Smith und die Vertreter der klassischen Nationalökonomie ihn in den Mittelpunkt ihrer Untersuchungen gestellt. Wenn sie vom Wert sprechen, so meinen sie immer nur den Tauschwert im engeren Sinne oder objektiven Tauschwert. Auch wir wollen künftighin den letzteren kurzweg als Wert bezeichnen.

Der Wert und Preis der Güter wird Gegenstand der folgenden Untersuchung sein.

## II.

# Die Dogmengeschichte der Wert- und Preistheorie.

Im folgenden wollen wir versuchen, die verschiedenen Wert- und Preistheorien, soweit sie von besonderer Bedeutung für die Entwicklung der Lehre vom Wert und Preis der Güter geworden sind, vorzuführen.

Wir haben im wesentlichen zwei Wert- und Preistheorien zu unterscheiden:

- a) Die Theorie der altbritisch-deutschen Dogmatiker.
  - b) Die Theorie der neubritisch-österreichischen Dogmatiker.
- Wir beginnen mit den Werttheorien.

### 1. Die Theorie des Wertes.

#### a) Die altbritisch-deutsche Werttheorie.

Die Vertreter der altbritisch-deutschen Werttheorie erklären den Wert aus dem Aufwand, den die Hervorbringung oder Herbeischaffung eines Gutes erfordert. Unter diesem Aufwand verstehen die einen den Arbeitsaufwand, d. h. die Menge Arbeit, welche geleistet werden muß, um ein bestimmtes Gut zu erzeugen, die anderen die Produktionskosten, d. h. die gesamten Auslagen des Unternehmers bei Hervorbringung eines Gutes. Im ersteren Falle spricht man von Arbeitsaufwandtheorie, im letzteren von Produktionskostentheorie.

Bereits um die Mitte des 17. Jahrhunderts finden wir

diese Theorie in England, und zwar wurde hier zunächst die Arbeitsaufwandtheorie aufgestellt. Dieselbe erscheint ursprünglich noch nicht in ihrer reinen, vollendeten Form. Die betreffenden Schriftsteller erklären nämlich, daß außer der Arbeit auch dem Grund und Boden ein Anteil am Güterwert zuzuschreiben sei. Derselbe sei anfänglich zwar verschwindend klein, werde aber mit steigender Kultur immer größer. Der Grund und Boden liefert bei Entstehung des Gebrauchswertes eines Gutes den Stoff, der an und für sich so gut wie wertlos ist. Erst mit Hilfe der Arbeit erhält der letztere in der Hauptsache die Form, in welcher er zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse geeignet erscheint, und im Zusammenhang hiermit seinen Wert. Das Land ist daher ursprünglich fast wertlos und erlangt seinen Wert hauptsächlich nur dadurch, daß durch seine Kultivierung Arbeit auf dasselbe verwendet wird.

Da nun mit fortschreitender Kultur in immer stärkerem Grade Arbeit auf den Boden verwendet wird und der Wert desselben infolgedessen sich immer mehr erhöht, so erkennen die betreffenden Schriftsteller dem Grund und Boden einen immer wachsenden Anteil am Güterwert zu und stellen schließlich den Satz auf, daß der Güterwert sowohl der menschlichen Arbeit als auch dem Grund und Boden zuzuschreiben ist. Er ist gleich der Menge Arbeit und Land, welche in die Produktion eingehen.

Diese Definition des Güterwertes befriedigt sie jedoch nicht. Sie wollen einen einheitlichen Wertbegriff aufstellen. Aus diesem Grunde suchen sie zu ermitteln, wie viel Land einem bestimmten Gute entspricht und ein Maß ausfindig zu machen, welches angibt, wieviel Land die Produktion eines Gutes erfordert, ähnlich wie für die Arbeit ein solches in der Arbeitszeit besteht. Dieses Maß suchen sie mit Hilfe der Arbeit zu finden. Der Arbeiter muß für seine Arbeit einen Lohn erhalten, d. h. die Stoffe, die er braucht, um sich und seine Familie zu erhalten und fortzupflanzen. Dieser Lohn ist das Arbeitsprodukt eines bestimmten Stück Bodens. Das Stück Land, welches genügt, um ihn zu erhalten, entspricht seinem Arbeitslohne oder seiner Arbeit.

Aus der Länge der Arbeitszeit findet man somit, sowohl ein wie großer Arbeitsaufwand, als auch wie viel Land einem bestimmten Gute entspricht.

Als erster Vertreter der Arbeitsaufwandtheorie ist William Petty anzuführen<sup>1</sup>. Petty behauptet, daß die

---

<sup>1</sup> Im alten Rom wurden die Preise ursprünglich wahrscheinlich durch das Herkommen bestimmt. Erst später, als die politischen und sozialen Verhältnisse sich zu differenzieren begannen, verschwand im Volksbewußtsein der Begriff eines „angemessenen“ Preises. Bereits zur Zeit der 12 Tafelgesetzgebung (451 u. 450 v. Chr.) kennt man diesen Begriff nicht mehr. Um die Höhe des Preises hatte sich der Richter nach römischem Recht nicht zu bekümmern. Das 12 Tafelgesetz räumt dem Käufer nur einen Rechtsgrund zur Klage ein, wenn der Verkäufer falsche Angaben über das Kaufobjekt gemacht hat.

Später änderte sich das, als mit dem wachsenden Verkehr der Kreditkauf immer häufiger wurde. Es gelangten jetzt gewisse Anschauungen über Billigkeit und Treu und Glauben zu allgemeiner Geltung. Und diese Anschauungen werden dann auch gesetzlich sanktioniert. Die Brauchbarkeit gilt jetzt als Grundlage des Tauschwertes, resp. das Urteil über die Brauchbarkeit bildet die Grundlage für das Urteil über den Tauschwert einer Sache. Die Beurteilung der Brauchbarkeit hängt nicht von den individuellen Neigungen ab, sondern von den Bedürfnissen des normalen Durchschnittsmenschen. Der auf Grund dieser Beurteilung sich bildende Tauschwert war dann normaler Tauschwert — das *justum pretium* oder *verum pretium*, wie ihn die Quellen bezeichnen.

Unter Kaiser Diokletian wurde dann das *justum pretium* objektiv durch die herkömmlichen Produktionskosten bestimmt. Es geschah dies durch das *edictum de pretiis rerum venalium* vom Jahre 301. Vergl. Th. Mommsen, *Der Maximaltarif des Diokletian*, Berlin 1893. Das Preisedikt blieb undurchführbar, da es die verschiedenen hohen Transportkosten des Handels nicht berücksichtigte. Mit dem Christentum kam damals eine neue Weltanschauung auf. Das Christentum erblickte das Gesamtwohl nicht in dem freien Waltenlassen des Egoismus auf wirtschaftlichem Gebiete, sondern in der allgemeinen Nächstenliebe. Galt früher die Arbeit als etwas Entwürdigendes, so wird die Arbeit an sich jetzt als verdienstlich und eines Lohnes wert bezeichnet. Dieser Einfluß zeigt sich auch in den Schriften der Scholastiker, vor allem in denen von Albert Magnus (1193—1280) und Thomas von Aquino (1227 bis 1274). Beide können als Begründer einer objektiven Wertlehre bezeichnet werden. Sie stellen den Satz auf, daß der Wert dem Aufwand an Arbeit und Kosten proportional sein muß. Nur der Aufwand sei

aber für den Wert maßgebend, der zur Befriedigung eines normalen Bedürfnisses erforderlich sei. Vergl. *Ethicorum*, lib. V, II. cap. 7 u. *Commentarii in X libros ethicorum Aristotelis* lib. V. lect. 7 u. 9.

Mit dem wirtschaftlichen Aufschwung im 13. Jahrhundert ändern sich auch die Ansichten der Scholastiker. Diese mußten jetzt dem kaufmännischen Streben nach Gewinn mehr gerecht werden. Dies zeigt sich zunächst bei Buridan (c. 1300—1358). Die Güter dienen uns zur Befriedigung unserer Bedürfnisse. Der Maßstab des Wertes sei daher in der Bedürfnisbefriedigung zu suchen. Je größer das Bedürfnis ist, um so höher sei der Wert. Entscheidend hierbei sei die normale Größe des Bedürfnisses. Vergl. *Quaestiones super decem libros ethicorum Aristotelis ad Nicomachum*, Buch V.

Trotzdem blieb die objektivistische Auffassung des Wertes bestehen, wenn auch der Aufwand an Arbeit und Kosten als Bestimmungsgrund desselben bei Buridan etwas zurücktritt. Dies zeigt sich auch wieder bei Bernhardin von Siena (1380—1444), der ganz allgemein den Satz aufstellt, daß die Güter sich nach Maßgabe des zu ihrer Produktion erforderlichen Aufwandes an Arbeit und Kosten vertauschen. Eine größere Rücksichtnahme auf subjektive Wertbestimmungsmomente galt damals als moralisch anstößig.

Den Scholastikern war es in der Hauptsache nur darum zu tun, festzustellen, wie die Dinge sein sollten, aber nicht, wie sie in Wirklichkeit waren. Sie ließen sich bei ihren Wertlehren nur von der Frage leiten, wie sich die Werte aus moralischen Gründen bilden sollten. Der Kontrast ihrer Theorien mit der Wirklichkeit trat besonders deutlich hervor, als nach der Entdeckung von Amerika große Massen Edelmetall nach Europa gelangten und hier starke Preissteigerungen hervorriefen. Erst bei Nicolo Macchiavelli (1532) und Bernardo Davanzati (1588) zeigt sich die realistische Auffassung des Wertes. Vergl. dessen Schrift *Lezione delle Monete*, *Scrittori Classici Italiani di Economia Politica. Parte Antica*.

Auch in anderen Staaten kam man immer mehr davon ab, das Wertproblem als ein ethisches Problem zu behandeln. In England fand die realistische Methode Eingang durch Baco von Verulam (1561—1626). Dessen Schüler gründeten die „Royal Society“, um die Natur- und Staatswissenschaften in seinem Sinne neu zu begründen. Einer der Begründer der Royal Society und ihrer hervorragendsten Vertreter war der oben erwähnte William Petty (1623—1687). Neben Petty sind als Begründer der Arbeitswerttheorie noch der Philosoph Thomas Hobbes und Rice Vaughan zu nennen, die schon vor Petty ähnliche Gedanken wie dieser niedergeschrieben hatten.

Nach Hobbes hängt die Wohlhabenheit der Bürger von der Arbeit, der Sparsamkeit, den natürlichen Quellen des Landes und des Meeres sowie der politischen Macht ab. „Ad locupletandos cives neces-



aufgewandten Arbeitsmengen die Austauschverhältnisse der Güter bestimmen<sup>1</sup>.

Die Größe der Arbeitsmenge bemißt sich nach der Arbeitszeit, während welcher die betreffenden Güter hergestellt werden. Der Wert, welcher sich ergibt, wenn die Güter nach den auf sie verwandten Arbeitsquantitäten ausgetauscht werden, nennt Petty den „natürlichen Preis“. Daß durch die letzteren die „wirklichen“ Austauschverhältnisse ausschließlich bestimmt werden, war jedoch Pettys Ansicht nicht, da er Ursachen angibt, durch welche auch dauernd eine Veränderung des natürlichen Preises der Güter eintreten kann. Der natürliche Preis scheint nach Petty nur eine

---

saria duo sunt, labor et parsimonia; conducit etiam tertium, nempe terrae aquaeque proventus naturalis; est autem et quartum, militia, quae rem civium quandoque auget, saepius vero attenuat. priora duo solo necessaria sunt. Potest enim civitas in insula maris constituta, non majore, quam ut habitationi locum praestet, sine semente, sine piscatura, sola Mercatura et opificiis ditescere. Sed non est dubium si habeant territorium quin ditiores eodem numero, vel acque divites majore numero esse possint. — Quoniam autem leges tales ad fines supra dictos utiles sunt, pertinet etiam ad officium imperantium eas sancire. Vergl. *Elementa Philosophica de Cive* (1646) Amsterdami 1675, p. 221—223. Vergl. auch Kaulla, *Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien*, Tübingen 1906, p. 5—75.

Nach Vaughan hängt der Wert ab von der Nützlichkeit der Dinge — ganz gleichgültig, ob diese wirklich oder nur eingebildet ist — und von deren Seltenheit. Den Maßstab für den Warenaustausch bildet aber der gemeine Arbeitslohn. „There is only one thing, from whence we may certainly track out the prices and which carries with it a constant resultance of the prices of all other things which are necessary for a Mans life; and that is the Price of Labourers and Servants Wages, especially those of the meaner sort.“ Vergl. *A discourse of Coin and Coinage* (1623), London 1675, p. 103 ff.

<sup>1</sup> *The Economic Writings of Sir William Petty*, Cambridge 1899, p. 50 (*A treatise of Taxes and Contributions*, London 1662): „If a man can bring to London an ounce of silver out of the earth in Peru in the same time, that he can produce a bushel of corn, then one is the natural price of the other; now if by reason of new and more easy mines a man can get two ounces of silver as easily as formerly he did one, then corn will be as cheap, as ten shillings the bushel, as it was before at five shillings cacteris paribus“.

ideale Größe zu sein. Der effektive Güterwert oder „wirkliche politische Preis“ würde sich mit ihm decken, wenn jeweilig immer die Güter, welche volkswirtschaftlich den größten Nutzen gewähren, mit dem Minimum an Arbeitsaufwand, der zu ihrer Produktion unbedingt erforderlich ist, hergestellt werden. Da in der Regel das letztere nicht zutrifft, indem oft lange Zeiten hindurch die Güter mit einem größeren Arbeitsaufwand erzeugt werden und ihre Bewertung sehr von den Anschauungen und Lebensgewohnheiten eines Volkes abhängt, so wird der wirkliche Preis in vielen Fällen dauernd wesentlich von dem natürlichen Preis abweichen<sup>1</sup>.

Man ist geneigt anzunehmen, daß Petty im letzten Grunde allen Wert ausschließlich auf menschliche Arbeit zurückgeführt wissen will; sagt er doch an einer Stelle ausdrücklich: „Es erscheint richtig, daß alles, was wir Reichtum, Kapital und Vorrat der Nation nennen, das Ergebnis früherer vergangener Arbeit ist.“ Allein diese Annahme erweist sich als irrig. Petty scheint die Arbeit nur als den hauptsächlichsten ursprünglichen Wertbestandteil der Güter zu betrachten und nur aus diesem Grunde die Arbeitsmenge zum Maßstab für den natürlichen Wert der verschiedenen Güter erhoben zu haben. Er bezeichnet nämlich an einer anderen Stelle als die Quellen des Reichtums, d. h. aller Gebrauchswerte eines Landes, die menschliche Arbeit und den Boden<sup>2</sup>. Da jedes Gut aus der Verbindung von Arbeit und Land entsteht, so könne man sagen, daß der Wert eines Gutes gleich einer bestimmten Menge Arbeit und einem bestimmten Stück Land sei. Petty begnügt sich aber nicht mit diesem Wertausdruck. Er will den Wert eines jeden Gutes in Arbeit oder in Land angeben und sucht zu diesem Zweck nach einer Gleichung zwischen beiden. Er findet sie mit Hilfe des durchschnittlichen Nahrungsbedarfes des erwachsenen Mannes. Unter diesem versteht er den hundertsten Teil dessen, was 100 Männer von verschiedener Art und Größe essen müssen, um leben, arbeiten

---

<sup>1</sup> Ibidem Vol. I. p. 50 u. 90.

<sup>2</sup> Labour ist the father and active principle of Wealth as Lands are the mother. Ibidem p. 68.

und zeugen zu können<sup>1</sup>. Die am leichtesten zu gewinnende Nahrung der betreffenden Gegend solle hierbei maßgebend sein.

Das Stück Land, welches genügt, um einen Arbeiter zu ernähren, ist der Lebensarbeit eines Mannes im Werte gleich, denn Petty behauptet, daß der Wert des Bodens sich richte nach der Zahl der Menschen, die er zu ernähren vermöge. Da nun nach Grants Mortalitätsgesetze die durchschnittliche Lebensdauer der Menschen 21 Jahre betrage, so sei der Wert des betreffenden Stück Bodens = 21 Jahresernten oder  $21 \times 360$  Nahrungseinheiten<sup>2</sup>. Ebenso groß wäre dann der Wert der Lebensarbeit eines Mannes. Der Wert seiner täglichen Arbeit müßte dann nach Pettys Berechnung gleich dem  $21 \times 360$ . Teil des in Frage stehenden Stück Landes sein.

Ähnliche Ansichten, wie Petty, vertritt John Locke in seinem Werk „Of civil government.“

Die Arbeit ist es nach Locke, welche jeder Sache fast ausschließlich ihren Wert verleiht<sup>3</sup>. Auf Konto des Grund und Bodens sei nur ein sehr kleiner Bruchteil des Güterwertes zu setzen. Er habe seinen Wert in der Hauptsache dadurch empfangen, daß die Menschen durch seine Kultivierung Arbeit auf denselben verwendet hätten<sup>4</sup>. Bei den meisten Gütern sind nach Locke 99 % ihres Wertes auf die Arbeit zurückzuführen<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> By the days food we understand  $\frac{1}{100}$  part of what 100 of all Sorts and Sizes will eat, so as to Live, Labour and Generate. Vergl. The political anatomy of Ireland, p. 181.

<sup>2</sup> Vergl. Treatise of Taxes, p. 45.

<sup>3</sup> For it is labour indeed that puts the difference of value on every thing. Vergl. John Locke, Of civil government, London 1814, p. 46.

<sup>4</sup> And let any one consider what the difference is between an acre of land planted with tabacco or sugar, sown with wheat or barley, and an acre of the same land lying in common, without any husbandry upon it, and he will find, that the improvement of makes the far greater part of the value. I think it will be but a very modest computation to say, that of the products of the earth, usefut to the life of man, nine tenth are the effects of labour. Ibidem p. 46.

<sup>5</sup> Nay, if we will rightly estimate things as they come to our use, and cast up the several expenses about them, what in them is

Wesentlich beeinflusst von Petty wurde Richard Cantillon<sup>1</sup>. Der innere Preis und Wert einer Sache ist nach Cantillon das Maß von Land und Arbeit, welche in die Produktion eingehen, mit Rücksicht auf die Güte oder den Ertrag des Landes und die Qualität der Arbeit<sup>2</sup>.

Ähnlich wie Petty sucht Cantillon das Wertverhältnis zwischen der Arbeit und dem Land festzustellen, um den Wert jeder Sache durch eins von beiden ausdrücken zu können. Er glaubt dasselbe gefunden zu haben, indem er die Arbeit des niedrigsten erwachsenen Tagelöhners gleichsetzt der Menge Land, welche der Grundbesitzer anwenden muß, um ihn und seine Familie zu ernähren und fortzupflanzen. Und zwar muß dieses Stück Land doppelt so viel Bodenprodukte hervorbringen, als zum Unterhalt des ersteren erforderlich sind. Es wird angenommen, daß die Frau sich selbst zu erhalten vermag und der Mann nur für den Lebensunterhalt der Kinder zu sorgen hat, für den er ebenso viel Mittel zu beschaffen hat, wie für seinen eigenen<sup>3</sup>.

purely owing to nature, and what to labour, we shall find, that in most of them ninety-nine parts out of a hundred are wholly to be put on the account of labour. — For whatever bread is more worth than acorns, wine than water, and cloth or silk than leaves, skins, or moss, that is wholly owing to labour and industry. Ibidem p. 46 u. 47.

<sup>1</sup> Auch ein anonymen Schriftsteller aus der Mitte des 18. Jahrhunderts (1739 u. 40) wäre hier anzuführen. Wir finden von ihm folgendes Zitat bei Marx: The value of them (the necessaries of life), when they are exchanged the one for another, is regulated by the quantity of labour necessarily required, and commonly taken in producing them. Vergl. Marx, Das Kapital, Hamburg 1872, Bd. I, p. 14.

<sup>2</sup> Par ces inductions et exemples, je crois qu'on comprendra, que le prix ou la valeur intrinsèque d'une chose, est la mesure de la quantité de terre et du travail, qui entre dans sa production en égard à la bonté ou produit de la terre et à la qualité du travail. Vergl. Cantillon, Essai sur la Nature du Commerce en Général. Traduit de l'Anglois, Londres 1755, p. 36.

<sup>3</sup> Le travail du plus vil Esclave adulte, vaut au moins et correspond à la quantité de terre que le Propriétaire est obligé d'employer pour sa nourriture et ses commodités nécessaires, et encore au double de la quantité de terre qu'il faut pour élever un Enfant jusqu'à l'âge du travail, attendu que la moitié des Enfants, qui naissent, meurent

„Man sieht“ — sagt Cantillon —, „daß der Wert der Tagelöhnerarbeit in Beziehung steht zum Produkt der Erde und daß der innere Wert einer Sache gemessen werden kann durch die Menge Boden, die zu ihrer Produktion verwandt wird und durch die Menge Arbeit, die in sie eingeht, das heißt nochmals durch die Menge Boden, dessen Produkt man denjenigen zuweist, welche die Arbeit verrichtet haben<sup>1</sup>.“

Cantillon hebt noch hervor, daß die Menge Land, welche der Arbeit gleichzusetzen sei, sehr verschieden sei je nach der Lebensweise der Arbeiter in den verschiedenen Ländern und der Beschaffenheit des Bodens<sup>2</sup>. Auf gutem Boden sei eine kleinere, auf schlechtem eine größere Menge Land der Arbeit gleichwertig.

Zu den Autoren, die als Vertreter der Arbeitsaufwandstheorie in ihrer primitivsten Form anzusehen sind, gehört schließlich noch William Harris. Er akzeptiert in der Hauptsache die Cantillonsche Theorie. Die Quellen des Reichtums sind Land und Arbeit, der in dem Eigentum von Land oder in den Produkten von Land und Arbeit besteht. Der Wert der letzteren — der Güter im allgemeinen — steht nicht im Verhältnis zu dem wirklichen Nutzen, den sie bei Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse zu stiften vermögen, sondern zu dem Boden, der Arbeit und der Geschicklichkeit, welche

---

avant l'âge de dix-sept ans. — Il semble que pour conserver un de deux Enfants qu'on élève jusqu'à l'âge de virilité ou du travail, il faut employer autant de produit de Terre que pour la subsistance d'un Esclave adulte. — Ainsi je conclus que le travail journalier du plus vil Esclave, correspond en valeur au double du produit de Terre dont il subsiste. Ibidem p. 42 u. 44.

<sup>1</sup> L'on voit que la valeur du travail journalier a un rapport au produit de la Terre et que la valeur intrinsèque d'une chose peut être mesurée par la quantité de Terre qui est employée pour sa production, et par la quantité du travail qui y entre, c'est-à-dire encore par la quantité de Terre dont on attribue le produit à ceux qui y ont travaillé. Ibidem p. 53.

<sup>2</sup> Car cela varie suivant la façon de vivre dans les différents Pays. — Il est très différent à la nature, que les Terres produisent de l'herbe, des bois ou des grains, et qu'elle entretienne un grand ou un petit nombre de Végétaux, d'Animaux, ou d'Hommes. Ibidem p. 49 u. 51.

erforderlich waren, um sie herzustellen<sup>1</sup>. Gemäß dieser Proportion würden die Dinge oder Waren gegeneinander ausgetauscht und nach der genannten Skala die inneren Werte der meisten Dinge hauptsächlich geschätzt.

Nachdem Harris dies vorausgeschickt, erklärt er schließlich, daß die Arbeit den weitaus größten Bestandteil des Wertes der Waren ausmache und daß infolgedessen der Wert der Arbeit als der Hauptwertmaßstab anzusehen sei. Die Güter werden daher schließlich im Verhältnis zur aufgewandten Arbeit und Geschicklichkeit ausgetauscht. „Die verschiedenen Bedürfnisse und Neigungen der Menschen zwingen sie, ihre eigenen Waren in einem Verhältnis zu verkaufen, das der Arbeit und Geschicklichkeit entspricht, die auf diejenigen Dinge, die sie umzutauschen wünschen, verwendet worden sind“<sup>2</sup>.

Gleichwohl sucht auch Harris nach einem Verhältnis des Wertes der Arbeit zum Werte des Landes. Er schließt sich hierbei genau Cantillon an: „Die Menge Landes, welche einen Arbeiter unterhält, wird sein Lohn und dieser Lohn wird wiederum der Wert des Landes“<sup>3</sup>. Der Lohn des Arbeiters muß immer doppelt so groß sein, als genügt, um sich selbst zu erhalten, da er noch für die Erziehung der Kinder zu sorgen hat. Das Verhältnis des Wertes des Landes zu dem der Arbeit werde abhängen von der Güte des Landes und von den Lebensgewohnheiten der Arbeiter an den verschiedenen Orten. Wo das Land fruchtbar ist und der Arbeiter gut bezahlt wird, werde weniger Land einer bestimmten Menge Arbeit im Werte

---

<sup>1</sup> Things in general are valued, not according to their real uses in supplying the necessities of men; but rather in proportion to the land, labour and skill that are requisite to produce them. Vergl. William Harris, *An Essay on Money and Coins*, London 1757, p. 5.

<sup>2</sup> Men's various necessities and appetites, oblige them to part with their own commodities, at a rate proportionable to the labour and skill that had been bestowed upon those things, which they want in exchange. *Ibidem* p. 9.

<sup>3</sup> And hence the quantity of land that goes to maintain a labourer, becomes his hire; and this hire again becomes the value of land. p. 10.

Rost, *Die Wert- und Preistheorie*.

gleich sein, als da, wo der Boden unfruchtbar ist und die Arbeiter ärmlich leben.

Harris hebt noch hervor, daß der Wert der Arbeit in den einzelnen Gewerben sehr schwankt je nach den Kosten, welche die Erlernung der Arbeit erfordert. Gelernte Arbeiter, z. B. Mechaniker, müßten besser bezahlt werden, als gewöhnliche Handarbeiter. Den besten und letzten Wertmaßstab, der die Werte aller Waren reguliert, bilden nach Harris aber die Löhne der letzteren, d. h. der niedrigsten Klasse der in Industrie und Landwirtschaft beschäftigten Arbeiter<sup>1</sup>.

Nachdem man in England die ersten Grundlagen der Arbeitsaufwandtheorie gelegt hatte, begann man auch schon den Aufbau der anderen Variante der Aufwandstheorie, der sogenannten Produktionskostentheorie, in Angriff zu nehmen. Man suchte jetzt den „inneren“ Wert der Güter nicht mehr aus einem Arbeitsaufwand, d. h. aus der Menge der aufgewandten Arbeit, sondern aus dem Werte der Arbeit, resp. der während der Produktion aufgewandten Produktivgüter zu erklären.

Die ersten Anfänge der Produktionskostentheorie finden wir bei James Steuart.

Nach Steuart sind für den Wert (real value) einer Ware folgende drei Faktoren bestimmend:

1. Die Arbeitszeit, welche je nach der Art der Arbeit durchschnittlich in einem Lande angewandt werden muß, um eine Ware herzustellen.

2. Der Wert des Lebensunterhaltes des Arbeiters und der durchschnittlich notwendigen Ausgaben, sowohl zur Befriedigung seiner persönlichen Bedürfnisse, als auch zur Beschaffung der Werkzeuge, welche zur Ausübung seines Gewerbes erforderlich sind.

3. Der Wert der verarbeiteten Rohmaterialien<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 13.

<sup>2</sup> The first thing to be known of any manufacture when it comes to be sold, is, how much of it a person can perform in a day, a week, a month, according to the nature of the work, which may require more or less time to bring it to perfection. In making such estimates, regard

Der Preis einer Ware kann nie niedriger sein, als die Summe dieser drei Faktoren, d. h. als ihr realer Wert. In der Regel ist er höher, und es entsteht für den Unternehmer ein Gewinn. Er wird immer im Verhältnis zur Nachfrage stehen und daher nach den Umständen schwanken.

Als eigentlicher Begründer der Produktionskostentheorie ist Adam Smith zu betrachten. Seine Werttheorie basiert auf dem Satz: „Der wirkliche Preis jedes Dinges, das, was jedes Ding demjenigen, der es zu erwerben wünscht, wirklich kostet, ist die Mühe und Beschwerde des Erwerbes“. „Was jedes Ding“ — fährt Smith fort — „für denjenigen, der es erworben hat und es zu gebrauchen oder für etwas anderes zu vertauschen wünscht, wirklich wert ist, ist die Mühe und Beschwerde, die es ihm ersparen und anderen Leuten auferlegen kann<sup>1</sup>.“

Bei Untersuchung des Tauschwertes der Güter hat man nach Adam Smith zwei Geschichtsperioden zu unterscheiden:

1. Den ursprünglichen Zustand der Dinge, in dem Kapital noch nicht angehäuft und der Grund und Boden noch nicht ins Privateigentum übergegangen ist.

2. Den gegenwärtigen Zustand, wo beides der Fall ist.

---

is to be had only to what, upon an average, a workman of the country in general may perform, without supposing him the best or the worst in his profession.

The second thing to be known, is the value of the workman's subsistence and necessary expense, both for supplying his personal wants, and providing the instruments belonging to his profession, which must be taken upon an average. The third and last thing to be known is the value of the materials, that is the first matter employed by the workman. Vergl. James Steuart, *An Inquiry into the Principles of Political Economy*, London 1767, Vol. I, p. 181 u. 182.

<sup>1</sup> The real price of every thing, what every thing really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What every thing is really worth to the man, who has acquired it, and who wants to dispose of it or exchange it for something else, is the toil and trouble which it can save to himself, and which it can impose upon other people. Vergl. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Basil 1801. Vol. I, Chap. V, p. 44.



Im Urzustand sei die Kaufkraft eines Gutes nach der Menge Arbeit bemessen worden, welche aufgewandt werden mußte, um es zu beschaffen<sup>1</sup>. Die Arbeit sei in jener Zeit die Quelle und die Arbeitszeit der Maßstab des Tauschwertes gewesen.

Man habe zwar auch in jener Zeit nicht generalisiert, indem man die Arbeiten, welche eine größere Anstrengung oder Geschicklichkeit und Kunstfertigkeit voraussetzen, im Werte höher veranschlagt habe, allein der höhere Wert, den solche Arbeiten erlangt hätten, sei auch in diesem Falle nichts weiter gewesen, als die Vergütung für die größere Mühe, resp. der Ersatz für die zur Aneignung derartiger Fertigkeiten erforderliche Zeit und Mühe.

Das ganze Arbeitsprodukt habe damals dem Arbeiter gehört und die natürliche Belohnung der Arbeit gebildet. Hätte dieser Zustand fortgedauert, so würde der Lohn der Arbeit mit jedem Steigen ihrer produktiven Kraft angewachsen sein. Alle Dinge würden nach und nach wohlfeiler geworden sein.

In der späteren Zeit, in der es Grundeigentum und angesammeltes Kapital gibt, habe sich dies geändert. Der Arbeiter erhalte jetzt für seine Arbeitsleistung nicht mehr seinen vollen Produktionsertrag.

Zunächst verlange jetzt der Grundbesitzer einen Teil von fast allen Produkten, die der Arbeiter hervorbringt oder einsammelt auf seinem Land. Die Grundrente bilde den ersten Abzug von dem Erzeugnis der auf den Boden verwendeten Arbeit<sup>2</sup>.

Sodann fordere der Kapitalist dafür, daß er sein Kapital der Produktion widmet, einen Anteil am Produktionsertrag.

---

<sup>1</sup> In that early and rude state of society which precedes both the accumulation of stock and the appropriation of land, the proportion between the quantities of labour necessary for acquiring different objects seem to be the only circumstance, which can afford any rule for exchanging them for one another. Ibidem Chap. VI, p. 70.

<sup>2</sup> As soon as land becomes private property, the landlord demands a share of almost all the produce which the laborer can either raise, or collect from it. His rent makes the first deduction from the produce of the labor which is employed upon land. Ibidem Chap. VIII, p. 98.

Dieser zweite Abzug vom Arbeitsprodukt sei der Kapitalgewinn<sup>1</sup>.

Auf höheren Kulturstufen setze sich daher der „natürliche Preis“ zusammen aus: Arbeitslohn, Grundrente und Kapitalgewinn.

Für die Bewertung eines Gutes kommt jetzt nicht mehr in Betracht, wie groß der Arbeitsaufwand ist, den die Herstellung eines Gutes verursacht, sondern wie viel es kostet, um die Arbeiter, Grundbesitzer und Kapitalisten zu veranlassen, daß sie die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter der Produktion widmen.

Die Lehren Pettys und Smiths sollten für die Entwicklung der ökonomischen Theorie bedeutungsvoll werden: Sie wurden das Fundament der sozialistischen Theorie. Während Petty durch Aufstellung seiner Arbeitsaufwandtheorie die ersten Grundsteine für dieselbe gelegt hatte, hat Smith auf ihnen weiter gebaut, und so die Veranlassung gegeben, daß sie unmittelbar nach ihm entstand<sup>2</sup>.

Obwohl die Produktionskostentheorie Adam Smiths gegen-

---

<sup>1</sup> It seldom happens that the person who tills the ground has wherewithal to maintain himself till he reaps the harvest. His maintenance is generally advanced to him from the stock of a master, the farmer who employs him, and who would have no interest to employ him, unless he was to share in the produce of his labor, or unless his stock was to be replaced to him with a profit. This profit makes a second deduction from the produce of the labor which is employed upon land. Chap. VIII, p. 98.

<sup>2</sup> Petty bezeichnete zuerst das Kapital als aufgespeicherte Arbeit: „It seems reasonable, that what we call the wealth, Stock or Provision of the Nation, being the effect of the former or past labor, should not be conceived to differ from efficiencies in being, but should be rates alike, and contribute alike to the common necessities. Vergl. Petty, Economic Writings, Cambridge 1899, p. 110 (Verbum Sapienti, London 1891).

Smith hat die Konsequenzen aus der Arbeitstheorie Pettys gezogen. Er betrachtet den Kapitalgewinn und die Grundrente nur als eine Bereicherung des Kapitalisten resp. Grundbesitzers: „The produce of labor constitutes the natural recompence or wages of labor“. Chap. VIII, p. 96.

über der Arbeitsaufwandtheorie eine wesentliche Verbesserung bedeutete, so hielten doch einige der bedeutendsten Autoren nach Adam Smith an dem Satz fest, daß die Menge der aufgewandten Arbeit die Austauschverhältnisse der Güter bestimmt.

Man suchte die Smithsche Theorie auf folgende Weise zu widerlegen: Der Wert ist eine Verhältniszahl. Die Existenz einer Grundrente und eines Kapitalgewinnes kann an dem Austauschverhältnis der Güter nichts ändern, da beide in allen Gewerben einen gleichen prozentualen Abzug vom Arbeitslohn bedeuten. Auch Veränderungen des Arbeitslohnes, die immer auf Kosten oder zugunsten des Kapitalgewinnes resp. der Grundrente erfolgen, können die Austauschverhältnisse der Güter nicht alterieren, da die Veränderungen des Lohnes gleichmäßig in allen Gewerben einzutreten pflegen. Da außerdem die Arbeitslöhne je nach der Schwierigkeit der geleisteten Arbeit hoch oder niedrig sind, so kann man auch jetzt noch behaupten, daß die Güter nach Maßgabe der in ihnen realisierten Arbeitsquantitäten vertauscht werden.

Man wandte sich daher von der Smithschen Produktionskostentheorie zunächst wieder ab und suchte die Arbeitsaufwandtheorie weiter auszubauen. Dies geschah durch David Ricardo.

Nach Ricardo ist die Quelle des Tauschwertes eines Gutes entweder seine Seltenheit oder die Arbeit, welche notwendig ist, um es zu erlangen. Die Höhe des Tauschwertes der ersteren Güter — der Seltenheitsgüter — deren Menge durch menschliches Hinzutun nicht vermehrt werden kann, hänge ab von dem Wohlstand und den Neigungen derjenigen, welche sie zu besitzen wünschen<sup>1</sup>. Da diese Güter aber nur einen sehr kleinen Teil derjenigen Güter, welche täglich auf dem Markt umgesetzt werden, ausmachen, schließt Ricardo

---

<sup>1</sup> Their value is wholly independent of the quantity of labour originally necessary to produce them, and varies with the varying wealth and inclinations of these, who are desirous to possess them. Ricardo, Principles of Political Economy. London 1817, p. 3.

sie von vornherein aus dem Kreis seiner Untersuchungen aus und behandelt fernerhin nur den Tauschwert derjenigen Güter, die beliebig vermehrt werden können, wenn nur die zu ihrer Erlangung erforderliche Arbeit aufgewandt wird.

Bezüglich dieser Güter stellt Ricardo den Satz auf, daß sie sich nach Maßgabe der zu ihrer Erlangung erforderlichen Arbeit vertauschen<sup>1</sup>.

Dieser Satz gelte nicht nur für den Urzustand, in welchem die Produktion fast ausschließlich durch die Arbeit besorgt wird, sondern auch für die spätere Zeit, in welcher neben der Arbeit vor allem das Kapital eine Rolle im Produktionsprozeß zu spielen pflegt.

Das Kapital sei selbst das Produkt menschlicher Arbeit. Je nach der größeren oder geringeren in ihm enthaltenen Arbeitsmenge übertrage es einen größeren oder geringeren Wert auf das erzeugte Produkt. Güter, welche mit gleich großem Aufwand an Arbeit und Kapital und in gleicher Zeit hergestellt seien, müßten daher im Werte gleich sein, da in ihnen eine gleich große Arbeitsmenge verkörpert sei.

An diesem allgemeinen Wertgesetz könne auch durch die Existenz eines Kapitalgewinnes nichts geändert werden, da derselbe in allen Gewerben gleich hoch sei. Er steigt und fällt auf Kosten resp. zugunsten des Arbeitslohnes.

Es erleide jedoch wesentliche Modifikationen infolge der

---

<sup>1</sup> The exchangeable value of all commodities, whether they be manufactured, or the produce of the mines, or the produce of land, is always regulated, not by the less quantity of labour, that will suffice for their production under circumstances highly favourable, and exclusively enjoyed by those, who have peculiar facilities of production; but by the greater quantity of labour necessarily bestowed on their production by those, who have no such facilities; by those, who continue to produce them under the most unfavourable circumstances; meaning by the most unfavourable circumstances, the most unfavourable under which the quantity of produce required renders it necessary to carry on the production. Ibidem p. 59. Auch Ricardo hebt hervor, daß nicht alle Arbeit gleich zu bewerten sei. Je nach der Intensität und der Geschicklichkeit des Arbeiters sei ihr Wert hoch oder niedrig anzusetzen.

ungleichen Größe des zur Produktion der verschiedenen Arten von Gütern verwandten Kapitals und der verschiedenen Dauerhaftigkeit des letzteren resp. infolge des Umstandes, daß bei ihnen eine verschieden lange Zeit vergehen muß, bis das aufgewandte Kapital in Form des Schlußproduktes zu seinem Anwender zurückkehrt.

Da letztere Fälle in der Praxis aber die Regel bilden, so werde der Wert der Waren nicht genau nach Maßgabe der auf ihre Produktion verwandten Arbeitsmenge sich bestimmen.

Güter, welche mit Hilfe größerer Kapitalien hergestellt werden, übertragen naturgemäß auch eine größere Wertsumme auf die Schlußprodukte, als Güter, welche mit geringerem Kapital hergestellt werden. Ferner werden Güter, welche mit dauerhafteren Kapitalien erzeugt oder zu deren Produktion Kapitalien aufgewandt wurden, welche längere Zeit umlaufen mußten, aus dem Grunde einen höheren Wert erlangen, als andere Güter, bei deren Produktion weniger dauerhafte Kapitalien angewandt wurden und die Kapitalien kürzere Zeit umzulaufen hatten, weil der Unternehmer für das größere oder ihm länger vorenthaltene Kapital eine entsprechend größere Entschädigung in Form des Kapitalprofites verlangt.

In dem Werte von Gütern, welche mit größeren Kapitalien und während langfristigeren Produktionsperioden hergestellt wurden, erscheint also außer der direkt und der in Form von Kapitalien indirekt aufgewandten Arbeit eine verhältnismäßig größere Summe von Kapitalprofiten.

Infolge der ungleich starken Anwendung des Kapitals bei Produktion der Güter werden nach Ricardo auch Veränderungen des Arbeitslohnes und des Kapitalprofites tatsächlich nicht ohne Einfluß auf den relativen Wert der Güter sein. Steigt der Arbeitslohn, so werden Güter, welche vornehmlich mit großem und sehr dauerhaftem Kapital hergestellt werden, im Werte fallen; fällt er dagegen, so werden sie im Werte steigen im Verhältnis zu solchen Gütern, welche hauptsächlich durch Arbeit und nur mit geringem und wenig

dauerhaftem Kapital erzeugt worden sind. Ein Steigen des Kapitalgewinnes würde gerade die entgegengesetzten Folgen haben.

Nach Ricardo tauschen sich also die Güter in einem Verhältnis aus, welches der bei ihrer Produktion aufgewandten Arbeits- und Kapitalmenge entspricht, soweit dasselbe nicht dadurch alteriert wird, daß das Kapital verschieden stark und lange in Anspruch genommen wurde<sup>1</sup>.

Die Ricardosche Werttheorie wurde von einer Anzahl bedeutender Autoren akzeptiert. Zu ihnen gehört vor allem James Mill.

Auch Mill geht davon aus, daß ursprünglich die aufgewandte Arbeit die Austauschverhältnisse der Güter bestimmt habe<sup>2</sup>. An dieser Tatsache sei auch durch die Anwendung des Kapitaless im Produktionsprozeß nichts geändert worden, da die Kapitalien selbst Arbeitsprodukte seien. Es sei ganz falsch zu behaupten, daß nunmehr der Wert des Kapitaless den der Produkte bestimmt. Das hieße den Wert der letzteren

---

<sup>1</sup> Damit hatte Ricardo eigentlich die Arbeitstheorie aufgegeben und sich zur Kostentheorie bekannt. Wie sehr Ricardo selbst an der Richtigkeit seiner Theorie gezweifelt hat, geht aus den Briefen an seine Freunde hervor, die Diehl zitiert. So sagt Ricardo in einem Brief an Malthus: „Ich gebe zu, daß sie nicht streng richtig ist, aber ich behaupte, daß sie nach allem, was ich gehört habe, die nächste Annäherung an die Wahrheit ist, als eine Regel, nur den relativen Wert zu messen“. Vergl. Diehl, David Ricardos Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, II. Bd., Leipzig 1905, p. 46. Er meint, man könne sagen, daß Angebot und Nachfrage von den vergleichswisehen Produktionskosten beherrscht werden. Der absolute Wert — die in Geld ausgedrückten Produktionskosten — wird dann bestimmt durch den Wert der Arbeit und die Profite.

Und in einem Briefe an Mac Culloch sagt er: „Ich denke manchmal, daß, wenn ich das Kapitel über den Wert, das sich in meinem Buche findet, noch einmal zu schreiben hätte, ich zugeben würde, daß der relative Wert der Waren durch zwei Ursachen, statt durch eine reguliert wird, nämlich durch die relative Menge der Arbeit, die nötig ist, um die betreffenden Waren zu produzieren und durch die Profitrate für die Zeit, während welcher das Kapital müßig lag und bis die Waren zu Markt gebracht wurden“. Ibidem p. 37.

<sup>2</sup> James Mill, Elements of Political Economy, London 1826, p. 95.

durch sich selbst bestimmen<sup>1</sup>. Die Kapitalien seien selbst das Ergebnis einer Produktion. Die Güter kosten vielmehr nach wie vor nur Arbeit, unmittelbare (immediate or primary labour) und mittelbare Arbeit (hoarded or secondary labour). Die Menge der aufgewandten unmittelbaren und mittelbaren Arbeit bestimmt die Austauschverhältnisse der Güter.

Der Gewinn ist nach Mill ein integrierender Bestandteil der mittelbaren Arbeit. Das Kapital, welches während der Produktion seinen Wert an das Produkt abgibt, arbeitet gleichzeitig. Der Gewinn ist das Entgelt für die vom Kapital geleistete Arbeit (payment of hoarded labour).

Infolge der Tatsache, daß bei Produktion der einzelnen Güter Kapitalien von verschiedener Größe und während verschieden langer Zeit angewendet werden und im Zusammenhang hiermit der Gewinn einen mehr oder minder großen Wertbestandteil des Produkts ausmacht, scheinen nach Mill die Austauschverhältnisse der Güter nicht wesentlich beeinflußt zu werden.

Daher behauptet auch Mill, daß durch eine Veränderung im Preise der Arbeit der Satz, daß die Güter nach Maßgabe der bei ihrer Produktion aufgewandten Arbeitsquantitäten sich austauschen, nicht alteriert werden könne.

Im speziellen Falle sei es zwar von Einfluß auf den Tauschwert der Güter, in welchem Maße sie durch unmittelbare und durch mittelbare Arbeit hergestellt worden sind — indem bei einem Steigen des Arbeitslohnes die vornehmlich mit Arbeit erzeugten Güter im Werte steigen, die vorwiegend durch Kapital hervorgebrachten Güter dagegen im Wert fallen werden<sup>2</sup> —, im allgemeinen aber — alle Waren zusammengenommen — trete durch eine Veränderung im Preise der Arbeit weder ein Steigen noch ein Fallen der Güterwerte ein<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Capital is commodities. If the value of commodities, then, depends upon the value of capital, it depends upon the value of commodities; value in short depends upon value. Ibidem p. 98.

<sup>2</sup> Auch nach Mill fällt der Kapitalgewinn, wenn der Arbeitslohn steigt, und steigt, wenn dieser fällt.

<sup>3</sup> Upon the aggregate of commodities or all taken together, there is neither fall nor rise. p. 113.

Als weiterer Vertreter der Ricardianischen Werttheorie ist Mac Culloch anzuführen. „Die Natur liefert“ — so sagt er am Anfang des ersten Teiles seines Werkes — „frei den Stoff, aus dem alle Güter gemacht werden; aber bis Arbeit angewandt worden ist, diesen Stoff anzueignen oder ihn unserem Gebrauch anzupassen, ist er vollständig ohne Tauschwert und auch ohne Nützlichkeit. Erst dadurch, daß wir Arbeit auf die Güter verwenden, werden sie für uns nützlich und in den Stand gesetzt, unsere Bedürfnisse zu befriedigen und unseren Bequemlichkeiten und Genüssen zu dienen.“ Daher erklärt auch Mac Culloch, daß die aufgewandte Arbeitsmenge die Austauschverhältnisse der Güter bestimme. Dies gelte sowohl für die ursprüngliche, als auch für die spätere kapitalistische Wirtschaftsepoche. Der Umstand, daß bei Verwendung des Kapitaless zur Güterproduktion der Kapitalist eine Vergütung für die Benutzung seines Kapitaless beanspruche, könne auf die Austauschverhältnisse der Güter keinen Einfluß ausüben<sup>1</sup>.

Es ist in diesem Falle ein Teil der Arbeit nur vom Arbeiter auf das Kapital übertragen worden. Das was der Kapitalist empfängt, ist weiter nichts als Lohn der mittelbaren oder aufgespeicherten Arbeit. Der Arbeitslohn dagegen ist das Entgelt für die geleistete unmittelbare Arbeit. Die Arbeiter sind nach Mac Culloch, wirtschaftlich betrachtet, dasselbe wie Kapitalien. Bei beiden muß sich der Lohn so hoch stellen, daß in demselben alles ersetzt wird, was zu ihrer Er-

---

<sup>1</sup> It is admitted on all hands, that in the earlier stages of society, before capital is accumulated, the quantity of labour required to produce a commodity and bring it to market determines its value in exchange. But capital is only another name for that portion of the produce of industry which may be directly employed to support man, or to facilitate production. It is the result of anterior labour. — It appears, therefore, in as much as capital is the result of anterior labour, that its employment does not affect the principle that the value of commodities depends on the quantities of labour required for their production. Vergl. Mac Culloch, *The Principles of Political Economy*. IV. Ed. Edinburgh 1849. p. 353 u. 354. Auch Thomas de Quincey ist als Vertreter der Ricardoschen Werttheorie hier noch zu erwähnen. Vergl. *The Logic of Political Economy*, Edinburgh und London 1844.



zeugung und Erhaltung aufgewandt werden mußte und außerdem noch ein Überschuß — der Gewinn — verbleibt.

Die Ricardosche Werttheorie blieb nicht lange die herrschende.

Der erste Autor, welcher Ricardo entgegentrat, war der Oberst Torrens.

Torrens unterscheidet drei wirtschaftliche Entwicklungsperioden:

1. In der ersten Periode, in welcher noch keine Arbeitsteilung besteht und die Güter nur ausnahmsweise ausgetauscht werden, entscheidet für die Bewertung der Güter nur die Dringlichkeit des Bedarfs<sup>1</sup>.

2. In der zweiten Periode, in der die einzelnen Wirtschaftssubjekte die zu ihrem Bedarf nötigen Güter in der Mehrzahl der Fälle sich dadurch verschaffen, daß sie dieselben gegen Hingabe der eigenen eintauschen und im Zusammenhang hiermit eine Teilung der Arbeit stattfindet, ist für den Wert der Güter maßgebend die Menge Arbeit, welche zu ihrer Erzeugung aufgewendet werden mußte, da jeder Wirt, wenn er das Mehrprodukt seiner Arbeit gegen das Mehrprodukt der Arbeit anderer eintauscht, sich mindestens noch so gut stehen will, als wenn er die zur Erlangung der eingetauschten Güter erforderliche Arbeit selbst verrichtet hätte<sup>2</sup>.

3. In der dritten Periode, in der der Geldwirtschaft, entscheidet jedoch für die Bewertung der Güter nicht mehr die Arbeitsmenge, welche bei ihrer Produktion aufgewendet wer-

---

<sup>1</sup> In this rude and early state, therefore, there would be no fixed criterion to regulate or determine exchangeable value; and the terms of the barter which occasionally took place, would in each successive instance, be regulated by the immediate wants and desires of the contracting parties. Vergl. Torrens, An Essay on the Production of Wealth. London 1821. p. 19.

<sup>2</sup> In this state of society, the individual who devotes himself to a particular occupation, must be able to obtain, in exchange for the surplus produce of his labour, such a portion of the things produced by the labour of others, as will place him in a situation at least as good as that in which he found himself when he combined in his own person a variety of employments. p. 19.

den mußte, sondern die Menge Kapital, welche verausgabt wurde, um die betreffenden Güter herzustellen<sup>1</sup>.

Von dem Tauschwert unterscheidet Torrens den Preis. Der Tauschwert ist die Tauschkraft eines Gutes in bezug auf die Güter im allgemeinen, der Preis ist diese Kraft in bezug auf ein besonderes Gut<sup>2</sup>. Der Preis sei entweder natürlicher Preis oder Marktpreis.

Der natürliche Preis deckt sich mit den Produktionskosten, er zeigt an, wieviel wir aufwenden müssen, um ein Gut aus dem großen Warenhaus der Natur zu erhalten. Der Gewinn bildet keinen integrierenden Bestandteil des natürlichen Preises: Er ist ein Zuwachs, eine Schöpfung der Unternehmer<sup>3</sup>. Der Marktpreis dagegen ist das, was wir hingeben müssen, um ein Gut auf dem Wege des Tausches auf dem Markt zu erlangen. Er wird bestimmt durch die Produktionskosten und den Kapitalprofit.

Am schärfsten angegriffen wurde Ricardo durch Samuel Bailey. Nach Bailey ist der Wert stets etwas Relatives. Keine Ware könne ihren Wert ändern, ohne daß gleichzeitig alle anderen Waren sich im Werte ändern.

Er unterscheidet zwischen der Arbeit als Wertmaß und als Wertursache.

Als Wertmaß sei die Arbeit unbrauchbar, da man nie feststellen könne, wieviel Arbeit eine Ware gekostet habe.

Wenn man die Wertursachen der verschiedenen Güter, angeben wolle, so müsse man die Güter in drei Gruppen teilen:

1. Güter, deren Produktion infolge eines Monopoles be-

<sup>1</sup> Hence we see, that when the capitalists become a class distinct from the labourers, the results obtained by the employment of identical capitals, or identical quantities of accumulated labour, will be equal in exchangeable value. p. 26.

<sup>2</sup> The term, price, when employed singly and without qualification, is understood to imply the sum in the metals, or in the representatives of the metals, which must be given for the article we require. p. 50.

<sup>3</sup> It is essentially a surplus — a new creation — over and above all that is necessary to replace the cost of production, or, in other words, the capital advanced. p. 54.

schränkt ist. Ist das Monopol im Besitz einer einzigen Person, so bestimmt sich der Wert der Güter nach der Kaufkraft der Käufer und ihren Schätzungen. Ist das Monopol dagegen im Besitz mehrerer Personen, so entsteht auch unter den verschiedenen Produzenten eine Konkurrenz, die so lange andauern wird, als ihnen bei Verkauf ihrer Produkte noch ein den üblichen Gewinnsatz übersteigender Profit verbleibt.

2. Güter, welche bei Steigerung ihrer Produktion mit immer steigenden Kosten erzeugt werden: die Produkte der Urproduktion. Für ihren Wert ist entscheidend die Nachfrage und das Angebot oder die Konkurrenz der Käufer. Die Produktionskosten sind keine Wertursache, sie wirken nur wertregulierend.

3. Güter, auf welche die Konkurrenz ohne irgendwelche Einschränkung wirken kann. Ihr Wert bestimmt sich durch die Produktionskosten. Er hängt vor allem ab von der aufgewandten Kapitalmenge<sup>1</sup>. Bailey bekämpft hier die Ricardosche Werttheorie und behauptet, der Wert der Arbeit sei ebenso von Einfluß auf den der Produkte, wie die Menge der geleisteten Arbeit. Er sei durchaus nicht immer in demselben Grade höher als die Beschwerlichkeit der Arbeit größer. Daher könne im Arbeitslohne auch die verausgabte Menge Arbeit nicht zum Ausdruck kommen. Auch zeigt Bailey, daß Ricardo selbst sein Wertgesetz, namentlich im Hinblick auf die Anwendung des Kapitals im Produktionsprozeß, so stark modifiziert habe, daß es überhaupt nur eine fragliche Bedeutung haben könnte.

Schließlich weist Bailey auch die Behauptung Ricardos zurück, daß der Arbeitslohn nur auf Kosten des Kapital-

---

<sup>1</sup> Whatever the mere labourer produces costs him his labour: if a man is a capitalist as well as a labourer, what he produces costs him both: if he is only a capitalist, it costs him only capital. In a civilised country instances of each kind may be found, but the mass of commodities are determined in value by the capital expended upon them. Vergl. Samuel Bailey, A critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value, chiefly in Reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers. London 1825. p. 205.

gewinnes steigen könne und umgekehrt. Dies sei nur richtig bei Annahme gleich bleibender Produktivität der Arbeit. Die Produktivität der Arbeit könne derartig zunehmen, daß außer der Steigerung des Kapitalprofites noch eine solche des Arbeitslohnes eintritt.

Unter den weiteren Gegnern Ricardos ist vor allem noch Senior hervorzuheben<sup>1</sup>. Senior lehrt im wesentlichen dasselbe wie Torrens. Nach Senior ist sowohl der Gewinn als auch der Arbeitslohn nicht zu den Kosten zu rechnen, wohl aber das, für was beide bezahlt werden, die Enthaltbarkeit des Kapitalisten und die Arbeit. Gewinn und Arbeitslohn sind nicht Mittel (means) sondern Erfolge (results) der Produktion. Er versteht unter Kosten die Summe von Arbeit und Abstinenz, die zur Produktion eines Gutes nötig ist<sup>2</sup>. Der Wert ist gleich der durchschnittlichen Remuneration für Arbeit und Abstinenz<sup>3</sup>. Die Abstinenz steht in demselben Verhältnis zum Gewinn wie die Arbeit zu dem Arbeitslohne<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Zu den Gegnern Ricardos ist auch Macleod zu rechnen, dessen Lehre aber an einer anderen Stelle angeführt werden soll.

<sup>2</sup> Insofern unterscheidet sich also Senior von den andern Vertretern der Produktionskostentheorie, welche die Kosten auf den Wert dieses Aufwandes zurückführen, und nicht auf den Aufwand selbst. Senior gleicht darin Ricardo, wohl gerade aus dem Grunde, um die Theorie des letzteren besser zu widerlegen. Er wollte ihm beweisen, daß der Kapitalist ebenso berechtigt wie der Arbeiter sei, einen Anteil am Produkt zu erhalten. We have seen that under circumstances of equal competition, or, in other words, where all persons can become producers, and that with equal advantages, the cost of production on the part of the producer or seller, and the cost of production on the part of the consumer or purchaser, are the same, and that the commodity thus produced sells for its cost of production; or in other words, at the price equal to the sum of the labour and abstinence which its production requires; or to use a more familiar expression, at a price equal to the amount of wages and profits which must be paid to induce the producers to continue their exertions. Vergl. Nassau William Senior, Political Economy, Encyclopaedia Metropolitana. II. Ed. V. Div. London 1850. p. 102.

<sup>3</sup> Ibidem p. 101.

<sup>4</sup> By the word Abstinence, we wish to express that agent, distinct from labour and the agency of nature, the concurrence of which is

Ihren vollständigen Ausbau erhielt die Produktionskostentheorie durch John Stuart Mill. Er teilt die Güter in drei Klassen ein:

1. Güter, deren Quantität nicht beliebig vermehrt werden kann. Ihr Wert wird bestimmt durch Angebot und Nachfrage. Wenn derartige Güter produziert worden sind, so muß ihr Wert mindestens so hoch sein, daß die Kosten gedeckt werden<sup>1</sup>.

2. Güter, welche beliebig vermehrbar sind, so bald nur die zu ihrer Produktion erforderliche Menge Kapital und Arbeit aufgewandt wird.

Diese Güter vertauschen sich in der Weise, daß im Preise

---

necessary to the existence of capital and which stands in the same relation to Profit as Labour does to Wages. Ibidem p. 59.

Auch Malthus ist als Gegner von Ricardo hier noch anzuführen. Er stellt den Satz auf: Angebot und Nachfrage bestimmen nicht nur den Marktpreis der Waren, sondern auch ihren natürlichen Preis oder Wert. Während jener abhängig ist von außergewöhnlichen und zufälligen Verhältnissen zwischen Angebot und Nachfrage, wird dieser bestimmt durch das gewöhnliche und mittlere Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Malthus, *Principes d'Economie Politique*, Paris 1846, II., p. 72.

Die Produktionskosten eines jeden Gutes setzen sich zusammen aus Arbeitslohn, Kapitalprofit und Grundrente. Sie decken sich mit dem Wert, haben aber für die Wertbildung nur eine subsidiäre Bedeutung. Ihr Ersatz ist notwendig, wenn die Waren fernerhin in der begehrten Menge erzeugt werden sollen. et, si nous examinons le sujet de plus près, nous verrons que même les frais de production n'influent sur le prix des denrées, qu'autant que le remboursement de ces frais est nécessaire pour qu'elles continuent à être produites dans la proportion des besoins. Ibidem p. 65.

Als Dogmatiker scheidet Malthus aus dem Kreis der Produktionskostentheoretiker aus. Er vertritt die Nutzenstheorie in ihrer primitiven Form. Zuckerkandl scheint ihn allerdings mit zu den ersteren zu rechnen. Vergl. Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises*, Leipzig 1889, p. 263—264 u. 161—162.

<sup>1</sup> Demand and supply govern the value of all things, which cannot be indefinitely increased; except that even for them, when produced by industry, there is a minimum value, determined by the cost of production. Vergl. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, London 1865. Vol. I., p. 561.

derselben dem Produzenten die Produktionskosten ersetzt werden und er außerdem noch den üblichen Gewinn erhält.

Da nun der Wert nach Mill eine relative Größe ist und der Gewinn in der Regel gleich ist, wo die Kosten gleich sind, so könne man sagen, daß die Güter sich nach ihren Produktionskosten austauschen<sup>1</sup>. Mill betrachtet den Gewinn, welchen der Unternehmer bezieht, als einen Überschuß. Er rechnet ihn daher nicht mit zu den Kosten.

Unter den Produktionskosten versteht Mill die gesamten Auslagen des Unternehmers. Sie setzen sich zusammen:

a) Aus den Arbeitslöhnen, die der Unternehmer sowohl direkt, d. h. den in seinem Betriebe angestellten Arbeitern, als auch indirekt, d. h. in Form des Preises der Rohmaterialien zahlt.

b) Aus Kapitalgewinnen und Grundrenten, die der Unternehmer ebenfalls in Form des Preises der Rohmaterialien — die Grundrenten vor allem auch beim Erwerb der zu seinem Geschäfte notwendigen Grundstücke — zahlt.

c) Unter Umständen auch aus Steuern und dem Werte solcher Rohmaterialien, die ihn von ihrer Seltenheit ableiten.

Mill bekämpft die Lehre Ricardos, daß die Güter nach Maßgabe der auf sie verwandten Arbeitsquantitäten sich austauschen. Für den Wert eines Gutes sei nicht ausschließlich die Quantität Arbeit, welche zu seiner Erzeugung erforderlich war, maßgebend.

Es komme zunächst vor allem auf ihre Bezahlung oder auf die Höhe des Lohnes an<sup>2</sup>. Die in den Produktionskosten

---

<sup>1</sup> As a general rule, then, things tend to exchange for one another at such values as will enable each producer to be repaid the cost of production with the ordinary profit; in other words, such as will give to all producers the same rate of profit on their outlay. But in order that the profit may be equal where the outlay, that is, the cost of production is equal, things must on the average exchange for one another in the ratio of their cost of production: things of which the cost of production is the same, must be of the same value. p. 557.

<sup>2</sup> The relative wages of the labour necessary for producing different commodities, affect their value just as much as the relative quantities of labour. p. 567.

enthaltenen Löhne seien durchaus nicht in allen Fällen entsprechend der geleisteten Arbeit höher oder niedriger. Mill weist darauf hin, daß gerade die niedrigsten und abstoßendsten Arbeiten am schlechtesten bezahlt werden<sup>1</sup>.

Außerdem hängt die Größe des Güterwertes noch ab von der Höhe der Profitrate in den einzelnen Gewerben und von dem Grade, in welchem das Kapital zur Produktion herangezogen wurde.

Je nachdem in einem Gewerbe der Kapitalprofit hoch oder niedrig ist und das Kapital stark oder wenig zur Produktion herangezogen wird, macht beim Wert eines Gutes der Gewinn einen größeren oder geringeren Prozentsatz des Arbeitsaufwandes resp. der Auslagen aus.

Genügt der Preis nicht, um dem Unternehmer die Produktionskosten zu ersetzen und den gewöhnlichen Gewinn zu gewähren, so wird die Produktion des betreffenden Gutes unterlassen.

Der Gewinn entsteht dadurch, daß der Kapitalist sich den Genuß der ihm zur Verfügung stehenden Güter versagt und sie den Arbeitern zu produktiven Zwecken überläßt. Für die Entsagung verlangt er eine Belohnung, die ihm gewährt werden kann, weil der Arbeiter mehr erzeugt, als zu seinem Lebensunterhalt und zum Ersatz der verbrauchten Kapitalgüter erforderlich ist<sup>2</sup>.

3. Güter, welche bei jeder Steigerung ihrer Produktion nur mit einem größeren Aufwand an Arbeit und Kapital zu erzeugen sind. Hierher gehören vor allem die Produkte der Landwirtschaft und des Bergbaues. Bei zunehmender Bevölkerung werden zur Befriedigung der größeren Nachfrage immer

---

<sup>1</sup> The really exhausting and the really repulsive labours, instead of being better paid than others, are almost invariably paid the worst of all, because performed by those who have no choice. The more revolting the occupation, the more certain it is to, receive the minimum of remuneration, because it devolves on the most helpless and degraded, on those, who from squalid poverty or from want of skill and education, are rejected from all other employments. p. 475.

<sup>2</sup> The return for abstinence is profit. p. 568.

weniger fruchtbare Ländereien in Kultur genommen und kostspieligere Kultursysteme zur Anwendung gebracht. Der Preis muß dann auf eine Höhe steigen, bei welcher den Produzenten der neu hinzukommenden Güterquantitäten noch die Produktionskosten ersetzt werden. Nach diesen Kosten richtet sich der Wert aller Güterquantitäten des betreffenden Gutes. Er wird bestimmt durch die Kosten derjenigen Güterquantität, die es bei der vorhandenen Nachfrage noch lohnt zu erzeugen. Die Grundrente bildet keinen Bestimmungsgrund des Wertes. Auf die unter den ungünstigsten Bedingungen produzierten Güterquantitäten entfällt keine Rente. Sie entsteht nur für die unter den vorteilhafteren Bedingungen erzeugten Quantitäten. Die Rente eines Stückes Land ist etwas geringer als der gesamte Überschuß seiner Produktivität über den des besten Landes, welches noch nicht vorteilhaft ist, anzubauen<sup>1</sup>.

Die Nachfolger John Stuart Mills akzeptierten im wesentlichen dessen Werttheorie.

Erst neuerdings haben sich gegen die Produktionskostentheorie Mills vielfach Bedenken erhoben. Wenn zur Feststellung der Produktionskosten — sagte man — nur die jeweilige Höhe der Arbeitslöhne und Gewinne in Betracht gezogen wird, so kann der normale Preis nicht erkannt werden. Der wirklich gezahlte Arbeitslohn und Gewinn könne nur den momentanen normalen Preis anzeigen, nicht aber den dauernden. Man müsse daher nicht die wirklichen Löhne und Gewinne bei Bemessung der Kosten in Anschlag bringen, sondern die normalen Arbeitslöhne und normalen Gewinne. Der normale Preis werde sich stets in dem Punkte festsetzen, welcher so tief liegt, daß die ganze dauernd produzierte Menge eines Gutes von der Nachfrage absorbiert wird.

So unterscheidet Marshall zwischen Nachfrage- und An-

<sup>1</sup> The rent of a piece of land must be some what less than the whole excess of its productiveness over that of the best land which it is not yet profitable to cultivate; that is, it must be about equal to the excess above the worst land which it is profitable to cultivate. p. 582.



gebotspreis. Der Nachfragepreis ist der Preis, zu welchem für irgend eine gegebene Güterquantität Käufer gefunden werden können. Der Angebotspreis ist derjenige, welchen die Warenbesitzer für irgend eine gegebene Quantität anzunehmen gewillt sind.

Wenn der Nachfragepreis höher als der Angebotspreis ist, so werden die Verkäufer mehr, als der zur Herstellung der Güter erforderliche Aufwand wert ist, im umgekehrten Falle weniger erhalten. Sie werden daher die Produktion erweitern resp. einschränken. Wenn der Nachfragepreis gleich ist dem Angebotspreis, so wird die Produktion weder erweitert noch eingeschränkt: Angebot und Nachfrage befinden sich im Gleichgewicht <sup>1</sup>.

Dieser Punkt wird bestimmt durch die Produktionskosten. Sind diese normal, so ist der entstandene Preis normal, er ist gleich dem „natürlichen“ Preis oder Wert.

In Deutschland steht die Entwicklung der Werttheorie sehr unter dem Einfluß der großen englischen Autoren. Man versuchte hier vor allem den Gebrauchswert der Güter zu erforschen. Die deutsche Wissenschaft versteht unter dem „Wert“ in erster Linie nicht die Tauschkraft der verschiedenen Güterarten, sondern die Bedeutung, welche diese für die Menschen in ihrer Gesamtheit haben, wenn sie ihrem eigentlichen Zwecke, dem Konsum oder Gebrauch zugeführt werden.

Nach dem Erscheinen von Adam Smith, „Wealth of Nations“ suchte man auch in Deutschland zu dem Werke Stellung zu nehmen. Die hierbei in Frage kommenden Schriftsteller können als die ersten deutschen Wertdogmatiker angesehen werden <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> When the demand price is equal to the supply price, the amount produced has no tendency either to be increased or to be diminished; it is in equilibrium. Vergl. Marshall, Principles of Economics. Vol. I. II. Ed. London 1891, p. 406.

<sup>2</sup> Die älteren deutschen Autoren, wie die Rechtslehrer von Pufendorf (1684), Boecler (1661) und Uffelmann (1668), sowie die Reformatoren Luther (1524) und Melanchthon akzeptieren im allgemeinen die Wertlehre der Scholastiker. Der Wert ist gleich dem normalen oder mittleren Aufwand an Arbeit und Kosten, der zur Erzeugung der

Die Lehren Adam Smiths fanden in Deutschland zunächst fast allgemeine Anerkennung. Dies zeigt sich in den Schriften von Sartorius<sup>1</sup>, Lueder<sup>2</sup>, Kraus<sup>3</sup> und Schlözer<sup>4</sup>. Sie enthalten im wesentlichen nichts Neues. Sie bestehen in Auszügen oder Umarbeitungen seines Werkes. Nur einige wenige Gelehrte stimmten der englischen Doktrin nicht un-

nach normaler Beurteilung nützlichen Produkte für notwendig gilt. Luther sagt in seiner Schrift „Von Kaufhandlung und Wucher“: „Wie hoch aber dein Lohn zu schätzen sei, den du an solchem Handel und Aerbeit gewinnen sollt, kannst du nicht besser rechnen und abnehmen, denn daß du die Zeit und Größe der Aerbeit überschlahst und nimmest ein Gleichniß von eim gemeinen Tagelohner, der sonst etwa arbeitet, und siehest, was derselb einen Tag verdienet; darnach rechne, wie viel Tage du an der Waare zu holen und zu erwerben dich gemuhet, und wie große Aerbeit und Fahr darinnen gestanden habst: Denn große Aerbeit und viel Zeit soll auch deste größrn und mehr Lohn haben. Näher und besser und gewisser kann man in dieser Sachen nicht reden noch lehren; wem das nicht gefällt, der mach's besser. Mein Grund steht (wie gesagt ist), im Evangelio (Matth. 10, 10), daß ein Aerbeiter seines Lohns werth ist.“ Vergl. Luthers sämtliche Werke, Erlangen 1833, 22. Bd., p. 206.

Auch Walch (1726), Christian von Wolff (1754) und von Sonnenfels (1771) sind hier noch zu erwähnen. Alle diese Autoren beschäftigen sich nicht mit der Frage, wie hoch der Wert im freien Verkehr zu stehen kommt, sondern sie suchen festzustellen, wie hoch von Staats wegen der gerechte Preis sein soll. Die Obrigkeit griff damals durch Taxvorschriften im weitesten Umfang in die Preisbildung ein und nur für einen verhältnismäßig kleinen Teil der Waren bildete sich der Preis im freien Verkehr. Vergl. hierüber Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien. Tübingen 1906. p. 101—111.

<sup>1</sup> Georg Sartorius, Von den Elementen des Nationalreichtums und von der Staatswirtschaft nach Adam Smith, Göttingen, II. Aufl. 1806 (I. Aufl. 1796).

<sup>2</sup> August Ferdinand Lueder, Nationalindustrie und Staatswirtschaft, nach Adam Smith bearbeitet, 3 Teile. Berlin 1800—1804.

<sup>3</sup> Christian Jacob Kraus, Staatswirtschaft, nach Kraus' Tod herausgegeben von Hans Jacob von Auerswald, 5 Teile, Königsberg 1808—1811.

<sup>4</sup> Christian von Schlözer, Anfangsgründe der Staatswirtschaft oder die Lehre von dem Nationalreichtum, Riga 1805.

bedingt zu und suchten mehr oder weniger ihre eigenen Wege zu gehen.

Zu ihnen gehören Jakob, Graf von Soden, Hufeland und Lotz.

Jakob wies auf den Unterschied hin, welcher besteht zwischen den beliebig und nicht beliebig vermehrbaren Gütern. Der Marktpreis der letzteren könne leichter und längere Zeit von dem Kostenpreis abweichen, als der der ersteren<sup>1</sup>.

Der Graf von Soden unterscheidet positiven und verglichenen, sowie absoluten und relativen Wert.

Der allgemeine Begriff des positiven Wertes eines Gutes ist: „subjektiv, dessen Genießbarkeit, objektiv, der in dem menschlichen Organismus liegende Reiz zum Besitz dieses genußfähigen Gutes“<sup>2</sup>.

Der positive Wert hat Grade. Seine Größe hängt ab von dem Grade der Genießbarkeit und der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit.

Der verglichene Wert beruht auf dem positiven Wert.

Er hat „die nämlichen Grundursachen seiner Gradation, wie der positive, er hat aber noch einige, die dem Begriff des positiven Wertes fremd sind, nämlich:

a) Die Seltenheit oder Menge des Stoffes, die Seltenheit oder Allgemeinheit der ur- oder industriellen produktiven Kraft, die zu dessen Umwandlung in ein Genußmittel nötig ist, also des Talents, oder der durch Übung erlangten Fertigkeit, und

b) die Substanz des Gutes; — in Absicht des

α) Grades seiner Verzehrbarkeit oder des

β) mehr- oder minderen Aufwands an Kraft und Zeit, die der Stoff zur

Verarbeitung bis zur Genußfähigkeit (industriellen produktiven Kraft) oder zur

Herbeischaffung zum Genusse (kommerziellen produktiven Kraft) fordert, oder

---

<sup>1</sup> Ludwig Heinrich Jakob, Grundsätze der Nationalökonomie und Nationalwirtschaftslehre, Halle 1805.

<sup>2</sup> Julius Graf von Soden, Die Nationalökonomie, Leipzig 1805, I. Bd., p. 40.

γ) der früheren oder späteren Erscheinung des Produkts; also Bedürfnis des Kapitalstoffs zur Produktion, als leichter, oder schwerer, häufiger, oder seltener Produktionsmöglichkeit<sup>1</sup>.

Der verglichene Wert holt sein Prinzip einzig aus der Vergleichung.

Die Gradationen des verglichenen Wertes entstehen nicht aus dem Reiz zu dessen Besitz, wie dies beim positiven Wert der Fall ist, sondern aus der größeren oder geringeren Möglichkeit, diesen Reiz zu befriedigen.

Wasser hat z. B. einen sehr hohen positiven Wert, weil es im höchsten Grade unentbehrlich ist, also großen Reiz zum Besitz enthält, es ist aber nicht selten, die Möglichkeit denselben zu befriedigen in der Regel unendlich groß. Infolgedessen hat Wasser einen unendlich kleinen verglichenen Wert. Der Mangel an Seltenheit schließt den Begriff des positiven Wertes nicht aus. In trockenen Gegenden wird das Wasser den Bewohnern zugemessen und verkauft, in den Wüsten Afrikas ist es von unschätzbarem Werte. „Durch den Mangel an Seltenheit kann also der Überschuß der Masse eines Gutes, aber nicht das Gut selbst den Wert verlieren.“

„Wenn der Diamant, wie in Eldorado, auf den Straßen rollte, so würde er wohl den allergrößten Teil seines verglichenen Wertes, aber doch nicht allen positiven Wert verlieren. Er würde den Wert glänzender Kieselsteine haben“. Der hohe Grad des verglichenen Wertes der Gewürznelken besteht in ihrer Seltenheit. Um zu verhindern, daß sie nicht an verglichenem Wert sinken, haben die Holländer die reichen Ernten von Amboyna selbst vernichtet.

Der Wert wird von Soden nicht wirtschaftlich aufgefaßt. Er ist nach seiner Ansicht, wie schon erwähnt, subjektiv-objektiver Natur, er ist die anerkannte Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen. Der verglichene Wert ist nach Soden eigentlich kein Wert, da nicht diese Fähigkeit verglichen wird,

<sup>1</sup> Ibidem p. 42.

sondern Dinge, wie Seltenheit Aufwand etc., die für den Wert, wie er ihn auffaßte, gleichgültig sind<sup>1</sup>.

Absoluten Wert haben die Güter, die einen unbedingten Wert für die Menschen haben, die — „mehr oder weniger als Bedingung der Menschenexistenz erscheinen, nämlich Nahrungsmittel, Kleidungs- Erwärmungsstoff und Wohnung.“ Alle anderen Güter haben einen relativen Wert. Dieser ist entweder allgemein relativ — in bezug auf die menschlichen Bedürfnisse im allgemeinen — oder speziell relativ — in bezug auf die Bedürfnisse eines Individuums, z. B. das Portrait der Geliebten<sup>2</sup>.

Hufeland unterscheidet Gebrauchs- und Tauschwert. Der Gebrauchswert ist die Eigenschaft einer Sache, ein Mittel zu einem menschlichen Zweck sein zu können. Auch Hufeland betont, daß die Güter ihren Gebrauchswert nicht allein durch ihre Eigenschaften an sich erlangen, sondern vor allem durch unsere Vorstellung von ihrer Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit<sup>3</sup>.

Der Tauschwert — der wirkliche Preis — ist die Tauglichkeit eines Gutes zum Tausche. Er deckt sich nicht immer mit dem natürlichen Preise, d. h. den Produktionskosten einschließlich des gewöhnlichen Gewinnes. Bei Gütern, die beliebig vermehrbar sind, nähert er sich mehr dem natürlichen Preis, als bei nicht beliebig vermehrbaren Gütern. Es seien für die Größe des Tauschwertes außer den Produktionskosten vor allem noch die Seltenheit der Güter, die Bedürfnisse des Käufers und die Vermögensverhältnisse des Käufers und Verkäufers maßgebend. Nur bei vollkommen freier Konkurrenz würde der Tauschwert mit dem natürlichen Preis sich decken.

<sup>1</sup> Ibidem p. 43.

<sup>2</sup> Ibidem p. 49.

<sup>3</sup> Gottlieb Hufeland, Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst durch Prüfung und Berichtigung ihrer Hauptbegriffe von Gut, Wert, Preis, Geld und Volksvermögen, mit ununterbrochener Rücksicht auf die bisherigen Systeme. Gießen und Wetzlar 1807. I. Bd., p. 17—37 ff.

Die Gesetze des Gebrauchs- und Tauschwertes decken sich nach Hufeland nicht. Eine Sache vom höchsten Gebrauchswert hat keinen Tauschwert, wenn jeder eine beliebig große Menge von ihr erhalten kann.

Nach Lotz wird der „angemessene Preis“ durch den Wert — die Tauglichkeit für menschliche Zwecke — und den Schaffungskostenbetrag der Güter bestimmt. Jede Veränderung im Werte oder Schaffungskostenbetrage eines Gutes wirke immer notwendig auf eine Veränderung ihres angemessenen Preises. Was auf eine Erniedrigung des Wertes oder des Schaffungskostenbetrages einer Ware wirke, wirke immer auch auf eine Erniedrigung ihres angemessenen Preises und umgekehrt.

„Wert und Schaffungskostenbetrag ändern sich aber nur in den seltensten Fällen nach einem völlig gleichen Maßstab.“ Es könne z. B. vorkommen, daß der Schaffungskostenbetrag einer Ware sich vermindert, während ihr Wert sich erhöht.

„Der Wert einer Sache geht vom Innern auf das Äußere über; der Schaffungskostenbetrag aber hängt immer nur an der Außenseite. Jener beruht auf etwas bloß Idealem, dieser hingegen auf etwas Realem. Dort sind es die Ansichten des Urteilenden von der Tauglichkeit einer Ware für menschliche Zwecke, welche sein Urteil über ihren angemessenen Preis bestimmen, hier ist es die Summe des Mühe- und Güteraufwands, den ihre Gewinnung oder Hervorbringung oder ihre Einführung in den Tauschverkehr erfordert. Weisen jene Ansichten einer gegebenen Ware auf der Skala aller Güter von Wert eine hohe Stufe an, so muß auch in Beziehung auf den Wert ihr angemessener Preis hochgestellt werden. Verweisen sie dagegen auf eine niedrige Stufe, so kann auch ihr angemessener Preis nie hoch sein. Und ebenso, ist zur Gewinnung oder Hervorbringung einer Ware eine bedeutende Summe von Mühe und Güteraufwand erforderlich, so muß, in Rücksicht auf den Schaffungskostenbetrag, auch ihr angemessener Preis hoch gestellt werden, und wiederum niedrig

muß er gestellt werden, wenn jene Aufwandssumme unbedeutend ist“<sup>1</sup>.

Die folgenden deutschen Nationalökonomien von Bedeutung schließen sich in der Frage, wovon der Wert oder die Kaufkraft der Güter abhängt, fast ganz an die Lehren der englischen Autoren an.

Schütz meint, die Grundlage für die Bildung der Preise der Dinge bestände in den Kosten ihrer Produktion und ihres Erwerbes<sup>2</sup>. Diese Kosten setzten sich zusammen aus dem Preise der Arbeit, der Nutzung der Kapitalien und Grundstücke, und aus dem Aufwand an früher erzeugten Gütern, deren Kosten sich wieder in dieselben Elemente auflösten.

Dagegen scheint sich Hermann — gerade der größte ökonomische Denker aus der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts — in hohem Grade von der Werttheorie der Engländer emanzipiert zu haben.

Hermann sagt, wenn Güter in beliebiger Menge zu Markt gebracht würden, so seien die Kosten der nachhaltigste und im Durchschnitt auch der überwiegende Bestimmungsgrund der Preise. Viele bezeichneten daher den Kostenpreis als den natürlichen, notwendigen Preis.

Nachdem Hermann dies vorausgeschickt hat, wendet er sich gegen die Ricardianische Kostentheorie und sagt: „Es erhellt, daß auch von den regelmäßig und in beliebiger Menge zu Markt kommenden Gütern der Preis keineswegs durch die Kosten allein bestimmt werde, wie Ricardo und seine Schüler lehren.

Der erste und wichtigste Faktor der Preise ist vielmehr in allen Fällen die Nachfrage, deren Hauptwurzeln der Gebrauchswert des Gutes und die Zahlungsfähigkeit der Käufer sind<sup>3</sup>. Aus der Nachfrage und dem, was die Begehrer für das Gut bieten, ergibt sich, auf welchen Betrag von Gütern

---

<sup>1</sup> Lotz, Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre, Koburg und Leipzig 1813, III. Bd., p. 3—7.

<sup>2</sup> Schütz, Grundsätze der Nationalökonomie, Tübingen 1843, p. 285.

<sup>3</sup> Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München 1832, p. 95.

sie um des Verlangten willen zu verzichten gedenken und hieraus, wie hoch die Kosten der wenigst ergiebigen Produktion sich belaufen dürfen, die zur Beischaffung des Bedarfs noch in Anwendung kommen kann. Doch macht es einen Unterschied, je nachdem auf seiten der Nachfrage oder des Angebotes eine Veränderung erfolgt. — Nur wenn die Kosten sich vermindern und die Güter mit weniger Aufopferung, als bisher, in beliebiger Menge zu Markt gebracht werden können, wirken sie vorübergehend auf den Preis; sie stellen die untere Grenze fest, unter welche er nicht herabgehen kann; zugleich wirken sie aber zurück auf den Begehr und erweitern ihn, da sie das Gut Personen von geringerer Zahlungsfähigkeit zugänglich machen.

Hier kann man denn allerdings sagen, die Preise werden durch die Kosten bestimmt. Aber auch hier sind sie es nicht allein, die in jedem einzelnen Falle den Preis machen, sondern immer sind die übrigen fünf Umstände“ — der Gebrauchswert des begehrten Gutes, die Zahlungsfähigkeit der Begehrer, die anderweitigen Anschaffungskosten des begehrten Gutes, die anderweitigen Verkaufspreise und der Tauschwert der Preisgüter — „von größerem oder geringerem Einfluß, was eben die Abweichung der einzelnen Preise von den Kosten zeigt“.

Rau läßt wiederum den Preis ausschließlich durch die Kosten bestimmt werden.

Nach Rau<sup>1</sup> bestehen die Kosten:

1. Im Lohne der vom Verkäufer gebrauchten Arbeiter.
2. In der Rente des benutzten Kapitals.
3. In der Rente der gebrauchten Grundstücke.
4. In dem mittleren Gewerbsverdienst, den der Verkäufer selbst beziehen muß, um dadurch zur Fortsetzung des bestimmten Gewerbes bewogen zu werden.
5. In dem Preise der zum Behufe der Unternehmung verzehrten Güter, den er beim Einkaufe derselben erstattet.

---

<sup>1</sup> Rau, Lehrbuch der politischen Ökonomie, Heidelberg und Leipzig 1855, I. Bd., p. 177.



Der im Preise dieser Güter enthaltene Kostenbetrag löse sich wieder in die nämlichen fünf Bestandteile auf.

Nach Knies ist der Wert ein relativer Begriff. Unter Wert im allgemeinen hat man den Grad der Brauchbarkeit der Güter für menschliche Zwecke zu verstehen, die in ihrem Nutzeffekt besteht, sofern sie zum Verzehr oder Gebrauch gelangen oder sofern sie gegen andere Güter ausgetauscht werden<sup>1</sup>. Im ersteren Falle spricht man vom Gebrauchswert, im letzteren vom Tauschwert der Güter.

Die Größe des Gebrauchswertes der Güter hängt ab:

a) von der Intensität des menschlichen Bedürfnisses, welches sie befriedigen.

b) von der Intensität, in welcher sie ein menschliches Bedürfnis befriedigen.

Die Intensität des menschlichen Bedürfnisses ist um so größer, je unabweisbarer die Befriedigung desselben ist, d. h. je allgemeiner es unter den Einzelnen verbreitet und je dringlicher es sich in dem Einzelnen geltend macht. Es entsteht je nach der Stärke der Intensität eine Klassifikation und Stufenleiter der menschlichen Bedürfnisse, mit welcher eine Klassifikation und Stufenleiter der Gütergattungen korrespondiert. Es rangieren so der Reihe nach das Nahrungsbedürfnis, Bekleidungsbedürfnis etc. Den sich auf diese Weise bildenden Wert bezeichnet man als den Gattungswert der Güter.

Je nach der Intensität, mit welcher Güter ein menschliches Bedürfnis befriedigen, treten dann die einzelnen Spezies derselben Gattung nebeneinander. Es befriedigen z. B. die verschiedenen Getreidearten und Holzarten unser Bedürfnis nach Brotfrüchten resp. Brennholz mit verschiedener Intensität. Knies bezeichnet diesen Wert als Speziesgebrauchswert.

Unter dem Tauschwert eines Gutes versteht Knies den Grad seiner Brauchbarkeit, gegen andere Güter ausgetauscht

---

<sup>1</sup> Karl Knies, Die nationalökonomische Lehre vom Wert, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, XI. Bd., 1855, p. 427.

zu werden. Er ist nur eine besondere Art des Gebrauchswertes. Aller Wert ist nach Knies Gebrauchswert. Zum Gebrauch eines Gutes gehört auch, daß wir es im Tauschverkehr als Tauschmittel verwenden.

Es handelt sich beim Tauschwert nicht bloß um einen Gebrauch der Güter, sondern auch um eine Übertragung derselben.

Der Tauschwert der Güter ist im allgemeinen um so höher, je höher ihr Gebrauchswert ist und je leichter sie sich übertragen lassen. Der Tauschwert ist infolgedessen immer niedriger als der Gebrauchswert, da der Arbeitsaufwand der Übertragung (Transierung) bei Realisierung des ersteren berücksichtigt werden muß.

Knies unterscheidet ferner einen abstrakten und einen konkreten Gebrauchs- und Tauschwert. Die eben angegebenen Werte sind nur abstrakte Größen. Sie drücken nur die Gebrauchs- resp. Tauschfähigkeit der Güter aus, ohne Rücksichtnahme auf die konkreten Verhältnisse. Für den konkreten Gebrauchs- und Tauschwert, d. h. die Bedeutung, die tatsächlich einem bestimmten Güterquantum beigelegt wird, sind die konkreten Bedingungen einer Volkswirtschaft maßgebend. Dadurch erleiden die Momente, welche den abstrakten Gebrauchs- und Tauschwert bestimmen, in der Regel eine wesentliche Modifikation. Der Gattungswert des Brennholzes hängt z. B. wesentlich von dem Klima ab, welches in dem betreffenden Lande herrscht. Für den konkreten Gebrauchs- und Tauschwert ist vor allem von wesentlichem Einfluß das Verhältnis, in welchem die vorhandene Masse von Bedürfnissen zu dem Umfang des Güterquantums steht, nach welchem sich das Bedürfnis äußert. Es steht zur Befriedigung des Gesamtbedürfnisses nach einer bestimmten Art von Gütern in der Regel immer nur eine bestimmte Gesamtmasse von solchen jeweilig einem Volke zur Verfügung. Es kommt für die Menschen nicht die Gebrauchsfähigkeit überhaupt in Betracht d. h. der Nutzen, welchen die Güter im äußersten Falle zu stiften vermögen, sondern der Nutzen, den sie ihnen in Wirklichkeit stiften. Und dieser Nutzen hängt außer von der Ge-

brauchsfähigkeit noch von der jeweilig vorhandenen Quantität der betreffenden Güter ab.

Der konkrete Gebrauchswert der Güter wird also bestimmt durch die Quantität, in welcher sie vorhanden sind und den Umfang und die Stärke der Bedürfnisse, welche durch dieses Quantum befriedigt werden sollen. Er ist gleich dem Quotient aus Intensität und Umfang des Bedürfnisses (Dividend) und Menge der vorhandenen Güter (Divisor).

Die Intensität des Bedürfnisses nimmt mit Zunahme der Gütermenge ab. Eine größere Menge von Waren hat einen geringeren oder höheren Gebrauchs- und Tauschwert, je nachdem die Intensität relativ stärker oder weniger stark abnimmt als die Menge zunimmt. Die Güter, welche in einer das Bedürfnis überschreitenden Menge vorhanden sind, behalten ihren vollen Gebrauchswert aber nur bis zur Grenze des Bedürfnisses. Wird z. B. das Bedürfnis eines Volkes nach Weizen mit 4 Millionen Hektoliter befriedigt, so haben 5 Millionen Hektoliter denselben Gebrauchs- und Tauschwert, wie 4 Millionen.

Der Gebrauchs- und Tauschwert von Gütern wird in demselben Maße, als der Umfang und die Stärke des Bedürfnisses durch Naturbedingungen bestimmter abgegrenzt ist und der Umfang der Produktion der freien Bestimmung der Menschen entzogen ist, heftigeren Schwankungen unterworfen sein.

Bei Gütern, deren Verbrauch ganz allgemein ist, d. h. bei welchen letzteres in hohem Grade zutrifft, hängt der Gebrauchs- und Tauschwert von der vorhandenen Menge und dem Bedürfnis von allen Volksgliedern ab.

Bei den anderen Gütern dagegen, deren Produktion also beliebig erweitert werden kann, entscheidet für den Wert die Stärke und der Umfang des Bedürfnisses derjenigen, welche sie gebrauchen.

„Über den Umfang des Gebrauches der notwendigeren Güter entscheiden vornehmlich Tod und Geburt, welche die Gesamtziffer der Bevölkerung bestimmen, dann auch etwaige entbehrliche Nebengebrauchsarten unentbehrlicher Güter, welche hinzukommen oder hinwegfallen können; für die letztere Art —

die entbehrlichen Güter — ist entscheidend die Zunahme oder Abnahme des Wohlstandes und der Produktionskosten“<sup>1</sup>.

Besonders beachtenswert sind in der neueren deutschen Literatur die Ausführungen von Schäffle über das Wesen des Wertes. Schäffle pflichtet nicht unbedingt den Ansichten der Vertreter der altbritischen Werttheorie bei.

Richtig sei an den verschiedenen Kostenwerttheorien, daß die Tauschäquivalentbestimmung von den gesellschaftlich notwendigen Kosten auszugehen habe. Schäffle hält es jedoch für unrichtig, daß nur der gesellschaftlich notwendige Kostenaufwand Bestimmungsgrund der Tauschäquivalenz der Produkte sei.

Die gegeneinander auszuwechselnden Quanten von zwei Gütern müßten nämlich nicht bloß nach der Größe der gesellschaftlich normalen (nach Konjunktur und Technik unvermeidlichen) Opfer an Sozialsubstanz, die sie gekostet haben, sondern auch nach der gesellschaftlich möglichen Größe des Nutzens, den sie stiften werden, den man von ihnen erwartet, erwogen werden<sup>2</sup>.

Die volkswirtschaftliche Wertschätzung besteht nach Schäffle in der Reflexion auf das gesellschaftlich mögliche Kostenminimum und Nutzmaximum. In dieser Reflexion liege die subjektive Seite des Wertes.

So bezeichnet schließlich Schäffle den Wert als eine Bilanzgröße zwischen Kosten und Nutzen.

Sehr lehrreich sind die Ausführungen Schäffles, wie sich der Wert bildet.

Die Wertbestimmung nimmt nach Schäffle ihren Ausgangspunkt in der Individualwirtschaft. Nutzen und Kosten bildeten auch hier die objektive Basis des Wertes. Auf beide müsse das Subjekt reflektieren. In dieser Reflexion liege wieder die subjektive Seite des Wertes in der Individualwirtschaft.

Diese inneren Wertbestimmungen finden nach Schäffle

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 460.

<sup>2</sup> Schäffle, Bau und Leben des sozialen Körpers, III. Bd., Tübingen 1878, p. 311.

einen zwingenden gesellschaftlichen Nachdruck durch die Teilnahme jeder Wirtschaft am materiellen Verkehr mit anderen Wirtschaften.

Jene Wirtschaft, welche bei diesem durch Arbeitsteilung herbeigeführten Verkehr nicht darauf sieht, das gesellschaftlich mögliche Kostenminimum und Nutzmaximum in allen Stoffwechselvorgängen zu erreichen, gehe ökonomisch zu Grunde.

Durch die Teilnahme am Verkehr werde daher den Einzelwirtschaften ein gesellschaftlicher, durch die Auslese materieller Interessenkämpfe gehandhabter Antrieb erteilt, nicht bloß auf das individuell, sondern auch auf das gesellschaftlich erreichbare materielle Kostenminimum und Nutzmaximum zu reflektieren. Die Sonderwirtschaften würden so zur volkswirtschaftlichen Wertschätzung gedrängt<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 308. Eng an Schäffle schließt sich Dimitri Kalinoff an. (Vergl. seine Schrift, David Ricardo und die Grenzwerttheorie, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, Tübingen 1907.)

Der Wert ist nach Kalinoff ebenso wie nach Schäffle die Bilanz zwischen Kosten und Nutzen. Die subjektive Empfindung der Bedürfnisbefriedigung ist das grundlegende, konstitutive Moment in der Wertbildung. Die summierten individuellen Bedürfnisse nach einer Güterart äußern sich als ein bestimmter gesellschaftlicher Bedarf an derselben. Die Kosten sind das regulative Moment, die sich bestimmen nach der zur Produktion der Waren gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit (p. 60). Das konstitutive Moment in der Wertbildung bestimmt das Was der Produktionstätigkeit und der Wertgebung, das regulative Moment der Widerstandsüberwindung oder der Kostenmenge bestimmt dagegen das Wie, wie viel der Wertgebung, nach der Kraftausgabe gemessen. Die Begehrsgröße und die Widerstandsgröße, Bedarf und Deckung, werden immer nicht nur verglichen, sondern auch ausgeglichen. Die „Ausgleichung der Begehrsintensität mit der Größe des Widerstandes zur Erlangung eines wirtschaftlichen Gutes, ausgedrückt in dem jeweiligen Tauschmittel oder Äquivalentform der Warenwerte ergibt den Preis.“ Er ist „das balancierte und stets zu balancierende Verhältnis zwischen Gewinn und Kosten, Genuß und Opfer, innerhalb einer Gesellschaft und auf der Basis einer bestimmten geistigen, sozialen und technischen Kultur“.

Der Preis gravitiert nach dem Durchschnittskostenwert. Bestimmt Nachfrage und Zufuhr den Marktpreis, so anderseits der Marktpreis und in weiterer Analyse der Marktwert die Nachfrage und Zufuhr (K. Marx, III., p. 170). „Die Brauchbarkeit bestimmt“, wie

Roscher sagt: „Güter von gleichen Reproduktionskosten (höchsten notwendigen Reproduktionskosten) haben regelmäßig gleichen Tauschwert. Jede Abweichung von diesem Niveau setzt alsbald Kräfte in Bewegung, welche das Niveau wieder herzustellen suchen“<sup>1</sup>.

Nach W a g n e r sind bei allen regelmäßig erzeugten (reproduzierbaren) Gütern für den Wert die Herstellungskosten einschließlich der zur Stellung der Waren auf den Markt, bezw. zur Verfügung des Käufers erforderlichen Kosten maßgebend. Diese Kosten bestehen nach W a g n e r ausschließlich in Arbeitsaufwand, dessen Größe sich nach dem jeweiligen Stande der Produktionstechnik richtet<sup>2</sup>.

Auch nach Dietzel — einer der eifrigsten Verteidiger der altbritischen Werttheorie — wird der Wert der reproduzierbaren Güter durch die Reproduktionskosten bestimmt.

Der Wert der irreproduzierbaren Güter und Monopolgüter bestimme sich dagegen nach dem Nutzen.

Die Reproduktionskosten der ersteren Güter sind auf Arbeitsaufwand zurückzuführen.

Die Kosten sind dann leicht zu berechnen, wenn die Güter nur Arbeit gekostet haben und es sich um Arbeiten gleicher Art handelt. In diesem Falle stellen sie Summen gleicher Arbeitseinheiten dar. Die Arbeitskrafteinheit wie Arbeitszeiteinheit können dann zum Generalnenner der Kostengrößen genommen werden.

Ricardo sagt, „die Nachfrage nach einem Gute, aber die Hervorbringungskosten bestimmen die Ausdehnung der Nachfrage nach demselben.“ Diejenigen Produktionskosten sind jedoch nur wertbestimmend, die zur Überwindung derjenigen Schwierigkeiten notwendig sind, welche sich den wenigst begünstigten Hervorbringern entgegenstellen. Durch diese Sätze von Marx und Ricardo wäre die Brücke geschlagen zwischen ihnen und den Vertretern der österreichischen Schule. Der gesellschaftliche Grenznutzen und die „Grenzkosten“ müssen sich immer das Gleichgewicht halten (p. 69).

<sup>1</sup> Roscher, System der Volkswirtschaft, Stuttgart 1892, I. Bd., p. 275.

<sup>2</sup> W a g n e r, Grundlegung der politischen Ökonomie, I. Teil, Leipzig 1892, p. 340 u. 341.

In der Regel kosten aber die Güter Arbeit und Kapital und zwar beide von verschiedener Art. Die Berechnung der Kosten wird dadurch erschwert, aber nicht unmöglich gemacht.

Die verschiedenen Arbeiten sind verschieden je nach den Kosten, welche sie verursachen.

Diese Kosten sind:

A. materieller Art.

1. Der Kraftverbrauch resp. Kraftersatz der verschiedenen Arbeiten ist verschieden groß.

2. Der Erziehungsaufwand ist verschieden groß.

B. persönlicher Art.

Die Unlustgefühle der einzelnen Arbeiter sind bezüglich der verschiedenen Arbeiten verschieden groß.

Um nun die Kosten der verschiedenen Arbeiten zu berechnen, sucht Dietzel alle diese Differenzen zu einer Normalarbeit auszugleichen.

„Die Stunde Normalarbeit — d. h. solcher Arbeit, die, nach dem Ergebnis hierüber angestellter Untersuchungen, das durchschnittliche Maß materieller wie persönlicher Kosten verursacht — bildet den Generalnenner für die Werte der Zeiteinheiten der verschiedenen Arbeitsarten und ihrer Produkte“<sup>1</sup>.

Der Wert der Kapitalien von verschiedener Art löst sich ebenfalls in bestimmte Mengen Normalarbeit auf. „Die Größe des Wertes eines reproduziblen Kapitals hängt ab von der Größe der Arbeitsmenge, die seine Reproduktion kosten würde“<sup>2</sup>.

Der Wert reproduzierbarer Güter wird also bestimmt durch die Menge der unmittelbaren Arbeit, die zur Reproduktion des Gutes selbst erforderlich ist, und der mittelbaren Arbeit, die zur Reproduktion des Kapitals, mit dessen Beihilfe die Reproduktion des Gutes geschieht, aufgewandt werden muß.

Dies Wertgesetz erleidet nach Dietzel eine Korrektur weder dadurch, daß das Verhältnis zwischen der Menge stehenden und umlaufenden Kapitals in den verschiedenen Produktionszweigen stark differiert, noch dadurch, daß seine

---

<sup>1</sup> Heinrich Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, I. Bd., Leipzig 1895, p. 251.

<sup>2</sup> Ibidem p. 262.

Dauerhaftigkeit eine verschieden große ist und es mit ungleicher Schnelligkeit seinem Anwender zurückerstattet wird.

Ricardo hatte, wie wir sahen, zugestanden, daß sein Wertgesetz, wonach sich die Güter nach Maßgabe der auf sie verwandten Arbeitsquantitäten vertauschen, gerade dadurch in der Praxis beträchtlich umgestaltet würde. Diese Äußerung Ricardos — meint Dietzel — erkläre sich „aus gewissen irrigen Vorstellungen desselben über den Einfluß der Ausbreitung der Maschinenteknik, allgemeiner: der Vermehrung des stehenden Kapitals auf den Arbeitslohn.“ „Wie die Wertrelation, so wird die Preisrelation zwischen den Arbeitsprodukten durch die „vergleichene Arbeitsmenge“ reguliert; welcher Art die „mittelbare Arbeit“ — das Kapital — ist, verschlägt nichts“<sup>1</sup>.

Auch der Wert des Grund und Bodens wird nach Dietzel durch Arbeitskosten bestimmt. Die Reproduktionskosten bestimmen den Wert besserer Qualitäten des Bodens, d. h. die Menge mittelbarer und unmittelbarer Arbeit, welche notwendig ist, um auf den noch frei zur Verfügung stehenden, wertlosen Bodenstücken dasselbe Produkt zu erzeugen, wie auf den Bodenstücken der besseren Qualität<sup>2</sup>.

Wir sehen also, daß in Deutschland die britische Produktionskostentheorie im wesentlichen allgemein anerkannt wurde. Nur eine kleine Gruppe von Schriftstellern hielt an der Ricardianischen Arbeitstheorie fest: die Sozialisten.

Diese zogen aus der Theorie Ricardos die letzten Konsequenzen und stellten den Satz auf, daß die Güter nur Wert haben, weil auf sie Arbeit verwendet worden ist.

Die theoretische Grundlage des Sozialismus wurde in Deutschland durch Karl Rodbertus gelegt. Nach Rodbertus sind alle Güter, wirtschaftlich betrachtet, nur Produkte der Arbeit, sie kosten nichts als Arbeit. Güter, welche gleich viel Arbeit gekostet haben, müssen eigentlich im Werte gleich sein. Um das Maß der in einem Gute vergegenständlichten Arbeit festzustellen, schlägt Rodbertus eine Diffe-

<sup>1</sup> p. 264.

<sup>2</sup> p. 270.



renzung der Arbeitszeiten in den verschiedenen Gewerben vor, je nach der verschiedenen Intensität des Mühe- und Kraftaufwandes, den die Arbeit in dem betreffenden Gewerbe erfordert. Ist so für jedes Gewerbe der „normale Zeitarbeits- tag“ aufgestellt, so muß dieser zum „normalen Werkarbeitstag“ erhoben werden. Zu diesem Zweck muß für jedes Gewerbe das normale Arbeitswerk festgesetzt werden, das ein mittlerer Arbeiter bei mittlerer Geschicklichkeit und mittlerem Fleiß während eines normalen Zeitarbeitstages in seinem Gewerbe zu liefern vermag.

Der normale Werkarbeitstag muß als Werkzeit oder Normalarbeit aufgefaßt werden und in allen Gewerben in die gleiche Anzahl von 10 Werkstunden eingeteilt werden. Nach der Werkzeit wird dann der Wert in allen Gewerben bemessen. Produkte von gleicher Werkzeit sind nach Rodbertus im Werte gleich.

Die Quantität Normalarbeit setzt sich nach Rodbertus zusammen aus unmittelbarer und mittelbarer Arbeit. Die unmittelbare Arbeit ist die, welche die Arbeiter durch Verausgabung der Arbeitskraft leisten, die mittelbare Arbeit dagegen diejenige, welche dadurch verausgabt wird, daß die Maschinen und Werkzeuge, welche dieselben verfertigt haben, sich während des Produktionsprozesses abnutzen.

Die vernutzten Kapitalbestandteile müssen ebenso wie die verausgabte Arbeitskraft wieder ersetzt werden.

Hat z. B. ein Werkzeug  $n$  Arbeit gekostet und dient es dazu,  $x$  Güter, jedes Gut in  $m$  unmittelbarer Arbeit herzustellen,

so ist das Gut das Produkt von  $m + \frac{n}{x}$  Arbeit.

Der Arbeiter erhält in Form des Arbeitslohnes aber nicht diese Summe, er ist dazu auch nicht berechtigt. Die nationale Arbeit ist Arbeitsgemeinschaft. Es muß im Produkt ersetzt werden, was der Staat kostet und was die Kapitalisten und Grundbesitzer — die volkswirtschaftlichen Beamten oder Funktionäre — als Gehalt für ihre volkswirtschaftlichen Leistungen — Erkundung des nationalen Bedürfnisses, Verwaltung der zur Befriedigung dienenden Produktionsmittel, Leitung der mit

diesen Mitteln produzierenden Arbeitsteilungskreise etc. — in Form des Kapitalzinses und der Grundrente zu beanspruchen berechtigt sind.

Hat der Arbeiter an einem normalen Zeitarbeitstag 10 Stunden Normalarbeit geleistet, so erhält er in seinem Lohn vielleicht nur 3 Stunden — Werkstunden —, denn eine Werkstunde repräsentiert vielleicht sein Beitrag zum Staatsbedarf und je drei Werkstunden machen Grundrente und Kapitalgewinn aus <sup>1</sup>.

Als weiterer Vertreter der sozialistischen Werttheorie ist Ferdinand Lassalle anzuführen. Der Wert eines Produktes löst sich auf in die Arbeitszeit, die zur Herstellung desselben erforderlich war. Die qualifizierte oder komplizierte Arbeit bildet ein Multiplum von unqualifizierter oder roher Arbeit, die ihre Maßeinheit ist. Diese als Maßeinheit dienende Arbeitszeit ist keine individuelle schlechthin. Das Individuum verrichtet bei seiner Arbeit die reale — Gebrauchswert für andere herstellende — individuelle Arbeit aller Individuen, d. h. allgemeine, gesellschaftliche Arbeit. Daher dient als Maßeinheit des im Produkt geronnenen Quantums Arbeitszeit auch nur die allgemeine gesellschaftliche Arbeitszeit. Ihren ziffermäßigen Ausdruck findet die letztere im Geld. „Nur durch den „Salto Mortale der Ware in Gold“ betätigt sich die Ware als das, was sie sein soll, als Dasein gesellschaftlicher Arbeitszeit“ <sup>2</sup>.

Nächst Rodbertus der bedeutendste sozialistische Schriftsteller ist Karl Marx.

Nach Karl Marx werden die Güter nach der in ihnen steckenden gesellschaftlich notwendigen, d. h. durchschnittlich notwendigen Arbeitszeit ausgetauscht.

Waren, in denen gleichgroße Arbeitsquanta enthalten

---

<sup>1</sup> Vergl. Rodbertus-Jaetzow über den Normalarbeitstag usw. Mitgeteilt von Ad. Wagner, Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft. 34. Jahrg. 1878, p. 322—367. Derselbe, Zur Beleuchtung der sozialen Frage, Berlin 1885, p. 234 ff.

<sup>2</sup> Vergl. Ferdinand Lassalle, Herr Bastiat Schulze von Delitzsch, der ökonomische Julian oder: Kapital und Arbeit. Berlin 1864, p. 148.

seien, oder die in derselben Arbeitszeit hergestellt werden könnten, hätten dieselbe Wertgröße. Der Wert einer Ware verhalte sich daher zum Werte jeder anderen Ware, wie die zur Produktion der einen notwendige Arbeitszeit zu der für die Produktion der anderen notwendigen Arbeitszeit. Komplizierte Arbeit, wie die eines Gelehrten, Künstlers etc., müsse dabei auf einfache Arbeit resp. Arbeitszeit reduziert und als ein Multipolum der letzteren in Anschlag gebracht werden.

„Als Werte“ — sagt Marx — „sind alle Waren nur bestimmte Maße festgeronnener Arbeitszeit“<sup>1</sup>.

Die Wertgröße der Waren bliebe konstant, wenn die zu ihrer Herstellung erforderliche Arbeitszeit konstant bliebe. Dies ist aber nicht der Fall. Sie wechselt mit jedem Wechsel in der Produktivkraft der Arbeit. „Je größer die Produktivkraft der Arbeit, desto kleiner die zur Herstellung eines Artikels erheischte Arbeitszeit, desto kleiner die in ihm kristallisierte Arbeitsmasse, desto kleiner sein Wert. Umgekehrt, je kleiner die Produktivkraft der Arbeit, desto größer die zur Herstellung eines Artikels notwendige Arbeitszeit, desto größer sein Wert. Die Wertgröße einer Ware wechselt also direkt wie das Quantum und umgekehrt wie die Produktivkraft der sich in ihr verwirklichenden Arbeit.“

Es kommen zwar je nach dem Stand der Nachfrage und des Angebotes Preise vor, welche höher oder niedriger als der Wert sind. Allein diese „beständigen Oszillationen der Marktpreise, ihr Steigen und Sinken kompensieren sich, heben sich wechselseitig auf und reduzieren sich selbst zum Durchschnittspreis als ihrer inneren Regel. Diese bildet den Leitstern des Kaufmannes oder des Industriellen in jeder Unternehmung, die längeren Zeitraum umfaßt“<sup>2</sup>. Auf die Dauer setzt sich „in den zufälligen und stets schwankenden Austauschverhältnissen doch stets die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit als regelndes Naturgesetz gewaltsam durch.“ Es ist nach Marx das „ewige Gesetz des Warenaustausches.“

---

<sup>1</sup> Karl Marx, Das Kapital, Hamburg 1883, I. Bd., p. 6

<sup>2</sup> Ibidem, p. 143.

Nachdem Marx seine Werttheorie aufgestellt hat, sucht er nachzuweisen, wie sie auch für unseren heutigen Gesellschaftszustand Geltung habe. Da außer dem Arbeiter heute der Kapitalist noch am Wert des Produkts partizipiert, so mußte es seine Aufgabe sein, zu zeigen, daß durch die Gewinnbeteiligung des Kapitalisten am Produktionsertrag die Austauschverhältnisse der Güter nicht alteriert werden. Zu diesem Zweck stellt er seine Theorie vom Mehrwert auf.

Die Kapitalisten kaufen die Ware Arbeitskraft auf dem Markt zu einem Preise, der für den Arbeiter genügt, um seine notwendigen Lebensbedürfnisse zu befriedigen. Ihr Anteil am Produktionsertrag entsteht dadurch, daß sie die Arbeiter länger arbeiten lassen, als die Zahl der Stunden, welche sie im Preise der Arbeitskraft an den Arbeiter bezahlt haben, beträgt, und sich beim Verkauf der Produkte einen der längeren Arbeitszeit und größeren Leistung entsprechend höheren Preis bezahlen lassen. Beträgt z. B. die zur Erzeugung des notwendigen Lebensunterhaltes der Arbeiter erforderliche Zeit 6 Stunden, so lassen die Kapitalisten die Arbeiter 12 Stunden arbeiten und verkaufen das Produkt der Arbeit nicht für 6 Stunden Arbeit, wie sie die Arbeit bezahlt haben, sondern für 12 Stunden, vorausgesetzt, daß sich das Arbeitsprodukt gerade verdoppelt hat.

Der „Mehrwert“ ist nach Marx die Folge davon, daß der Kapitalist den Arbeiter einen Teil des Tages für sich arbeiten läßt, ohne ihn dafür zu bezahlen. In den ersten 6 Stunden produziert der Arbeiter die Werte, welche für seinen Lebensunterhalt erforderlich sind, in den zweiten 6 Stunden wird er exploitiert, erzeugt er den Mehrwert. Er ist seiner Substanz nach „Materiatur unbezahlter Arbeitszeit.“

Marx unterscheidet, je nachdem der Kapitalist sein Kapital zum Ankauf der Arbeitskräfte oder der Rohmaterialien, Hilfsstoffe und Arbeitsmittel verwendet, variables und konstantes Kapital. Nur das erstere kann einen Mehrwert erzeugen. Das letztere verändert seine Größe im Produktionsprozeß nicht. Es muß dem Unternehmer im Produkt nur ersetzt werden.

Das Verhältnis, in welchem der Mehrwert zum variablen Kapital steht, nennt Marx die Rate des Mehrwertes.

Hiervon verschieden ist die Profitrate.

Der Unternehmer berechnet nämlich den Mehrwert auf sein gesamtes ausgelegtes Kapital, also auch auf das konstante Kapital. Die Profitrate ist daher immer um so höher, je mehr das letztere hinter dem variablen Kapital zurücktritt. Die Profitraten müßten daher, je nach der organischen Zusammensetzung der Kapitale, in den verschiedenen Industriezweigen sehr verschieden hoch sein.

Die Erfahrung lehrt nun aber, daß die Profitraten überall in allen Erwerbszweigen gleich hoch sind.

Wie bringt nun Marx seine Werttheorie mit den „tatsächlichen Erscheinungen der Produktion“ in Einklang? Dies versucht er im dritten Band des „Kapitals“, der erst 30 Jahre nach dem Erscheinen des ersten Bandes erschien. Auf folgende Weise: Die verschieden hohen Profitraten werden durch die Konkurrenz ausgeglichen. Das Kapital zieht sich aus Erwerbszweigen mit geringer Profitrate und strömt in solche mit hoher Profitrate ein. Dies dauert so lange, bis in beiden Erwerbszweigen die Gewinnrate gleich hoch ist. „Diese verschiedenen Profitraten“ — sagt Marx — „werden durch die Konkurrenz zu einer allgemeinen Profitrate ausgeglichen, welche der Durchschnitt aller dieser verschiedenen Profitraten ist. Der Profit, der entsprechend dieser allgemeinen Profitrate auf ein Kapital von gegebener Größe fällt, welches immer seine organische Zusammensetzung, heißt Durchschnittsprofit. Der Preis einer Ware, welcher gleich ist ihrem Kostpreis plus dem im Verhältnis ihrer Umschlagsbedingungen auf sie fallenden Teil des jährlichen Durchschnittsprofits auf das in ihrer Produktion angewandte (nicht bloß das in ihrer Produktion konsumierte) Kapital, ist ihr Produktionspreis“<sup>1</sup>.

Der Produktionspreis deckt sich mit dem natürlichen Preis von Adam Smith.

Wenn wirklich die Arbeit nur den Mehrwert erzeugt und

---

<sup>1</sup> Karl Marx, Das Kapital, III. Bd. Herausgegeben von Friedrich Engels, Hamburg 1894, p. 136.

der Arbeitsaufwand plus Durchschnittsprofit maßgebend für die Größe des Wertes sein soll, so müßte der Ausgleich der Profitraten in der Weise erfolgen, daß in allen Erwerbszweigen und Betrieben schließlich die gleiche prozentuale Menge an konstantem Kapital vorhanden ist. So lange letzteres nicht der Fall ist, müßten immer noch verschiedene Profitraten bestehen.

Nach Marx bleibt aber die „organische“ Zusammensetzung des Kapitals nach wie vor verschieden. Der Ausgleich der Profitraten erfolgt nicht nur durch das Ab- und Zufließen des Kapitals, sondern auch gleichzeitig durch die Veränderungen des Angebotes und der Nachfrage, die infolgedessen einzutreten pflegen. Bei einer Erweiterung der Produktion, die infolge des Zufließens von Kapital eingetreten ist, wird, je nachdem die Aufnahmefähigkeit der betreffenden Ware geringer oder größer ist, der ursprüngliche Preis mehr oder weniger stark fallen, im umgekehrten Falle steigen. Daher kommt es, daß die mit Kapital erzeugten Waren in der Regel über ihrem wirklichen Wert -- dem Arbeitswert -- die vornehmlich mit Hilfe der Arbeit erzeugten Waren unter ihrem Wert verkauft werden. Im Durchschnitt gleichen sich aber die Über- und Unterwertungen aus, so daß im allgemeinen nach Marx auch heute der Satz gilt, daß sich die Waren im Verhältnis der in ihnen verkörperten Arbeit vertauschen.

Als weiterer Vertreter der sozialistischen Werttheorie ist noch Leo von Buch anzuführen.

Nach Leo von Buch bestimmt sich der Wert einer Ware aus der Dauer und der Intensität der Arbeit.

Die menschliche Arbeit stellt eine Verwandlung der potentiellen Energie des eingeatmeten Sauerstoffes und der zugeführten Nahrung in mechanische Arbeit dar.

Die größte Leistungsfähigkeit der Arbeit, ihre Limitarintensität (optimum), wird durch zwei Umstände bedingt:

1. Daß der Arbeiter sein ganzes Arbeitsprodukt selbst konsumiert.
2. Daß zum Arbeitsprozeß die normale Zeitdauer, die

anscheinlich 8 Stunden nicht überschreiten darf, aufgewandt wird<sup>1</sup>.

Für die Größe der Intensität der Arbeit stellt nun Leo von Buch folgende zwei Sätze auf:

1. „Die Tagesintensität der Arbeit steht im direkten Verhältnis zu jenen Größen, welche den Anteil des Arbeiters an den von ihm produzierten Werten angeben und im umgekehrten Verhältnis zu solchen Größen, welche die Dauer des Arbeitstages darstellen.“

2. „Die relative Stundenintensität der Arbeit steht im direkten Verhältnis zu den Größen der den Arbeitern zufallenden Wertanteile und im umgekehrten Verhältnis zu Quadraten der die Dauer der Arbeitstage darstellenden Größen.“

Wenn man die Tagesintensität der Arbeit (optimum) als Einheit annimmt, so kann man die Intensität der Arbeit bei verschieden langer Dauer der Arbeitszeit und verschieden großen Anteilen der Arbeiter am Produkt berechnen.

Beträgt z. B. die Arbeitszeit 9 Stunden und ist der Anteil des Arbeiters am Produkt =  $\frac{1}{3}$ , so besteht für die Tagesintensität  $x$  folgende Gleichung:

$$x : 1 = (\frac{1}{3} \times 8) : (1 \times 9)$$
$$x = \frac{8}{3 \cdot 9} = \frac{8}{27} = 0,296.$$

Die Stundenintensität  $x_1$  berechnet sich dann, wie folgt:

$$x_1 : \frac{1}{8} = \left(\frac{1}{3} \times 8^2\right) : (1 \times 9^2)$$
$$x_1 = \frac{8^2}{8 \cdot 3 \cdot 9^2} = \frac{8}{243} = 0,0329$$

oder:

$$0,296 : 9 = 0,0329.$$

Um nun die Wertgröße irgendeiner Ware zu bestimmen, d. h. das Quantum der in der Ware vergegenständlichten abstrakten Arbeit anzugeben, muß festgestellt werden:

1. Das Quantum Energie, das der Arbeiter in einer Zeiteinheit in mechanische Arbeit verwandelt hat.

---

<sup>1</sup> Leo von Buch, Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren, Leipzig 1896, p. 96.

2. Das Quantum Arbeitszeit, das zur Produktion der gegebenen Ware vom Arbeiter verausgabt worden ist.

Das Quantum Energie, welches der Arbeiter in der Zeiteinheit (Stunde) verausgabt — die Limitarintensität — kann dann für die verschiedenen Waren, wenn man außer den Anteilen der Arbeiter am Produkt und der täglichen Arbeitszeit noch die Höhe der Arbeitslöhne kennt, ziffernmäßig berechnet werden. Hat man für die verschiedenen Waren die Limitarintensität in Geldform ausgedrückt, so kann man die Limitarintensität irgendeiner Ware als Norm annehmen. Die Limitarintensitäten der verschiedenen anderen Waren bilden dann ein Mehrfaches oder Bruchteile derselben. Der Wert einer Ware ist dann gleich dem Produkt aus der Dauer und Intensität der Arbeit.

Entspricht z. B. die Limitarintensität 1 der als Norm angenommenen Ware = 1 Mark Geldlohn, so hat das 20stündige Arbeitsprodukt einer Warenproduktion, bei welcher die Limitarintensität  $\frac{1}{3}$  ist, die Arbeiter 10 Stunden arbeiten und ihr Anteil am Produkt  $\frac{1}{3}$  beträgt

$$x : 1 = (\frac{1}{3} \times 8) : (1 \times 10); x = \frac{8}{3 \cdot 10} = 0,26$$

einen Wert von  $0,26 \times \frac{3}{4} \times 20 \text{ Mk.} = 3,9 \text{ Mark.}$

Beträgt dagegen die Limitarintensität  $1\frac{1}{4} = 1\frac{1}{4} \text{ Mark,}$  die Arbeitszeit 9 Stunden und ist der Anteil des Arbeiters =  $\frac{1}{2}$ , so haben 20 Stunden Arbeit

$$x : 1 = (\frac{1}{2} \times 9) : (1 \times 9); x = \frac{8}{2 \cdot 9} = 0,44$$

einen Wert von  $0,44 \times \frac{5}{4} \times 20 \text{ Mk.} = 11 \text{ Mark.}$

Wird nun im ersteren Falle die Arbeitszeit auf 9 Stunden reduziert und der Anteil des Arbeiters auf  $\frac{1}{2}$  erhöht, im zweiten Falle dagegen die Arbeitszeit auf 8 Stunden reduziert und der Anteil des Arbeiters am Produkt auf  $\frac{3}{4}$  erhöht, so ist eine Warenmenge, welche 20 Arbeitsstunden erfordert, wert:

$$1) x : 1 = (\frac{1}{2} \times 8) : (1 \times 9); x = 0,44$$



$$0,44 \times \frac{3}{4} \times 20 \text{ Mk.} = 6,6 \text{ Mark.}$$

$$2) x : 1 = \left( \frac{3}{4} \times 8 \right) : (1 \times 8); x = \frac{3}{4}$$

$$\frac{3}{4} \times \frac{5}{4} \times 20 \text{ Mk.} = 18,75 \text{ Mark.}$$

Leo von Buch bestimmt also die Intensität der Arbeit nach den Löhnen. Für die Löhne bestehen daher dieselben Gleichungen wie für die Arbeitsintensitäten. Von dem Wert unterscheidet von Buch den Schätzungs- und Warenpreis.

Der Schätzungswert ist der Inbegriff eines Quantum Arbeit, welches erforderlich ist, um eine Ware von bestimmtem Werte sich eigentümlich zu erwerben resp. zu appropriieren.

Der Wert einer Ware hängt also nach von Buch davon ab, wie die in einer Ware vergegenständlichte Menge abstrakt menschlicher Arbeit vom Unternehmer an den Arbeiter jeweilig bezahlt wird. Der Konsument, welcher diese Arbeit in Form des fertigen Produkts kauft, muß mehr zahlen. Er bezahlt die Ware nicht nach ihrem Werte, sondern nach ihrem Schätzungswerte. Dieser ist um so viel höher als der Wert, als der Anteil des Arbeiters am Produkt kleiner ist.

Ist z. B. der Wert zweier Waren = 5 und 10 Einheiten abstrakt menschlicher Arbeit, so ist, wenn der Anteil der Arbeiter  $\frac{1}{2}$  ist, der Schätzungswert beider Waren = 10 und 20.

Die relative Schätzungswertgröße einer Ware steht im geraden Verhältnis zum Werte derselben und im umgekehrten Verhältnisse zum Anteile an produzierten Werten, den der Arbeiter in Gestalt des Arbeitslohnes erhält. Nimmt man an, daß die in einer Ware vergegenständlichte Menge abstrakt menschlicher Arbeit = 5 Einheiten beträgt, und der Anteil des Arbeiters in dem einen Falle =  $\frac{1}{2}$ , in dem andern =  $\frac{1}{3}$ , so ist der Schätzungswert = 10 resp. 15. Nimmt man weiter an, daß diese Arbeitsmenge 8 Einheiten beträgt, so ist bei gleicher Verteilung des Arbeitsproduktes der Wert = 16 resp. 24.

Es bestehen dann die Gleichungen:

$$10 : 16 = (5 \times \frac{1}{2}) : (8 \times \frac{1}{2}),$$

$$15 : 24 = (5 \times \frac{1}{3}) : (8 \times \frac{1}{3}),$$

$$10 : 24 = (5 \times \frac{1}{3}) : (8 \times \frac{1}{2}),$$

$$15 : 16 = (5 \times \frac{1}{2}) : (8 \times \frac{1}{3}).$$

Die relative Größe des Schätzungswertes einer Ware, im entsprechenden Quantum Gold ausgedrückt, heißt Warenpreis.

Wenn z. B.  $x$  Einheiten abstrakter Arbeit gegen ein Pfund Gold erworben werden könnten, so wäre eine Einheit abstrakter Arbeit  $= \frac{1 \text{ Pfund Gold}}{x} = y$  Quantitäten Gold.

Eine Ware, welche nun  $z$  Einheiten abstrakter Arbeit enthielte, wäre dann  $= z \times y$  Einheiten Gold.

Der Warenpreis ist also der in Gold resp. Geld gemeinte Ausdruck für eine Quantität abstrakter Arbeit, welche erforderlich ist, um die betreffende Ware zu appropriieren.

Für den Preis der Waren besteht die Formel:

$$\text{Preis der Ware} = \frac{\text{Intensität der Arbeit} \times \text{Arbeitszeit}}{\text{Anteil der Arbeiter}} \times \frac{\text{Geldäquivalent 1 Einheit}}{\text{abstrakter Arbeit.}}$$

## b) Die neubritisch-österreichische Werttheorie.

Wie wir sahen, stimmen sämtliche Vertreter der alt-britisch-deutschen Werttheorie mehr oder weniger darin überein, daß der wirtschaftliche Wert der Güter auf einen Aufwand zurückzuführen ist. Die höchsten gesellschaftlich notwendigen Produktionskosten bestimmen dauernd den Preis der beliebig vermehrbaren Güter. Nach dieser Ansicht wird der wirtschaftliche Wert den Menschen von den Gütern diktiert.

Wir wollen im folgenden nun zu zeigen versuchen, wovon die Vertreter der sogenannten „neubritisch-österreichischen“ Schule den Güterwert abhängen lassen.

Begründet wurde diese Schule in England durch Stanley Jevons und in Österreich durch Karl Menger<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Auch Léon Walras in Lausanne kann als Mitbegründer dieser Schule betrachtet werden. Vergl. *Économie politique pure*, 1874 (4. Aufl. 1900). Ihren Ursprung hat diese Werttheorie in der griechischen Philosophie. Schon Heraklit von Ephesus (um 460 v. Chr.) und Xenophon (um 400 v. Chr.) erwähnen den Tauschwert. Bahnbrechend war erst Aristoteles. Bei ihm finden wir die ersten Anfänge der Nutzens-

theorie. Nach Aristoteles besteht der Wert in einer gewissen Verhältnismäßigkeit. In welchem Verhältnis die Güter gegeneinander ausgetauscht werden, wird bestimmt durch das Bedürfnis (*ἡ χρεία*). Vergl. Nik. Ethik, V, 8. Die Werte sind immer dann einander gleich, wenn das Bedürfnis des Käufers nach der Ware des Verkäufers ebenso stark ist, wie das Bedürfnis des Verkäufers nach der Ware des Käufers. Als Maßstab der Bedürfnisse dient das Geld, das zu diesem Zweck durch Übereinkunft der Menschen eingeführt worden ist.

In Italien finden wir die ersten Anfänge dieser Theorie seit dem Ende des 16. Jahrhunderts. Es sind hier zu nennen Davanzati, Montanari und vor allem Galiani. Der Wert bedeutet nach Galiani ein Verhältnis zwischen Gütern, das von der Nützlichkeit und Seltenheit derselben abhängt. *Il valore adunque è una ragione; e questa composta da due ragioni, che con questi nomi esprimo d'Utilità, e Rarità.* Vergl. Ferdinando Galiani, *Della Moneta*, Napoli 1780, p. 28.

Unter Nützlichkeit versteht Galiani die Eignung einer Sache, Befriedigung zu gewähren. *Utilità io chiamo l'attitudine, che ha una cosa a procurarci la felicità.* p. 28.

Unter Seltenheit versteht er das Verhältnis, welches besteht zwischen der Menge einer Sache und dem Gebrauch, der von ihr gemacht wird. *Io chiamo rarità la proporzione, che è fra la quantità d'una cosa, e l'uso, che n'è fatto.* p. 38.

Galiani unterscheidet zwei Güterklassen. Zur ersten Klasse gehören die Bodenfrüchte und Tiere, zur zweiten die übrigen Güter, wie z. B. Mineralien, Steine, Marmor usw., welche die Menschen je nach ihrem Willen erzeugen und vermehren können. Die Menge der ersteren Güter hängt ab von der verschiedenen Fülle, mit welcher die Natur sie erzeugt, während sie bei den letzteren abhängt von der verschiedenen Beschwerde und Mühe, welche man bei ihrer Erzeugung aufwendet. In alcuni ella dipende dalla diversa abbondanza, con cui la natura gli produce: in altri solo dalla varia fatica, ed opera che vi s'impiega. p. 38 u. 39.

In Frankreich lassen sich die ersten Spuren dieser Theorie seit der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts nachweisen. Hier waren es vor allem Turgot und Condillac. Bei letzterem zeigen sie sich am deutlichsten. „Der Wert der Dinge“ — meint Condillac — „beruht auf der Nützlichkeit oder was dasselbe ist, auf dem Gebrauch, welchen wir von ihnen machen können.“ *La valeur des choses est donc fondée sur l'utilité, ou, ce que revient encore au même, sur l'usage que nous en pouvons faire.* Vergl. Condillac, *Le commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*. Paris 1803. p. 10. Wenn wir eine Sache bewerten, so heißt das, daß wir sie zu irgendeinem Gebrauch für geeignet halten. In dem Maße, als neue Bedürfnisse entstehen, gewöhnt man sich an den Gebrauch von Dingen, die man vorher nicht

verwendete. Der Wert beruht daher schließlich auf dem Bedürfnis. Je mehr ein Bedürfnis empfunden wird, um so größer ist der Wert einer Sache, je weniger es empfunden wird, um so niedriger ist er. Or, puisque la valeur des choses est fondée sur le besoin, il est naturel qu'un besoin plus senti donne aux choses une plus grande valeur: et qu'un besoin moins senti leur en donne une moindre. p. 11.

Wenn Fülle an Gütern vorhanden ist, so empfinden wir ein Bedürfnis weniger stark, weil wir nicht zu befürchten brauchen, es nicht befriedigen zu können. Im entgegengesetzten Falle empfinden wir es um so mehr. Der Wert der Dinge wächst daher, wenn sie selten sind, und fällt, wenn sie reichlich vorhanden sind. Er kann sogar, wenn Überfluß an ihnen besteht, auf den Nullpunkt sinken.

Der Wert beruht nach Condillac weniger in der Sache selbst, als auf unserer Schätzung und diese steht in Beziehung zu unserem Bedürfnis. Bei unveränderter Nützlichkeit und Seltenheit wird er höher und niedriger in demselben Maße, als unser Bedürfnis zu- oder abnimmt. Car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin: elle croit et diminue comme notre besoin croit et diminue lui-même. p. 15.

In England zeigen sich die ersten Spuren dieser Theorie bei John Locke und Nicholas Barbon.

Nach Locke entsteht der Wert erst dann, wenn zur Nützlichkeit noch ein gewisses Verhältnis von Menge (quantity) und Absatz (vent) hinzutritt. Der Absatz einer Ware hängt ab von ihrer Notwendigkeit und Nützlichkeit nach der Meinung der Menschen. Die Menge der vorhandenen Waren dagegen hängt ab von dem Grade, in welchem das umlaufende Kapital mehr auf diesem als auf jenem Erwerbszweig verwendet wird. „The vent of anything depends upon its necessity or usefulness; as convenience, or opinion, guided by fancy or fashion shall determine. The vent of any commodity comes to be increased, or decreased, as a greater part of the running cash of the nation is designed to be laid out, by several people at the same time, rather in that, than another; as we see in the change of fashions.“ Vergl. John Locke, Consequences of the lowering of interest and raising the value of money. In a letter sent to a member of Parliament 1691. London 1824, p. 30—31.

Nicholas Barbon stellt den Satz auf: Die Menschen begehren die Güter wegen ihrer Nützlichkeit. Dinge, welche nicht nützlich sind, haben keinen Wert. Der Wert einer Ware bestimmt sich aus dem Verhältnis der Nützlichkeit eines Gutes zu seinem verfügbaren Vorrat: The Over-plus of Those Wares, which are more than can be used, become worth nothing; So that Plenty, in respect of the occasion (or use for them), makes things cheap; and Scarcity dear. Vergl. Barbon, A Discourse of Trade, 1690, p. 18. Die Kosten verwirft Barbon als

Anhaltspunkt für die Vorausberechnung der Preise. Der Preis, den eine Ware auf dem Markt tatsächlich erzielt, zeigt erst, wie viel sie wert ist. „The Market is the best Judge of value; for by the Concourse of Buyers and Sellers, the Quantity of Wares, and the Occasion for them are Best known; Things are just worth so much, as they can be sold for, according to the Old Rule Valet Quantum Vendi potest.“ Ibidem p. 20. Weiter entwickelt finden wir die Nutzenstheorie späterhin bei Jeremy Bentham und dem Grafen Lauderdale.

Bei Bentham zeigen sich deutlich die Anfänge einer subjektiven Werttheorie. Bentham untersucht, welchen Einfluß die Größe des Einkommens auf das Glücksgefühl eines Menschen oder die Zunahme der Menge von äußeren Glücksgütern auf deren Wertschätzung habe. Er kommt dabei zu dem Resultat, daß das Glück eines Menschen langsamer wachse, als das Einkommen. „The greater the quantity of the matter of property a man is already in possession of, the less is the quantity of happiness he receives by the addition of another quantity of the matter of property, to a given amount. (Works of Jeremy Bentham, Edinburgh 1843, Vol. IX, p. 18.)

Der Graf Lauderdale bekämpft die Kostentheorie von Adam Smith. Zur Entstehung des Tauschwertes eines Gegenstandes sind zwei Bedingungen erforderlich: erstens, daß derselbe Eigenschaften besitzt, wegen denen er begehrt wird, und zweitens, daß er nicht in unbeschränkter Menge vorhanden ist. To confer value, therefore, two things appear requisite: 1. That the commodity, as being useful or delightful to man, should an object of his desire. 2. That it should exist in a degree of scarcity. Vergl. Earl of Lauderdale, An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, Edinburgh 1804, p. 11. Der Wert hängt ab von dem Verhältnis der Nachfrage (demand) zu der vorhandenen Menge (quantity). The degree of value, which every commodity possesses, depends upon the proportion betwixt the quantity of it and the demand for it. Ibidem p. 36. Kein Gut hat einen festen inneren Wert, auch die Arbeit nicht. Sie ist daher ungeeignet, als allgemeines Wertmaß zu dienen. To those, who understand any thing of the nature of value, or on what its variations depend, the existence of a perfect measure of value must at once appear impossible: for as nothing can be a real measure of magnitude and quantity, which is subject to variations in its own dimensions, so nothing can be a real measure of the value of other commodities, which is constantly varying in its own value. But as there is nothing which is not subject to variations, both in its quantity and in the demand for it, there can be nothing which is not subject to alteration in value. p. 24 u. 25.

Von den späteren Autoren, die sich mehr oder weniger für die Nutzenstheorie erklärten, sind vor allem Malthus, Atkinson und Macleod hervorzuheben.

Angebot und Nachfrage bestimmen nach Malthus nicht nur den Preis der Waren, sondern auch ihren Wert. Er ist gleich dem gewöhnlichen oder mittleren Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Vergl. oben p. 48.

Nach Atkinson ist die Ursache des Wertes die Nachfrage. Der Wert verändert sich, wenn das Verhältnis von Angebot und Nachfrage sich ändert. „Keine Nachfrage — Resultat — kein Wert; Nachfrage — Resultat — Wert; vermehrte Nachfrage ohne entsprechend vermehrtes Angebot — Resultat — erhöhter Wert; verminderte Nachfrage bei unvermindertem Angebot — Resultat — verminderter Wert.“ No demand — result — no value; demand — result — value; increased demand without a corresponding increased supply — result — increased value; diminished demand supply remaining undiminished result — decreased value. Vergl. William Atkinson, *Principles of social and political economy*, London 1858, p. 410.

Auch nach Macleod ist die Nachfrage die Quelle und Ursache des Wertes. Nicht die Arbeit ist es, welche einem Gute Wert verleiht, sondern die Nachfrage nach dem Gute ist es, welche der Arbeit einen Wert gibt. It is not the labour, which gives value to the product, but the demand for the product which gives value to the labour. Vergl. Henry Dunning Macleod, *The Principles of Political Philosophy*, London 1872. Vol. I. p. 331.

Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage ist der einzige Wertregulator. Eine Veränderung des Wertes hängt ausschließlich ab von einer Veränderung dieses Verhältnisses. Ein Fallen oder Steigen der Produktionskosten kann nur dann einen Einfluß auf den Wert haben, wenn es das Verhältnis von Angebot und Nachfrage zu affizieren vermag. When we say that the relation between supply and demand is the sole regulator of value, we mean to say that a change of value depends solely upon a change in that relation and upon nothing else. No change in the cost of production will make any change in value, unless it is also accompanied by a change in the relation of demand and supply, and it is only through and by means of causing such an alteration, that a change in the cost of production is usually accompanied by a change in value. p. 647 u. 648.

In Deutschland zeigen sich die ersten Spuren einer subjektiven Werttheorie bei Hufeland, Lotz und Hermann.

Nach Hufeland ist es „keine tote Materie, was den Kreis der Güter und ihrer Verhältnisse ausfüllt. Auch die Sphäre belebt nur der Geist des Menschen.“ „Die Bestimmung von Gut und Wert ist nur von zufälligen, unter sich verschiedenen, sich abändernden Vorstellungen, d. h. von Meinungen abhängig.“ Vergl. Gottlieb Hufeland, *Neue Grundlegung der Staatswirtschaft*, I. Teil, Gießen und Wetzlar 1807, p. 17.

Rost, Die Wert- und Preistheorie.

6

Auch nach Lotz ist es nur der menschliche Geist, der Dinge an sich zu Gütern, d. h. zu Dingen von Wert erhebt. „In der Natur der Sache liegt es, daß von Gütern und Dingen von Wert immer nur in subjektiver Beziehung die Rede sein kann. Eine Sache, welche schon als solche, und abgesehen von einem vorher ergangenen Anerkenntnis ihrer Tauglichkeit als Mittel für irgendeinen menschlichen Zweck, ein Gut und ein Ding von Wert wäre — eine solche Sache gibt es nirgends, so ausgedehnt auch das Reich der Dinge sein mag, welche vielleicht Güter oder Sachen von Wert werden können. Der Wert einer Sache ist keineswegs eine Eigenschaft, welche ihr schon an sich betrachtet, und abgesehen von irgendeinem menschlichen Urteile über ihre Tauglichkeit als Mittel zu menschlichen Zwecken anklebt; sondern er ist — was man jedoch nicht immer gehörig beherzigt zu haben scheint — bloß das Produkt des Urteils irgendeines menschlichen Wesens über ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke; eines Urteils, das bloß von den Ansichten abhängt, welche der Urteilende von jenen Zwecken hat, und von der Tauglichkeit der Dinge als Mittel für sie.“ Joh. Friedr. Euseb. Lotz, *Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre*, I. Bd., Koburg und Leipzig 1811, p. 36 u. 37.

Nach von Hermann ist, wie schon oben zitiert, „der erste und wichtigste Faktor der Preise in allen Fällen die Nachfrage, deren Hauptwurzeln der Gebrauchswert des Gutes und die 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 wenigst ergiebigen Produktion sich belaufen dürfen, die zur Beschaffung des Bedarfes noch in Anwendung kommen kann.“ Vergl. v. Hermann, *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, München 1870, p. 429.

Interessant sind auch die Ausführungen Hildebrands. Er sagt: „Die Summe des Nutzwertes, welche jede Gütergattung besitzt, bleibt, sobald sich nicht die Bedürfnisse der menschlichen Gesellschaft ändern, unveränderlich und verteilt sich auf die einzelnen Stücke der Gattung, je nach der Quantität derselben. Je mehr sich die Summe der Stücke vergrößert, desto geringer wird der Anteil, welcher jedem Stück vom Nutzwerte der Gattung zufällt, und umgekehrt.“ Vergl. Bruno Hildebrand, *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*. Frankfurt a. M. 1848, p. 314 ff. Nach Hildebrand ist also der Nutzwert der Gütergattungen bei unveränderten Bedürfnissen immer gleich groß, mag sich die Menge der vorhandenen Güter einer Gattung nun vermehren oder verringern, was sich allerdings nicht beweisen läßt.

Unter den späteren Autoren ist vor allem Gossen hervorzuheben. Gossen beginnt sein Buch mit dem Satz: „Der Mensch wünscht sein Leben zu genießen und setzt seinen Lebenszweck darin, seinen Lebensgenuß auf die möglichste Höhe zu steigern. Um die wahre Größe eines

Genusses zu finden, muß nicht bloß die Größe des augenblicklichen Genusses ins Auge gefaßt, es müssen von dieser alle die Entbehrungen abgezogen werden, welche der wirkliche Genuß dem Menschen in seiner ganzen Zukunft auflegen würde.“

Es gilt nach Gossen vor allem die Gesetze des Genießens zu erforschen. Man findet dabei folgende gemeinschaftliche Merkmale:

1. „Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt.“

2. „Eine ähnliche Abnahme der Größe des Genusses tritt ein, wenn wir den früher bereiteten Genuß wiederholen, und nicht bloß, daß bei wiederholter Bereitung die ähnliche Abnahme eintritt, auch die Größe des Genusses bei seinem Beginnen ist eine geringere, und die Dauer, während welcher etwas als Genuß empfunden wird, verkürzt sich bei der Wiederholung, es tritt früher Sättigung ein, und beides, anfängliche Größe sowohl als Dauer, vermindern sich umsomehr, je rascher die Wiederholung erfolgt.“ Vergl. Hermann Heinrich Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der darausfließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854, p. 4 u. 5.

Das Gesetz der Abnahme des Genusses wiederholt sich bei allem Genießen ohne alle Ausnahme, bei den geistigen Genüssen sowohl wie bei den materiellen.

Es ergeben sich in bezug auf Genießen folgende drei Lehrsätze:

1. „Bei jedem einzelnen Genuß gibt es eine Art und Weise zu genießen, die hauptsächlich von der häufigeren und minder häufigen Wiederholung des Genusses abhängt, durch welche die Summe des Genusses für den Menschen ein Größtes wird. Ist diese Größe erreicht, so wird die Summe des Genusses sowohl durch eine häufigere, wie durch eine minder häufigere Wiederholung vermindert.“

2. „Der Mensch, dem die Wahl zwischen mehreren Genüssen freisteht, dessen Zeit aber nicht ausreicht, alle vollaus sich zu bereiten, muß, wie verschieden auch die absolute Größe der einzelnen Genüsse sein mag, um die Summe seines Genusses zum größten zu bringen, bevor er auch nur den größten sich vollaus bereitet, sie alle teilweise bereiten, und zwar in einem solchen Verhältnis, daß die Größe eines jeden Genusses in dem Augenblick, in welchem seine Bereitung abgebrochen wird, bei allen noch die gleiche bleibt.“

3. „Die Möglichkeit, die Summe des Lebensgenusses zu vergrößern, wird unter den noch vorhandenen Umständen dem Menschen jedesmal dann gegeben, wenn es gelingt, einen neuen Genuß, sei dieser auch an und für sich noch so klein, zu entdecken, oder irgendeinen bereits



bekannten durch die Ausbildung seiner selbst, oder durch Einwirkung auf die Außenwelt zu steigern.“ p. 11—21.

Den Zustand der Außenwelt, der sie befähigt, uns zur Erreichung unseres Lebenszweckes behilflich zu sein, bezeichnen wir mit dem Ausdruck: Die Außenwelt hat für uns Wert, und es folgt daraus, daß der Wert der Außenwelt für uns genau in demselben Maße steigt und sinkt, wie die Hilfe, die sie uns gewährt zur Erreichung unseres Lebenszweckes, daß die Größe ihres Wertes demnach genau gemessen wird durch die Größe des Lebensgenusses, den sie uns verschafft.

Wenn man von diesem Gesichtspunkte aus die Gegenstände der Außenwelt betrachtet, so kann man nach Gossen dieselben in drei Klassen einteilen:

1. Die Genußmittel, das sind Gegenstände, die wir in der Natur schon fertig vorfinden oder die durch menschliche Arbeit so hergestellt sind, daß ihnen alle Eigenschaften anhaften, die zur Bereitung irgendeines bestimmten Genusses erforderlich sind, so daß es zur wirklichen Bereitung des Genusses nur noch nötig ist, sie mit unseren Organen in die geeignete Verbindung zu setzen.

2. Gegenstände, die uns zur Genußbereitung behilflich sind, bei denen aber die unzertrennliche Vereinigung aller der Eigenschaften, welche erforderlich sind, um den beabsichtigten Genuß zu bereiten, mit dem Gegenstand entweder unmöglich oder doch noch nicht vorgenommen ist. Zu einem Ofen z. B. gehört, damit er uns den beabsichtigten Genuß „Erwärmung“ bieten kann, Feuerungsmaterial und Feuer, zu einem Wagen eine fortschaffende Kraft und ein Lenker, zu einer Pfeife Tabak, Feuer usw. Bei diesen Gegenständen ist eine Schätzung nur möglich, wenn sie sich in einer solchen Vereinigung befinden, daß der Genuß wirklich durch sie bereitet wird, und in dieser Vereinigung ist denn der Gesamtwert der Größe des Genusses gleich, der durch sie bereitet wird. Wie sich aber dieser Wert auf die einzelnen Teile, durch deren Zusammenwirken der Genuß entsteht, verteilt, läßt keine nähere Bestimmung zu, weil sie gerade nur dann Wert erhalten, wenn sie sich in der bestimmten Vereinigung vorfinden, außer dieser Vereinigung aber nur insofern Wert haben, als Aussicht vorhanden ist, das Fehlende noch ergänzen zu können.

3. Gegenstände, welche nur zur Erzeugung von Genußmitteln und ihrer Teile behilflich sind, niemals aber selbst Genußmittel oder Teile von solchen werden. Hierher gehören unter anderem der Grund und Boden, insofern er nur dazu dient, Produkte zu erzeugen, Brennmaterial zum Heizen der Maschinen, die Werkzeuge und Maschinen, die dem Menschen dienen, um seine mechanische Kraft zu verstärken und zu vervollkommen und in den meisten Fällen die Arbeit sowohl der Menschen als auch der Tiere. „Bei diesen Gegenständen ist die

Schätzung nur eine mittelbare, sie sind genau so viel wert, als die Hilfe beträgt, die sie zur Hervorbringung von Genußmitteln leisten, und auch bei ihnen gilt der Satz, daß nur die Summe des Wertes bestimmbar ist, welchen alle vereinigt zur Hervorbringung eines Genußmittels dienenden Gegenstände in ihrer Vereinigung besitzen, daß aber die Bestimmung des Wertteils, der auf jedes einzelne fällt, von den besonderen Umständen abhängt“. p. 24—27.

Die Natur liefert nun aber in unseren Zuständen nur einen unbedeutend kleinen Teil der gewünschten Gegenstände ohne unser Zutun. Bei den meisten Gütern ist eine mehr oder minder große Kraftanstrengung von seiten der Menschen erforderlich, um sie entstehen zu lassen. Diese Kraftanstrengung verursacht dem Menschen eine mehr oder minder große Beschwerde. Der Wert eines Gutes ist um so viel vermindert, als die Beschwerde als solche zu schätzen ist.

Unsere Einwirkung auf die Außenwelt, um Werte entstehen zu lassen, ist einzig und allein auf die Erzeugung von Bewegung beschränkt. Jede Bewegung verursacht uns, nachdem wir lange der Ruhe gepflegt haben, Genuß. Dieser Genuß nimmt mit zunehmender Bewegung immer mehr ab, bis er endlich in Beschwerde sich verwandelt, die bei Fortsetzung der Bewegung immer größer wird.

Das Vornehmen von Bewegung, abgesehen davon, ob die Bewegung selbst genußbringend oder beschwerdeverursachend wirkt, in der Absicht, etwas neues Genußbringendes, d. h. Wertvolles, zu schaffen, nennen wir nun bekanntlich „arbeiten“, und es folgt denn hieraus, daß wir durch Arbeit die Summe unseres Lebensgenusses so lange zu erhöhen imstande sind als der Genuß des durch Arbeit Geschaffenen höher zu schätzen ist, als die durch die Arbeit verursachte Beschwerde. p. 38.

Um ein Größtes von Lebensgenuß zu erhalten, hat der Mensch seine Zeit und Kräfte auf die Bereitung der verschiedenen Genüsse derart zu verteilen, daß der Wert des letzten bei jedem Genuß geschaffenen Atoms der Größe der Beschwerde gleich kommt, die es ihm verursachen würde, wenn er dieses Atom in dem letzten Moment der Kraftentwicklung schaffte. p. 45.

Diese Sätze verwendet Gossen für die Analysierung des Tausches.

Für den Tauschverkehr gilt der Satz: „Damit durch den Tausch ein Größtes von Wert entstehe, muß sich nach demselben jeder einzelne Gegenstand unter alle Menschen so verteilt finden, daß das letzte Atom, welches jedem von einem jeden Gegenstand zufällt, bei ihm den gleich großen Genuß schafft, wie das letzte Atom desselben Gegenstandes bei einem jeden anderen.“ p. 85.

Bei Gossen finden wir die subjektive Wertlehre — die Grenznutzentheorie — schon fast vollständig ausgebildet. Leider geriet das Buch in Vergessenheit und ist man erst neuerdings auf dasselbe wieder aufmerksam geworden.

Nach Jevons ist die Nützlichkeit der Güter, obwohl sie eine Eigenschaft derselben ist, ihnen nicht inhärent. Wir können niemals sagen, daß etliche Dinge Nützlichkeit haben, andere keine. Die nützlichsten Sachen sind für uns nutzlos, wenn wir uns nicht in ihren Besitz setzen oder sie nicht genießen können.

Auch besitzen nach Jevons nicht alle Teile desselben Gutes gleiche Nützlichkeit.

Ein Pfund Brot, mit welchem eine Person täglich versehen ist, rettet sie vor dem Verhungern und hat die denkbar höchste Nützlichkeit. Ein zweites Pfund täglich hat gleichfalls keine geringe Nützlichkeit: es hält sie in einem Zustand von verhältnismäßigem Überfluß, obgleich es nicht durchaus notwendig ist. Ein drittes Pfund wird überflüssig werden<sup>1</sup>.

Das Gleiche könne von anderen Dingen gesagt werden. Ein Anzug jährlich ist notwendig, ein zweiter angenehm, ein dritter wünschenswert, ein vierter nicht unangenehm.

Aber früher oder später erreichen wir einen Punkt, bei welchem fernere Zusätze nicht mehr mit einer wahrnehmbaren Kraft gewünscht werden, es sei denn für späteren Gebrauch<sup>2</sup>.

---

Daß auch Knies und Schäffle die Nutzenstheorie zur Erklärung des Wertes mit heranziehen, haben wir oben gesehen. Vergl. p. 60—64.

<sup>1</sup> A pound of bread per day supplied to a person saves him from starvation, and has the highest conceivable utility. A second pound per day has also no slight utility: it keeps him in a state of comparative plenty, though it be not altogether indispensable. A third pound would begin to be superfluous. It is clear, then, that utility is not proportional to commodity: the very same articles vary in utility according as we already possess more or less of the same article. Vergl. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, III. Ed., London 1888, p. 44.

<sup>2</sup> Ähnliche Gedanken wurden schon vor Jevons von Senior niedergeschrieben. Es gibt nach Senior nicht nur Grenzen für das Vergnügen, welches uns Güter einer gewissen Art bereiten können, sondern das Vergnügen nimmt in einem schnell wachsenden Verhältnis, lange bevor diese Grenzen erreicht sind, ab. Zwei Güter derselben Art werden selten zweimal soviel Vergnügen gewähren als eins, und noch weniger werden zehn fünfmal soviel Annehmlichkeiten als zwei bereiten. (Two articles of the same kind will seldom afford twice the pleasure of one, and still less will ten give five times the pleasure of two.) Es wird daher,

Jevons stellt so als allgemeines Gesetz auf: Der Grad der Nützlichkeit verändert sich mit der Güterquantität und fällt schließlich wie jene Quantität zunimmt. Es gibt kein Gut, welches wir fortwährend mit derselben Stärke begehren, wie groß auch immer die Quantität ist, die bereits in unserem Gebrauch oder Besitz ist<sup>1</sup>. Jevons bezeichnet den Grad der Nützlichkeit des letzten Zuwachses oder des nächst möglichen Zuwachses an einer sehr kleinen oder unendlich kleinen Quantität zu dem vorhandenen Vorrat als „final degree of utility“ (Grenznutzen).

Auf den verschiedenen individuellen Grenzwertschätzungen basiert nun nach Jevons der Tauschwert resp. Wert.

„Die Güter vertauschen sich gegenseitig in dem Verhältnis zu dem Grenznutzen, welchen die der Konsumtion zur Verfügung stehenden Güterquantitäten nach vollzogenem Tausche haben“<sup>2</sup>.

---

in dem Verhältnis als ein Gut reichlich vorhanden ist, die Zahl derer wahrscheinlich groß werden, welche mit dem Gute versehen sind und kein oder nur ein geringes Verlangen darnach haben, ihren Vorrat zu vermehren; und soweit sie in Betracht kommen, verliert ein additioneller Zuwachs ganz oder fast ganz seine Nützlichkeit. Und im Verhältnis zu seiner Seltenheit wird die Zahl derer, welche es begehren, und der Grad, in welchem sie es begehren, wahrscheinlich zunehmen. Seine Nützlichkeit, oder mit anderen Worten, die Annehmlichkeit, welche der Besitz einer gegebenen Quantität des betreffenden Gutes bereiten wird, nimmt in demselben Verhältnis zu. Vergl. Senior, Political Economy, Encyclopaedia Metropolitana, II. Ed., London 1850, p. 11 u. 12. Auch die Engländer Banfield (vergl. Law of the Subordination of Wants) und Jennings (vergl. The Natural Elements of Political Economy, London 1855) sind hier noch zu erwähnen.

<sup>1</sup> We may state as a general law, that the degree of utility varies with the quantity of commodity, and ultimately decreases as that quantity increases. No commodity can be named which we continue to desire with the same force, whatever be the quantity already in use or possession. Ibidem p. 53.

<sup>2</sup> The ratio of exchange of any two commodities will be the reciprocal of the ratio of the final degrees of utility of the quantities of commodity available for consumption after the exchange is completed. Ibidem p. 95.

Jevons schlägt vor, diesen sogenannten Wert „value“ lieber als Austauschverhältnis „ratio of exchange“ zu bezeichnen.

Nicht alle Austauschverhältnisse sind nach Jevons mit dem Wert identisch, vielmehr nur jene, welche unter der Voraussetzung zustande gekommen sind, daß alle Käufer und Verkäufer eine vollkommene Kenntnis von den Bedingungen des Angebotes und der Nachfrage und dem sich hieraus ergebenden Austauschverhältnis haben.

Jevons wendet sich schließlich gegen die Theorie Ricardos, daß der Arbeitsaufwand den Güterwert bestimme. Der Arbeitsaufwand hat nach seiner Ansicht keinen Einfluß auf den künftigen Wert eines Gutes. Der Wert eines Produkts wird im letzten Grunde nicht durch den Wert der auf dasselbe verwendeten Arbeit bestimmt, sondern umgekehrt, der Wert der Arbeit, welche aufgewandt werden mußte, um es zu erzeugen, wird bestimmt durch den Wert des Produkts<sup>1</sup>.

Menger setzt den Menschen gegebenen nicht zu vergrößern den Güterquantitäten gegenüber, die zur Befriedigung seiner Bedürfnisse dienen. Diese Vorräte sollen, wie es in Wirklichkeit immer zutrifft, nicht hinreichend sein, um seinen Bedarf vollständig zu decken. Eine Anzahl von Bedürfnissen werde aus diesem Grunde immer unbefriedigt bleiben müssen. Die verfügbare Quantität eines Gutes könne um keine irgendwie praktisch beachtenswerte Teilquantität verringert werden, ohne daß hierdurch irgend ein Bedürfnis, für welches bis dahin vorgesorgt war, nicht oder doch nur minder vollständig befriedigt werden könnte, als dies ohne den Eintritt der obigen Eventualität der Fall sein würde. Bei allen Gütern, welche in dem obigen Quantitätsverhältnisse stehen, sei demnach von der Verfügung über jede konkrete praktisch noch beachtenswerte Quantität derselben die Befriedigung irgend eines menschlichen Bedürfnisses abhängig.

Wenn sich die wirtschaftenden Menschen dieses Umstan-

---

<sup>1</sup> I hold labour to be essentially variable, so that its value must be determined by the value of the produce, not the value of the produce by that of the labour. Ibidem p. 165.

des bewußt würden, so gewönnen die Güter für sie jene Bedeutung, die wir Wert nennen.

Unter Wert versteht somit Menger „die Bedeutung, welche konkrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, daß wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewußt sind“<sup>1</sup>.

Die freien Güter könnten, da sie in einer Menge, die den Bedarf weit übersteigt, vorhanden seien, eine solche Bedeutung für uns nie gewinnen. Ihnen sei daher jeder Wert abzusprechen.

Soweit wirtschaftliche Güter in Betracht kommen, schätze man den Wert derselben nach der Wichtigkeit, die man dem Bedürfnisse beilegt, dessen Befriedigung von einem konkreten Güterquantum abhängt. Um zu zeigen, welches Bedürfnis dies ist, führt Menger aus, daß Güter bestimmter Art nicht etwa ein Bedürfnis, sondern je nach der Menge der Stücke viele, an Wichtigkeit von einander verschiedene Bedürfnisse, oder wenn nur ein Bedürfnis, so doch dieses in größerer oder geringerer Vollständigkeit befriedigen. Mit zunehmender Menge der Stücke werde in aller Regel die dem Zuwachs beigelegte Bedeutung eine immer geringere. Von einem einzelnen Stücke des Vorrates sei jeweilig nur die Befriedigung des letzten und unwichtigsten Bedürfnisses abhängig. Jedem einzelnen Stücke werde keine andere Bedeutung beigelegt als jene, die dem unwichtigsten Bedürfnisse zukommt, das nach Maßgabe der gesamten verfügbaren Gütermenge noch zur Befriedigung gelangt.

„Es sind demnach“ — sagt Menger — „in jedem konkreten Falle von der Verfügung über eine bestimmte Teilquantität der einer wirtschaftenden Person verfügbaren Gütermenge nur jene der durch die Gesamtquantität noch gesicherten Bedürfnisbefriedigungen abhängig, welche für diese Person die geringste Bedeutung unter diesen letzteren haben,

--

<sup>1</sup> Karl Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, p. 77 u. 88.

und der Wert einer Teilquantität der verfügbaren Gütermenge ist für jene Person demnach gleich der Bedeutung, welche die am wenigsten wichtigen der durch die Gesamtquantität noch gesicherten und mit einer gleichen Teilquantität herbeizuführenden Bedürfnisbefriedigungen für sie haben“<sup>1</sup>.

Diese von Menger aufgestellte Theorie fand in Österreich eine ziemlich allgemeine Anerkennung. Die meisten Autoren, welche sich mit der Wertfrage beschäftigen, schließen sich eng an Menger an.

Nach Friedrich von Wieser ist der Wert „ein menschliches Interesse, als Zustand der Güter gedacht“. Die Güter seien an und für sich den Menschen gleichgültig, die Güterschicksale als solche vermöchten ihr Interesse nicht zu erwecken. Weil aber die Erfahrung lehre, daß ein Zusammenhang zwischen den Güterschicksalen und den persönlichen Schicksalen bestehe, werde den Gütern Interesse zugewendet.

Die Grundlage des Wertes für ein einzelnes Gut aus einem den Bedarf nicht überschreitenden Vorrat bildet nach v. Wieser das Interesse, das man an der Herbeiführung derjenigen Bedürfnisbefriedigung nimmt, welches nach Abzug der durch den übrigen Vorrat gedeckten noch wichtigeren die wichtigste bleibt.

Diese Regel lasse sich auch so wenden: „Der Wert eines einzelnen Gutes aus einem Vorrat wird durch das Interesse an derjenigen Nutzleistung bestimmt, welche unter den durch den ganzen Vorrat (einschließlich des fraglichen Stückes) gedeckten wichtigsten Nutzleistungen die mindest wichtige ist“. Kurz gefaßt: „Der Wert der Gütereinheit wird durch die geringste unter den wirtschaftlich zulässigen Nutzleistungen der Einheit bestimmt“<sup>2</sup>.

Dieser letzte Nutzen wurde, weil er an der Grenze der wirtschaftlich zugelassenen Verwendungen steht, von Wieser zuerst als „Grenznutzen“ bezeichnet.

Als einer der hervorragenden Vertreter der von Menger

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 98 u. 99.

<sup>2</sup> Friedrich von Wieser, Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien 1884, p. 127.

ins Leben gerufenen sogenannten „Österreichischen Schule“ ist der derzeitige österreichische Finanzminister von Böhm-Bawerk anzuführen<sup>1</sup>.

Unter Wert versteht von Böhm-Bawerk die Bedeutung, welche ein Gut oder ein Güterkomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjektes besitzt<sup>2</sup>.

Güter erlangen nach von Böhm-Bawerk dann Wert, wenn der verfügbare Gesamtvorrat an Gütern solcher Art so gering ist, daß er zur Deckung der von ihnen Befriedigung heischenden Bedürfnisse entweder nicht, oder doch so knapp ausreicht, daß er ohne die Güterexemplare, um deren Schätzung es sich gerade handelt, schon nicht mehr ausreichen würde.

Im letzteren Falle hänge von der Verfügung über jedes einzelne Gut ein Wohlfahrtsgewinn für den Menschen ab.

Dieser Wohlfahrtsgewinn bestehe in der Befriedigung eines Bedürfnisses. Um zu erkennen, wie viel für die Wohlfahrt einer Person von einem Gute abhängt, müsse man fragen:

1. Welches unter mehreren oder vielen Bedürfnissen hängt von einem Gute ab?

2. Wie groß ist die Wichtigkeit des abhängenden Bedürfnisses beziehungsweise seiner Befriedigung?

Bezüglich der zweiten Frage führt von Böhm-Bawerk folgendes aus: „Unsere Bedürfnisse sind an Wichtigkeit außerordentlich verschieden. Den Grad der Wichtigkeit bemessen wir an der Schwere der nachteiligen Folgen, welche die Nichtbefriedigung derselben für unsere Lebenswohlfahrt nach sich zieht. Es läßt sich eine förmliche Rangleiter oder Wichtigkeitskala der Bedürfnisse aufbauen.

Unter Rangordnung der Bedürfnisse kann man verstehen die Rangordnung der Bedürfnisgattungen oder die der konkreten Bedürfnisse, der einzelnen Bedürfnisregungen.

Mit der Rangordnung der Bedürfnisgattungen hat die

---

<sup>1</sup> Damals nämlich, als diese Schrift verfaßt wurde.

<sup>2</sup> von Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, II. Teil, Innsbruck 1889, p. 135—169.



Wertschätzung der Güter nichts zu tun, sondern nur mit jener der konkreten Bedürfnisse. Die meisten unserer Bedürfnisse sind teilbar in dem Sinne, daß sie einer stückweisen Befriedigung zugänglich sind.

Die konkreten Teilbedürfnisse, in die sich unsere Bedürfnisregungen zerfallen lassen, beziehungsweise die sukzessiven Teilbefriedigungen, die sich durch gleiche Gütermengen gewinnen lassen, sind untereinander gewöhnlich von ungleicher, und zwar stufenweise bis zum Nullpunkt abnehmender Bedeutung.“

Die Wichtigkeit des von einem Gute abhängenden Bedürfnisses bestimmt sich also nach von Böhm-Bawerk nach der Rangordnung des konkreten Bedürfnisses.

Von Böhm-Bawerk beantwortet sodann die andere Frage: Welches unter mehreren oder vielen Bedürfnissen hängt von einem Gute ab?

Man müsse zunächst beachten, daß ein und dasselbe Gut in der Regel zur Befriedigung verschiedener konkreter Bedürfnisse verwendbar ist, die auch eine verschiedene Wichtigkeit besitzen; und außerdem seien häufig mehrere Exemplare derselben Güterart verfügbar, wobei es der Willkür unterliege, welches Exemplar man zur Befriedigung eines wichtigen, und welches zur Befriedigung eines unwichtigen Bedürfnisses verwenden will.

Von Böhm-Bawerk gelangt nun zu dem Schluß, daß das mindest wichtige unter allen in Frage kommenden Bedürfnissen, die durch den Gesamtvorrat an Gütern solcher Art, einschließlich des zu schätzenden Exemplars selbst, sonst bedeckt gewesen wären, von einem Gute abhängt.

„Die Größe des Wertes eines Gutes bemißt 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 ein Gut stiften könnte, ist für seinen 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 durfte“. Wenn man diesen an der Grenze des wirtschaftlich zulässigen stehenden kleinsten Nutzen nach dem Vorgange Wiesers als den wirtschaftlichen Grenznutzen des Gutes bezeichne, so drücke sich das Gesetz der Größe des Güterwertes in folgender einfacher Formel aus: „Der Wert eines Gutes bestimmt sich nach der Größe seines Grenznutzens.“

Dieser Satz bildet nach von Böhm-Bawerk den Angelpunkt der Wertlehre.

Schließlich versucht aber von Böhm-Bawerk noch anzugeben, von welchen Umständen die Höhe des Grenznutzens selbst wieder abhängt. Für die Höhe des Grenznutzens ist nach von Böhm immer das Verhältnis von Bedarf und Deckung entscheidend. Je umfangreicher und intensiver der Bedarf sei, d. h. je mehr und je wichtigere Bedürfnisse ihre Befriedigung erheischen, und eine je geringere Menge von Gütern anderseits dazu verfügbar ist, in desto höheren Regionen des Bedürfnisses müsse die Befriedigung schon abbrechen, desto höher also der Grenznutzen bleiben. Umgekehrt, je weniger und dabei geringfügigere Bedürfnisse zu befriedigen und je mehr Güterexemplare dazu vorhanden seien, desto tiefer abwärts reiche die Befriedigung, und desto niedriger falle der Grenznutzen und der Wert aus.

Man könne ungefähr dasselbe — allerdings etwas weniger präzise — auch so ausdrücken: Nützlichkeit und Seltenheit der Güter sind die letzten Bestimmungsgründe ihres Wertes. Indem nämlich „der Grad der Nützlichkeit eines Gutes anzeigt, ob es seiner Art nach zu mehr oder minder wichtigen Wohlfahrtsdiensten fähig ist, gibt es zugleich das Maß dafür, wie hoch der Grenznutzen äußersten Falles aufragen kann. Die Seltenheit aber entscheidet darüber, bis zu welchem Punkte der Grenznutzen im konkreten Falle wirklich aufragt“<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> von Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, neue Folge, 13. Bd., Jena 1886, p. 40.

Als weitere Vertreter der obengenannten Schule sind in in Österreich noch Sax, Zuckerkandl und von Philippovich zu erwähnen.

Sax sucht die Entstehung des Wertes auf folgende Weise zu erklären: „Das Verhalten des Menschen gegenüber der quantitativen und qualitativen Verschiedenheit der Güter und Bedürfnisse erhält eine einheitliche, ersprießliche Leitung, Maß und Ziel, dadurch, daß er mit der Vorstellung der Güter — konkreter einzelner Stücke oder konkreter Gütermengen — die Vorstellung der von ihnen und ihrer Befriedigung abhängenden Bedürfnisse assoziiert, und diese Ideenassoziation ihm jeweils gerade bezüglich desjenigen Bedürfnisses lebendig wird, dessen Befriedigung (an der ihm in der ökonomischen Reihenfolge gebührenden Stelle) an die Existenz des konkreten Gutes gebunden ist. Es erfolgt also eine Übertragung der relativen Bedeutung der Bedürfnisse auf die konkreten Güter, von welchen die Befriedigung bedingt ist, indem im Menschen mit der Gutsvorstellung die Vorstellung der Unlust rege wird, die in der durch Unlust oder Nichterlangung eines bestimmten Gutes verursachten Nichtbefriedigung gelegen war oder was dasselbe ist, die Lust, welche die durch jenes konkrete Gut gesicherte Befriedigung gewährt. Dies fällt zusammen mit einem gewissen Interesse an den betreffenden Gütern selbst, einer Sachliebe, einer Schätzung derselben als Bedingungen unseres Zwecklebens, kurz einer eigentümlichen Empfindung für die konkreten Dinge. Dieses konkrete Interesse, welches uns je bestimmte Güter als Mittel einer in Frage stehenden Bedürfnisbefriedigung einflößen, ist Wert. Güter besitzen Wert (nicht an sich), wenn und soweit wir an ihnen zufolge der aktuellen wirtschaftlichen Verumständung jenes Interesse nehmen“<sup>1</sup>.

Nach Zuckerkandl muß man bei der Untersuchung der Wertschätzung unterscheiden zwischen der Wertschätzung der Güter, die man besitzt und benützt, und der Güter, die man erwerben will. In beiden Fällen werde die Art der Wertschätzung nur klar, wenn man sich vorzustellen sucht, was

<sup>1</sup> Sax, Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft, Wien 1887, p. 251—252.

der Besitz und der Entgang der Güter für die betreffenden wirtschaftenden Individuen bedeutet<sup>1</sup>.

Soweit es sich um die Schätzung von Gütern handelt, die man erwerben will, wird angenommen, daß jeder nur Güter einer Gattung herzustellen vermag, nur Güter erwirbt, die er selbst zu erzeugen nicht imstande ist, und sie aus einem bestimmten Vorrat zu erwerben und zu schätzen hat.

Die Schätzung erfolgt dann nach dem Nutzen beziehungsweise Grenznutzen der einzelnen Teilquantitäten. Man fragt sich, welches Bedürfnis von der einzelnen Teilquantität des betreffenden Gütervorrates abhängt und je nach der Wichtigkeit desselben schätzt man den Wert hoch oder niedrig und zwar richtet sich die Schätzung nach der Größe des mindest wichtigen Bedürfnisses, zu dessen Befriedigung immer die letzte Teilquantität des Vorrats herangezogen werden muß, d. h. nach dem geringsten Nutzen oder Grenznutzen.

Der letztere steigt, wenn die Güterquantität sich verringert, und fällt, wenn sie zunimmt. Die Wertschätzung zeigt aber nur, was man äußersten Falles für ein Gut geben würde. In Wirklichkeit zahlt man aber den Preis.

Die Wertschätzung des Kaufbewerbers bleibt dieselbe, auch nachdem das Gut in seinen Besitz übergegangen ist, allein es tritt jetzt noch eine sekundäre Schätzung in Kraft.

Der nunmehrige Besitzer schätzt die Güter, soweit sie infolge einer regelmäßig fortgesetzten Produktion jederzeit ersetzbar sind, nicht nach ihrer Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit, sondern nach deren Marktpreisen. Man schätzt die Güter, mit anderen Worten, nach dem Opfer, das man bringen muß, um sie zu erwerben.

Von Böhm-Bawerk habe ganz allgemein den Satz aufgestellt, daß wir die unentbehrlichen Güter in den meisten Fällen nicht nach ihrem direkten Nutzen, sondern nach den Preisen oder ihrem Substitutionsnutzen schätzen.

Nur in dem Falle, daß wir andere Güter nicht niedriger

---

<sup>1</sup> Robert Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre, Leipzig 1889, p. 331—351.

schätzen, als das betreffende Gut — infolge Armut — würden wir das Gut nach seinem eigenen Grenznutzen schätzen.

Zuckerkandl erwidert hierauf, daß, solange die Preise nicht bekannt sind, in allen Fällen die Güter nach ihrem Grenznutzen geschätzt werden. Wenn wir infolge zu großer Bedürftigkeit den Preis nicht noch einmal bezahlen können und die Güter daher nur in diesem Falle, wie von Böhm-Bawerk meine, nach ihrem Grenznutzen schätzen, so sei die Sachlage einfach so, wie wenn das Gut unersetzlich wäre: „man ist von dem Besitze des Gutes mit jenem Bedürfnisse abhängig, das mit dem Gute selbst befriedigt wird.“

Will man wissen, wie sich der Wert oder Tauschwert bildet, so kann die Schätzung nicht nach dem Preise erfolgen, da dieser noch nicht bekannt ist und eben erst erklärt werden soll. Der Tauschwert wächst, was auch von Böhm akzeptiert, vielmehr aus den primären Wertschätzungen nach dem Nutzen oder Grenznutzen heraus. „Wenn die im Tauschwege beliebig zu ersetzenden Güter Wert dadurch erhalten, daß von ihrem Besitze die Befriedigung desjenigen Bedürfnisses abhängt, das mit jenem Gute befriedigt wird, welches im Falle eines Wiedererwerbes aufgeopfert werden müßte, so wird das zu bringende Opfer nach dem Nutzen oder Grenznutzen des erstgenannten Gutes bemessen.“

Zuckerkandl behandelt sodann die Frage, wie man ein Gut schätzt, welches man einem anderen im Tauschwege überlassen soll. Man müsse hierbei unterscheiden zwischen Gütern, die

1. durch Ersatzexemplare entweder überhaupt nicht zu supplieren sind oder deren Ersetzung mit unverhältnismäßigen Opfern verbunden ist.

2. beliebig ersetzlich sind und der Verkaufswerber selbst nicht produziert.

3. beliebig durch die Arbeit des Verkaufswerbers zu ersetzen sind.

Die unersetzbaren schätzen wir nach der Wichtigkeit des Bedürfnisses, dessen Befriedigung von den betreffenden Gütern abhängt. Die Mühe des ursprünglichen Erwerbes kommt als

zufälliges Moment für die Wertbestimmung gar nicht in Betracht.

Güter, die der Verkäufer selbst nicht zu erzeugen vermag, aber sie im Tauschwege jederzeit beliebig erwerben kann, schätzen wir, wie schon gesagt, nach den Preisen. Man sieht nur auf das Opfer, das die Wiedererwerbung verursachen würde.

Soweit es sich um Güter handelt, die wir selbst erzeugen und die wir durch Wiederholung der Arbeit wieder erzeugen können, so schätzen wir ein Gut bei Weggabe desselben, wenn wir es wieder zu erzeugen beabsichtigen, nach dem Genuß des mindest wichtigen Gutes, der uns infolgedessen entgeht; wenn wir dagegen uns vornehmen, es nicht wieder zu ersetzen, so entgeht uns der Genuß des betreffenden Gutes selbst und wir schätzen das Gut nach dem Bedürfnis, das infolgedessen nicht befriedigt wird. Hat nun der Besitzer freie Zeit und unbeschäftigte Arbeitskraft beliebig zur Verfügung, so daß er also bei Weggabe des Gutes auf die Befriedigung eines Bedürfnisses nicht zu verzichten braucht, so schätzt er das Gut nach der Größe der Arbeit, die er verrichten muß, um das Gut nochmals zu erzeugen.

Auch die von uns selbst erzeugten Güter schätzen wir also, wenn wir sie einem anderen überlassen sollen, nach dem Grenznutzen, soweit die Preisbildung in Betracht kommt. Der Grenznutzen bestimmt, wie viele Güter wir erzeugen. „Die Vergleichung der Befriedigung, die man aus dem Gebrauche eines Gutes schöpft, mit der Unannehmlichkeit der Arbeit entscheidet darüber, ob die Produktionsarbeit geleistet werden soll und wie viele Exemplare eines Gutes zu erwerben sind.“

Schließlich sucht Zuckerkandl noch den Zusammenhang des Wertes der Güter erster Ordnung — der Genußgüter — und dem der Güter höherer Ordnung — der Produktivgüter — klar zu legen.

Alle Güter höherer Ordnung haben nach Zuckerkandl zunächst nur deshalb Wert, weil sie zur Hervorbringung der Güter niederer Ordnung dienen.

„Der Wert der Güter höherer Ordnung wird bestimmt

durch den Wert der am wenigsten nützlichen der aus diesem Rohstoffe wirtschaftlicher Weise zu erzeugenden Güter.“

Dieser Satz gilt aber nur für den Fall, daß ein Genußgut ohne menschliches Hinzutun, etwa durch einen Naturprozeß, aus einem Gute höherer Ordnung hervorgeht, für das sonst keine andere Verwendungsgelegenheit besteht. (Unreife Frucht auf dem Halme.)

In der Regel geht aber ein Gut erster Ordnung aus mehreren Gütern höherer Ordnung hervor, es entsteht, wie man es auszudrücken pflegt, durch das Zusammenwirken von Kapital und Arbeit. In diesem Falle läßt sich der oben aufgestellte Satz nicht mehr anwenden und zwar aus folgenden zwei Gründen:

1. Es ist nicht möglich, den Wert der Güter erster Ordnung auf die verschiedenen Güter höherer Ordnung je nach ihrem Anteil am Produktionserfolg zu repartieren.

2. Die Wertbestimmung der Güter höherer Ordnung durch die Güter erster Ordnung ist nur innerhalb bestimmter Grenzen möglich.

Die Arbeit und die Kapitalnutzung zeigen sich in einer doppelten Ansicht.

Die Arbeit ist vom Standpunkt des Arbeitgebers Produktionsmittel, ein Gut höherer Ordnung; für den Arbeiter dagegen ist „die Arbeit ein Opfer, ihre Hingabe mit der eines Gebrauchsgutes in dem Sinne zu vergleichen, daß man bei Hingabe dieser letzteren auf ein Bedürfnis verzichtet, die Nicht-hingabe der ersteren selbst ein Bedürfnis ist. Davon abgesehen, erfordert die Arbeitsleistung doch in der Regel zum mindesten die Erhaltung des Arbeiters, sie kostet also eine bestimmte Menge an Gütern“. Auch die Hingabe des Kapitals seitens des Kapitalbesitzers ist ein Opfer. „Indem man auf die Umwandlung des Geldkapitals in Gebrauchsgüter oder auf eine sichere Anlage verzichtet und es in den Produktionsprozeß einführt, bringt man ein Opfer, das man in bestimmter Höhe schätzt.“ Es muß in beiden Fällen, sowohl dem Arbeiter als dem Kapitalisten, das Minimum an Arbeitslohn und Kapitalzins bezahlt werden.

Da die Arbeit in der Rohproduktion, welche die Grundlage für andere Produktionen bildet, überwiegt, so gelangt man für die Rohprodukte zu einem festen Kostensatz, der dann für die aus letzteren erzeugten Güter erster Ordnung wertbestimmend wird. Und auch die Arbeit, die diese Rohprodukte verarbeitet, hat ihren festen Kostenpreis.

Für den Wert der Güter erster Ordnung und höherer Ordnung gelten nach Zuckerkandl folgende Sätze:

„Wenn das Gut erster Ordnung aus einem einzigen Gute höherer Ordnung hervorgeht, so bestimmt es dessen Wert und Preis. Wenn das Gut erster Ordnung aus mehreren Gütern höherer Ordnung hervorgeht, und diese letzteren bereits vorrätig sind, so bestimmt der Wert und Preis des Gutes erster Ordnung die Summe der Werte und Preise der Güter höherer Ordnung, allein nicht den Wert und Preis jedes einzelnen derselben. Die Übereinstimmung zwischen Wert und Preis des Produktes und der Produktivgüter wird in diesem Falle durch Adjustierung der überkommenen Preise der letzteren bewirkt. Sind die Güter höherer Ordnung erst noch zu erzeugen, dann ist diese Adjustierung nur bis zu einer gewissen Grenze möglich, nur soweit, als es die Existenzbedingungen der Güter höherer Ordnung zulassen. Das heißt: ein gegebenes Minimum an Arbeitslohn und Kapitalgewinn muß noch gezahlt werden.“

Stellt sich heraus, daß der Preis der Güter erster Ordnung so niedrig ist, daß er die Verwendung der Güter höherer Ordnung nicht zuläßt, so wird, wenn Käufer mit den Kosten entsprechenden höheren Wertschätzungen vorhanden sind, der Preis steigen — es wird die Produktion der betreffenden Güter eingeschränkt werden und nur diesen Käufern die verringerte Anzahl von Gütern zur Verfügung gestellt werden —, wenn derartige Käufer überhaupt nicht vorhanden sind, wird die Produktion eingestellt werden.

Nach von Philippovich bildet der Wert im subjektiven Sinne den Elementarbegriff des Wertes. Er ist „die Bedeutung, die wir den Gütern oder verfügbaren Arbeitsleistungen, Verhältnissen usw. beilegen, mit Rücksicht darauf,



daß wir eine Tatsache unserer Wohlfahrt, eine Bedürfnisbefriedigung oder die Abwehr eines Verlustes, einer Schädigung, oder einer Mühe, von ihnen abhängig wissen“<sup>1</sup>.

Diese Bedeutung basiert entweder auf einer unmittelbaren oder mittelbaren Einwirkung eines Gutes resp. irgend einer äußeren Tatsache auf die eigenen Wirtschaftsverhältnisse der Wirtschaftseinheit. Im ersteren Falle bezeichnen wir diese Bedeutung als subjektiven Gebrauchswert, im letzteren als subjektiven Ertrags- und subjektiven Tauschwert. Bei diesen kommt die Wirtschaftseinheit erst durch Aufwendung der betreffenden Güter in die Lage, die Verfügung über die Güter zu erlangen, von denen eine unmittelbare Wohlfahrtsförderung zu erwarten ist. Diese Aufwendung erfolgt teils dadurch, daß das Wirtschaftssubjekt die betreffenden Güter in der Produktion verbraucht, teils dadurch, daß es dieselben gegen andere vertauscht. Man beurteilt die Güter in diesem Falle nach dem Ertrage, den sie in der Produktion abwerfen, oder nach ihrer Tauschfähigkeit im Erwerbe: Ihr Wert hängt ab von dem Gebrauchswert der produzierten resp. erworbenen Mittel der Wohlfahrtsförderung.

Von Philoppovich sucht sodann die Bestimmungsgründe des subjektiven Wertes anzugeben und zwar

1. Gegebener Genußgütermengen.
2. Der Produktivgüter und vermehrbarer Güter.

1. Die Größe des Wertes von Genußgütern läßt sich nach von Philoppovich nicht ziffermäßig ausdrücken, wir wissen nur, daß wir das Gefühl eines größeren oder geringeren Behagens an ihrem Besitze und Gebrauche haben. Wir können nur den Grad des Wohlbefindens feststellen, indem wir die verschiedenen Güter in bezug auf die Annehmlichkeiten, die sie uns gewähren, mit einander vergleichen. Wir können den Grad des Wohlbefindens, welchen uns der Besitz eines Gutes bereitet, auch dadurch feststellen, daß wir die für den Verkaufspreis des Gutes zu beschaffenden Annehmlichkeiten mit jener vergleichen, welche uns der Besitz desselben gewährt. Je

<sup>1</sup> von Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie, I. Band, Freiburg u. Leipzig 1893, p. 159.

nach dem Grade des Wohlbefindens, das uns die Güter bereiten, schätzen wir dieselben höher oder niedriger. Wir schätzen mit anderen Worten die Güter nach dem Nutzen, den sie uns stiften.

Das Maß des Wertes eines Gutes hängt teils von seiner Nützlichkeit, d. h. von seiner Fähigkeit unseren Zwecken zu dienen, teils von besonderen konkreten Verhältnissen ab. Diese konkreten Verhältnisse werden gebildet durch folgende drei Momente:

- a) Die Bedürfnisse der Schätzenden,
- b) Die Menge der vorhandenen zu schätzenden Güter,
- c) Die Bedingungen, unter welchen diese Güter für den Wirtschaftsbereich des Schätzenden vermehrt werden können.

Wenn man zunächst von der Möglichkeit, die betreffenden Genußgüter zu vermehren, absieht, so bestimmt sich der Wert der Gutseinheit, falls durch die vorhandene Quantität nicht alle Bedürfnisregungen gedeckt sind, durch den Nutzen, den die letzte verfügbare Teilquantität der Güter uns gewährt. Dieser Nutzen ist gleich der Bedeutung, welche die Befriedigung des letzten von dieser Quantität abhängigen Bedürfnisses für uns besitzt. Mit anderen Worten, das Maß des Güterwertes wird bei gegebenem Gütervorrat und gegebenen Bedürfnissen bestimmt durch den Grenznutzen.

2. Sodann sucht von Philippovich die Bestimmungsgründe des subjektiven Wertes der Produktivgüter und der vermehrbaren Güter anzugeben.

Da die Produktivgüter nur insofern eine Beziehung zu unserer Wohlfahrtsförderung haben, als dem Genußgute, zu dessen Herstellung sie verwendet werden, eine solche zukommt, so muß sich nach von Philippovich ihr Wert von dem Wert der betreffenden Genußgüter ableiten. Er kann nie größer sein, als der Wert der letzteren. Wenn aus den vorhandenen Produktivgütern mehrere Genußgüter mit verschieden hohem Grenznutzen hergestellt werden können, so werden sämtliche herstellbaren Genußgüter und die zu ihrer Erzeugung dienenden Produktivgüter im Werte gleichgestellt und zwar nach dem Grenznutzen desjenigen Genußgutes, das unter allen das mindest wichtige ist.

Hieraus erklärt es sich, daß vermehrbare Güter nicht nach ihrem direkten Grenznutzen geschätzt werden, sondern nach dem Grenznutzen der Kostengüter, die zu ihrem Ersatze herangezogen werden mußten. Voraussetzung hierbei ist, daß der Grenznutzen der Kostengüter geringer ist, als der des zu schätzenden Genußgutes. Ist dies der Fall, so werden vermehrbare Güter nach den geringsten Kosten, d. h. nach dem niedrigsten Grenznutzen der zu ihrer Herstellung notwendigen Güter geschätzt<sup>1</sup>.

Wenn nun die Wiederbeschaffung eines Gutes nicht von einer Produktion, sondern vom Tausch abhängig ist — was wirtschaftlicher Weise nur dann eintreten wird, wenn in einer Gütergruppe, deren Gutseinheit für den Erwerb ausreichen würde, der Grenznutzen niedriger steht, als der Grenznutzen des zu ersetzenden Gutes — so bemessen wir den Wert des zu ersetzenden Gutes nach dem Grenznutzen derjenigen Gütereinheit, welche unter allen, die zum Tausche herangezogen werden können, den niedrigsten Grenznutzen besitzt.

Im geldwirtschaftlichen Tauschverkehr wird der Ersatz aus dem Geldvorrat entnommen, oder es muß ein Gut veräußert werden, das nicht zum regelmäßigen Wirtschaftsbetriebe gehört und aus seinem Erlöse wird der Gutsersatz beschafft. Im ersteren Falle bemißt sich der Wert des Ersatzgutes nach dem Grenznutzen des Geldeinkommens. Im letzteren Falle ist die Möglichkeit des Ersatzes und die daran geknüpfte Wertschätzung abhängig einmal von dem Preise des Ersatzexemplars und sodann von dem Preise des zum Erwerb dieses Ersatzexemplars hingegebenen Gutes. Ist der Preis des zu erwerbenden Ersatzexemplars sehr hoch, der Preis des Gutes, welches man zum Zweck des Erwerbes des ersteren hinzugeben gewillt ist, sehr niedrig, so kann es vorkommen, daß der Tausch unterbleibt.

Wir werden in allen Fällen nur dann ein Genußgut ersetzen, wenn die infolge Hingabe von Gütern veranlaßte „Minderer der Wohlfahrtsförderung geringer empfunden wird, als

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 164.

jene, welche mit Nichtbeschaffung des Ersatzes verbunden ist, und zwar wird jeweils eine Überwälzung auf jene Bedürfnis- bzw. Gütergruppe stattfinden, welche nach dem Bedürfnisstande, dem Stande der Güterversorgung (durch Vermögen und Einkommen) wie nach dem Preise des zu ersetzenden, bzw. zum Ersatz zu verwendenden Gutes die geringste Grenznutzenminderung bewirkt“<sup>1</sup>.

Bei einem gegebenen Vorrat an Genuß- und Produktivgütern schätzen wir also nach von Philippovich die Güter nach dem Grenznutzen, d. h. nach dem letzten Nutzen, den uns die Genußgüter oder die Produktivgüter in Form der Schlußprodukte gewähren, wenn der ganze Vorrat beider Güterarten in die besten Verwendungen eingeleitet ist. Diese Wertschätzung erfährt schließlich noch insofern eine Abänderung, als es uns vorteilhaft sein kann, Güter, welche wir besitzen, gegen andere einzutauschen. In diesem Falle tritt an die Stelle der Wertschätzung nach dem Grenznutzen des Gebrauchsgutes selbst, die Wertschätzung nach dem niedrigsten Grenznutzen der Gütergruppen, die zum Tausch herangezogen werden können.

Hierbei werden wir den Nutzen, den uns das zu erwerbende Gut in der eigenen Wirtschaft stiftet, vergleichen mit dem Aufwand, den wir bringen müssen, um es zu erwerben. Ist die Differenz zwischen dem Nutzen, welchen uns das zu erwerbende Gut in der eigenen Wirtschaft stiftet und dem Nutzen, welchen uns die zum Zweck des Erwerbes des Gutes hingegebenen Güter bisher gewährten, positiv, so wird der Tausch erfolgen, im umgekehrten Falle unterbleiben. Je größer der Nutzen ist, welchen uns die zu erwerbenden Güter in der eigenen Wirtschaft stiften, je niedriger der Grenznutzen der wegzugebenden Güter sich stellt, je niedriger der Preis der ersteren Güter und je höher der der letzteren ist, um so eher werden wir uns zum Austausch entschließen.

Unter Wert im eigentlichen Sinne des Wortes verstehen

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 166.

die Vertreter der österreichischen Schule den subjektiven Wert, d. i. die Bedeutung, welche ein Gut oder ein Güterkomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjekts besitzt. Seine Größe bemißt sich, wie wir sahen, nach dem Grenznutzen.

von Böhm-Bawerk weist aber darauf hin, daß die Wissenschaft noch einem völlig anders gearteten Begriff den Namen Wert beigelegt hat: dem objektiven Werte, d. i. der Kraft oder Tüchtigkeit eines Gutes zur Herbeiführung eines objektiven Erfolges. In diesem Sinne gebe es ebenso viele Arten des objektiven Wertes, als es äußere Erfolge gibt, auf die man sich beziehen will.

Als das nationalökonomisch weitaus wichtigste Glied der objektiven Werte bezeichnet von Böhm-Bawerk den objektiven Tauschwert, d. i. die objektive Geltung der Güter im Tausche, oder, mit anderen Worten, die Möglichkeit, für sie im Austausch eine Quantität anderer wirtschaftlicher Güter zu erlangen, diese Möglichkeit als eine Kraft oder Eigenschaft der ersten Güter gedacht.

Der objektive Tauschwert sei es vor allem, der neben dem subjektiven Werte mit dem Namen Wert bezeichnet wird. von Böhm schlägt vor, den objektiven Tauschwert der Güter mit „Tauschkraft“ zu bezeichnen. Er erkennt jedoch die Schwierigkeiten, die einer solchen Neuerung entgegenstehen, da die überwiegende Mehrheit der Theoretiker in dem objektiven Tauschwert nicht nur einen gleichberechtigten, sondern geradezu den einzig berechtigten Träger des Wertnamens, den einzigen „wahren volkswirtschaftlichen Wert“ erblicke.

Erst nachdem man das Wesen des subjektiven Wertes erkannt habe, sei es möglich gewesen, die Bildung des objektiven Tauschwertes zu verstehen. Er bilde sich immer auf Grund der verschiedenen individuellen Nutzwertschätzungen. Der objektive Tauschwert sei die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen und gleichwie der subjektive Wert ein Grenzwert. Wenn im Grenznutzen die individuellen Verhältnisse von Bedarf und Deckung zum Ausdruck kämen, so fänden im objektiven Tauschwert die

gesellschaftlichen Verhältnisse von Bedarf und Deckung ihren Ausdruck<sup>1</sup>.

Nach von Philippovich kann die Bewegung des objektiven Tauschwertes nur in der Preisbildung verfolgt werden. Allerdings deckten sich nicht immer Tauschwert und Preis. Der Tauschwert komme im Preis nicht immer voll zum Ausdruck. Die Güter würden häufig unter ihrem objektiven Tauschwert verkauft<sup>2</sup>.

„Der Tauschwert“ — sagt Sax — „ist eine ideale GröÙe. Sein Maß ist, kurz bezeichnet, der ideale Marktpreis: das Quantitätsverhältnis zwischen Gütern, wie es sich gestalten würde, wenn alle, für welche die betreffenden Güter wirtschaftlich erreichbar sind, mit ihren individuellen Wertbildungen einwirkend in die Aktion träten“<sup>3</sup>.

von Böhm-Bawerk bezeichnet, wie wir oben erwähnten, den objektiven Tauschwert — die Tauschkraft — als einen objektiven Wert, im Gegensatz zu dem auf individueller Schätzung beruhenden subjektiven Wert. Es sei nicht möglich beide in eine Definition zu bringen. Wichtigkeit für die Wohlfahrt eines Menschen und objektive Fähigkeit, gegen andere Güter vertauscht zu werden, seien zwei Begriffe, die so wenige gemeinsame logische Merkmale besäÙen, daß ein allgemeiner Begriff, der sie beide umschließen sollte, „ganz leer und schattenhaft“ geraten müÙte<sup>4</sup>.

Dagegen wendet Zuckerkandl ein, wenn der Wert die Bedeutung der Güter sei, daß wir bei Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewußt seien, so bedeute dies, daß wir behufs Er-

<sup>1</sup> von Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Jahrb. f. Nat. u. Stat. Neue Folge, 13. Band, Jena 1886, II. Teil, p. 522.

<sup>2</sup> von Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie, I. Bd. Freiburg u. Leipzig 1893, p. 167.

<sup>3</sup> Sax, Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft, Wien 1887, p. 277.

<sup>4</sup> von Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Jahrb. f. Nat. u. Stat. Neue Folge, 13. Band, Jena 1886, I. Teil, p. 6.

werbung der Güter Opfer bringen und die Güter nicht anders, als gegen Entgelt abgeben. Wert sei hiernach gleich Entgeltlichkeit des Erwerbes oder Kaufkraft.

Der Wert könne im Tausche keinen Ausdruck finden, wenn es nicht vor dem Tausche einen Wertausdruck geben würde. Der Tauschwert sei ein ungenaues Mittel zwischen vielen Einzelurteilen. Es werde eine *media sententia* geschaffen, wobei ein Gut eventuell mit geringeren Opfern zu erlangen oder mehr für dasselbe zu erhalten sei, als man gedacht hat. Der individuelle Tauschwert braucht sich also nach Zuckerkandl nicht mit dieser *media sententia* zu decken. Es komme nur darauf an, daß der Einzelne die Kaufkraft zum Ausdruck bringen kann und dies sei zweifellos der Fall.

Bei der modernen Preisbildung (Tauschwertbildung) erhielten die Güter gleichsam eine gesellschaftliche Geltung, die jeweilig unabänderlich sei; allein sie könne ihren Ursprung nicht verleugnen; nur bildlich könne man den Preis (Tauschwert) als Gesamturteil bezeichnen, etwa so, wie man bei einer Volksabstimmung von einem Gesamturteil spricht; in Wirklichkeit handele es sich in beiden Fällen um zahlreiche Einzelurteile, die zusammentreffend ein Ergebnis liefern.

Zuckerkandl glaubt daher im Gegensatz zu von Böhm-Bawerk und den anderen Vertretern der österreichischen Schule an einem einheitlichen Wertbegriff festhalten zu müssen<sup>1</sup>.

Wir sehen also, der wesentliche Unterschied zwischen der altbritisch-deutschen und neubritisch-österreichischen Werttheorie besteht darin, daß nach ersterer der objektive Tauschwert resp. Wert durch die Kosten, nach letzterer durch den Nutzen resp. durch Angebot und Nachfrage — und zwar genau nach ihrer jeweiligen Stärke — bestimmt wird.

## 2. Die Theorie des Preises.

Nachdem wir zu zeigen versucht haben, wie nach Ansicht der altbritisch-deutschen und der neubritisch-österreichi-

---

<sup>1</sup> Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, Leipzig 1889, p. 24–27.

schen Dogmatiker die Größe des Güterwertes sich bestimmt, wollen wir untersuchen, wie sich die Vertreter beider Richtungen die Preisbildung vorstellen. Wir verstehen unter dem Preis, wie wir schon erwähnten, die Summe von Gütern — in der Regel Geldeinheiten —, die man im Tauschverkehr zufällig für ein Gut erhält. Der Preis in diesem engsten Sinne heißt Marktpreis.

a) Die altbritisch-deutsche Preistheorie.

Die altbritisch-deutschen Dogmatiker haben von allem Anfang an fast ganz allgemein den Preis durch Angebot und Nachfrage zu erklären versucht.

Dieser Formel hat man in den verschiedenen Zeiten einen sehr verschiedenen Inhalt gegeben.

Anfänglich faßte man den Begriff Angebot und Nachfrage quantitativ auf. Man verstand unter Angebot und Nachfrage das Verhältnis der zum Verkauf gestellten zu der begehrten Menge einer bestimmten Ware, oder das der Anzahl der Verkäufer zu der der Käufer. Dabei nahm man an, daß die Anzahl der feilgebotenen resp. begehrten Waren auch immer der Anzahl der Verkäufer resp. Käufer entsprach. Man glaubte, daß der Preis nur sinke, wenn die Menge der angebotenen Waren größer und die Menge der nachgefragten Waren kleiner wird, und daß er nur steige, wenn jene kleiner und diese größer wird.

Die Lehre vom Preis war also anfänglich eine rein mechanische. In der Regel nahm man an, daß zunächst der Verkäufer mit einer Preisforderung hervortrete.

Der erste bedeutende Nationalökonom, welcher diese „reine“ Quantitätstheorie vertrat, war John Locke. Er stellte den Satz auf, daß die Höhe der Güterpreise abhängen:

1. Von der Menge der angebotenen Güter und dem Absatz (vent).
2. Von der Zahl der Verkäufer und Käufer.

Die Nützlichkeit genüge nicht, um einem Gute einen Preis oder Tauschkraft zu verschaffen. Es müsse noch ein gewisses Verhältnis von Menge und Absatz hinzukommen. Luft und Wasser könnten niemals einen Preis erlangen, weil ihr Vorrat im



Verhältnis zum Absatz immens ist<sup>1</sup>. Wenn zwei Warenbesitzer ihre Waren auf den Markt bringen und der eine die Ware des anderen begehrt, so ergebe sich der Preis beider Waren durch die Division des einen Warenvorrates durch den andern.

Die Austauschverhältnisse fänden schließlich im Gelde ihren ziffermäßigen Ausdruck.

Während beim Austausch zweier Gebrauchsgüter zur Feststellung des Austauschverhältnisses außer der Menge noch der Absatz bekannt sein müsse, brauche man zur Ermittlung des Geldwertes einer Ware nur die Menge des jeweilig vorhandenen Geldes zu kennen. Denn nur die Gebrauchsgüter hätten bald guten, bald schlechten Absatz, Geld hätte aber immer guten<sup>1</sup>. Je kleiner die Menge der angebotenen Güter

---

<sup>1</sup> For it is not the being, adding, increasing, or diminishing of any good quality in any commodity, that makes its price greater, or less, but only as it makes its quantity, or vent, greater, or less, in proportion one to another. . . .

The being of any good and useful quality in any thing, neither increases its price, nor indeed makes it have any price at all, but only as it lessens its quantity, or increases its vent, each of these in proportion to one another. What more useful, or necessary things are there to the being, or well-being of men, than air and water; and yet these have generally no price at all, nor yield any money; because their quantity is immensely greater than their vent; in most places of the world. But as soon as ever water (for air still offers itself everywhere, without restraint, or inclosure, and therefore is nowhere of any price) comes anywhere to be reduced into any proportion to its consumption, it begins presently to have a price, and is sometimes sold dearer than wine. Hence it is, that the best, and most useful things are commonly the cheapest; because, though their consumption be great, yet the bounty of providence has made their production large, and suitable to it. Vergl. The Works of John Locke Esq., Vol. II. London MDCCLI. Some Considerations of the consequences of the lowering of Interest, and Raising the Value of Money. In a letter sent to a Member of Parliament. 1691. p. 21.

<sup>1</sup> In all other commodities, the owners, when they design them for traffick, endeavour, as much as they can, to have them vented and gone, i. e. removed out of the reach of commerce, by consumption, exportation, or laying up: but money, never lying upon peoples hands, or wanting vent (for any one may part with it in exchange, when he pleases), the provident public and private care, is to keep it from venting, or consuming, i. e. from exportation, which is its proper con-

einer bestimmten Gattung und je größer ihr Absatz und die Menge des vorhandenen Geldes ist, um so höher wird sich der Preis der betreffenden Güter stellen<sup>1</sup>.

Im wesentlichen akzeptiert wurde die Lockesche Quantitätstheorie von Richard Cantillon und William Harris.

Cantillon sagt, daß „die Menge der zum Verkauf gebrachten Güter oder Waren im Verhältnis zur Nachfrage oder zur Anzahl der Käufer die Grundlage bildet, auf der die wirklichen Marktpreise gebildet werden oder auf der man sie zu bilden glaubt“<sup>2</sup>.

Ein Pfund Fleisch wird einem Stück Silber im Werte gleich sein, wie das ganze Fleisch, welches man zum Verkauf auf dem Markte ausbietet, dem ganzen Silber im Werte gleich ist, welches man dahin bringt, um Fleisch zu kaufen.

Dieses Verhältnis ist die Folge eines Streites der Verkäufer und Käufer um den Preis. Der Verkäufer berechnet seinen Preis nach der Zahl der Käufer, welche er sieht, die Käufer dagegen bieten weniger, je nachdem sie glauben, daß der Verkäufer weniger Absatz finden werde. Der Preis wird nur durch einige bestimmt, die anderen nehmen ihn nur an. Die einen sind geschickter, ihre Waren zur Geltung zu

sumption; and from hoarding up by others, which is a sort of ingrossing. Hence it is that other commodities have sometimes a quicker, sometimes a slower vent: for no body lays out his money in them, but according to the use he has of them, and that has bounds. But every body being ready to receive money without bounds, and keep it by him, because it answers all things: therefore the vent of money is always sufficient, or more than enough. This being so, its quantity alone is enough to regulate and determine its value, without considering any proportion between its quantity and vent, as in other commodities. Ibidem p. 23.

<sup>1</sup> But the natural value of money. in exchanging for any one commodity, is the quantity of the trading-money of the kingdom, design'd for that commodity, in proportion to that single commodity and its vent. Ibidem p. 24.

<sup>2</sup> Il est constant, que la quantité des denrées ou des marchandises, mises en vente, proportionnée à la demande ou à la quantité des acheteurs est la base, sur laquelle on fixe, ou sur laquelle on toujours fixe, les prix actuels des Marchées; et qu'en général, ces prix ne s'écartent pas beaucoup de la valeur intrinsèque. Cantillon, Essai sur la nature du commerce en général. Traduit de l'Anglois, Londres 1755. p. 157.

bringen, die anderen geschickter, die Waren der Gegenpartei zu dekreditieren.

Obwohl diese Methode der Preisfixierung der Waren auf dem Markte keine richtige Grundlage hat, da sie oft von dem Eifer und der Schwäche der Käufer und Verkäufer abhängt, so hat es nach Cantillon doch nicht den Anschein, daß man auf einem passenderen Wege zum Preise gelangen könnte<sup>1</sup>.

Nach Harris wird der Preis bestimmt durch das Verhältnis der Käufer zu den Verkäufern oder der Nachfrage nach einer Ware zu ihrer vorhandenen Menge<sup>2</sup>.

Die Ursachen, welche das Verhältnis der nachgefragten zur angebotenen Quantität einer Ware abändern, sind entweder natürliche: Fülle und Mangel (plenty, dearth) oder künstliche: Steuern, Modewechsel (by taxing them, by a change of fashion<sup>3</sup>).

Der Preis einer Ware steigt bei schnellerer und fällt bei langsamerer Nachfrage nach einer Ware, ohne daß eine Veränderung ihres inneren Wertes eingetreten ist, da es immer Leute gibt, welche die Not und falsche Wertvorstellungen anderer auszunützen bereit sind.

Bis in die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts blieb die Lockesche Quantitätstheorie im allgemeinen die herrschende.

Erst um jene Zeit begann man dieselbe aufzugeben und in der Formel Angebot und Nachfrage noch andere Momente, als die oben angegebenen aufzunehmen.

So macht James Steuart darauf aufmerksam, daß für die Preisbildung von wesentlichem Einfluß die Einkommensverhältnisse der Konsumenten seien. Aus diesem Grunde könne z. B. der Preis des Getreides selbst in den Zeiten der größten Hungersnot eine gewisse Höhe nicht übersteigen<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 156.

<sup>2</sup> The intrinsic value of a particular commodity may be also enhanced, though its quality is debased; as a bushel of musty grain at one season, may be worth much more, than the like quantity of good grain at another. Vergl. William Harris, An Essay upon Money and Coins. London 1757, p. 6.

<sup>3</sup> Ibidem p. 75.

<sup>4</sup> Folglich kann der Preis der Lebensmittel in Ländern, wo Industrie

Nach James Steuart ist die Nachfrage sowohl auf seiten des Käufers als auch auf seiten des Verkäufers vorhanden, nur mit dem Unterschied, daß ersterer die Ware, letzterer das Geld begehrt. Er unterscheidet hierbei einfache und zusammengesetzte, große und kleine, hohe und niedrige Nachfrage<sup>1</sup>.

1. Einfach ist die Nachfrage, wenn nur ein Nachfragender vorhanden ist, zusammengesetzt ist sie, wenn mehrere Nachfragende mit verschiedenen Interessen auf dem Markte sind.

2. Groß ist die Nachfrage, wenn die nachgefragte Menge groß ist, klein ist sie, wenn die letztere klein ist.

3. Hoch ist die Nachfrage, wenn der Wettbewerb unter den Käufern groß ist, niedrig ist sie, wenn er unter den Verkäufern groß ist.

Die Folge einer großen Nachfrage ist ein großer Verkauf und die Folge einer hohen Nachfrage ein hoher Preis. Umgekehrt resultiert aus einer kleinen Nachfrage ein kleiner Verkauf und aus einer niedrigen Nachfrage ein niedriger Preis.

Ist die Nachfrage regelmäßig, so steht das Angebot meistens im Verhältnis zu ihr und ist dann gewöhnlich einfach; ist sie unregelmäßig, d. h. unerwartet, oder setzt das gewöhnliche Angebot aus, so wird infolge der mangelhaften Versorgung der Nachfrage ein Wettbewerb unter den Käufern eintreten und im Zusammenhang hiermit werden die gewöhnlichen Preise steigen. Je nach der Nachfrage sind die Preise hoch oder niedrig.

Steuart hebt sodann hervor, daß man einen Unterschied machen müsse zwischen der Nachfrage nach notwendigen und entbehrlichen Sachen, auch zwischen der Nachfrage, welche unmittelbar von den Konsumenten ausgeht, und der Nachfrage, welche von Kaufleuten herrührt. Handelt es sich um notwendige Dinge und erfolgt die Nachfrage von den Konsu-

statt hat, niemals das Vermögen übersteigen, das jene zahlreiche Klasse von Leuten, welche das physisch Notwendige haben, besitzt, diese Lebensmittel zu kaufen. Vergl. James Steuart, Untersuchungen der Grundsätze von der Staatswirtschaft, Tübingen 1769, II. Buch, p. 303.

<sup>1</sup> James Steuart, An Inquiry into the Principles of Political Economy, London 1767. Vol. I, p. 172—175.

menten, so werden die Preise viel mehr steigen, als wenn entbehrliche Dinge in Betracht kommen und die Nachfrage von den Kaufleuten ausgeht.

Steuart unterscheidet ferner Nachfrage und Konkurrenz. Diese ist gleich wie die Nachfrage entweder einfach oder zusammengesetzt<sup>1</sup>.

Einfach ist die Konkurrenz, wenn sie auf der einen Seite des Kontrakts stärker ist als auf der anderen. Sie ist dasselbe, was oben als zusammengesetzte Nachfrage bezeichnet wurde.

Doppelte Konkurrenz entsteht dann, wenn die Konkurrenz in einem gewissen Grade gleichzeitig auf beiden Seiten Platz greift oder wechselweise von einer Seite zur andern schwankt. Sie ist es, welche die Preise auf den adäquaten Wert der Waren beschränkt.

Eine wesentliche Förderung erfuhr die Preistheorie durch Adam Smith. Sein Verdienst ist es insbesondere, die Lehren seiner Vorgänger klarer formuliert zu haben.

Adam Smith sagt: „Der Marktpreis einer jeden Ware wird durch das Verhältnis zwischen der Quantität, welche wirklich zu Markt gebracht wird, und der Nachfrage Derer bestimmt, welche den natürlichen Preis der Ware, d. h. den ganzen Wert der Rente, der Arbeit und des Gewinnes, die bis zu ihrer Feilbietung erforderlich waren, zu zahlen gewillt sind. Solche Leute kann man wirksame Nachfragende, ihre Nachfrage wirksame Nachfrage nennen“<sup>2</sup>.

Wenn die Quantität einer Ware, welche zu Markte gebracht wird, hinter der wirksamen Nachfrage zurückbleibt, so können nach Adam Smith nicht alle Käufer mit der be-

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 196.

<sup>2</sup> The market price of every particular commodity is regulated by the proportion between the quantity which is actually brought to market, and the demand of those who are willing to pay the natural price of the commodity, or the whole value of the rent, labour and profit, which must be paid in order to bring it thither. Such people may be called the effectual demanders, and their demand the effectual demand. Adam Smith, *Wealth of Nations*, Edinburgh 1817, Chap. VII, p. 90.

treffenden Ware versorgt werden. Die Folge davon sei, daß unter den Käufern eine Konkurrenz entsteht und im Zusammenhang hiermit der Marktpreis mehr oder weniger über den natürlichen Preis steigt. In welchem Maße der Preis über seine natürliche Höhe steige, werde abhängen von dem Wohlstand der Käufer, von ihrem „begehrlichen Luxus“ und vor allem von der Dringlichkeit des Bedürfnisses, welches das zu erwerbende Gut befriedigt. Aus diesem Grunde erkläre sich z. B. die exorbitante Höhe der Lebensmittelpreise während einer Belagerung oder bei einer Hungersnot.

Wenn dagegen die Quantität der feilgebotenen Waren größer sei, als die wirksame Nachfrage, so müßte ein Teil der Waren an solche Käufer verkauft werden, welche weniger, als der natürliche Preis beträgt, zu zahlen gewillt sind. Dieser niedrigere Preis müßte den Preis des Ganzen reduzieren. In welchem Maße der Marktpreis unter seinen natürlichen Preis sinken werde, werde abhängen von der Konkurrenz, die sich in diesem Falle die Verkäufer je nach dem Umfang des Überflusses der feilgebotenen Waren machen werden und von der mehr oder minder großen Wichtigkeit für die Verkäufer, ihre Ware sofort zu verkaufen. Der gleiche Überschuß in der Einbringung leicht verderblicher Waren (Orangen) müßte eine viel stärkere Konkurrenz veranlassen, als derjenige dauerhafter Waren (altes Eisen).

Nur wenn die angebotene Menge der wirksamen Nachfrage gleich sei, resultiere ein Preis, der mit dem natürlichen Preise zusammenfalle. Die ganze vorhandene Quantität könne zu diesem Preise abgesetzt werden. Die Konkurrenz der Verkäufer zwingt sie alle, diesen Preis anzunehmen, zwingt sie aber nicht, auf einen geringeren einzugehen<sup>1</sup>.

Die Quantität jeder zu Markt gebrachten Ware richte sich

---

<sup>1</sup> When the quantity brought to market is just sufficient to supply the effectual demand and no more, the market price naturally comes to be either exactly, or as nearly as can be judged of, the same with the natural price. The whole quantity upon hand can be disposed of for this price and cannot be disposed of for more. The competition of the different dealers obliges them all to accept of this price, but does not oblige them to accept of less. Ibidem p. 91.

naturgemäß nach der wirksamen Nachfrage. Wenn irgend einmal die feilgebotene Menge die wirksame Nachfrage übersteige, so müßten gewisse Bestandteile des Preises unter ihrem natürlichen Satz bezahlt werden. Beträfe dies die Rente, so würde das Interesse der Grundbesitzer dieselben sogleich veranlassen, einen Teil ihres Bodens anders zu verwenden; und beträfe es den Arbeitslohn oder den Gewinn, so würde das Interesse der Arbeiter in dem einen und das ihrer Arbeitgeber in dem andern Falle dieselben bewegen, einen Teil ihrer Arbeit oder ihres Kapitals dieser Verwendungsart zu entziehen. Dies müßte immer so lange anhalten, bis die feilgebotene Quantität nur noch so groß ist, als die wirksame Nachfrage.

Anderseits würden, wenn die feilgebotene Menge irgend einmal hinter der wirksamen Nachfrage zurückbliebe, einige Bestandteile des Preises der Waren über ihren natürlichen Satz steigen. In ähnlicher Weise würden jetzt, je nachdem die Erhöhung die Grundrente, den Gewinn oder den Lohn beträfe, mehr Grund und Boden, Kapitalien oder Arbeit auf die Produktion der betreffenden Güter verwendet werden und zwar so lange, bis die herbeigeschaffte Quantität hinreichend wäre, um die wirksame Nachfrage zu befriedigen.

Der natürliche Preis sei daher sozusagen der Zentralpreis, gegen den die Preise aller Waren beständig gravitieren<sup>1</sup>.

Gleichwohl könnten bald besondere Umstände, bald natürliche Ursachen, und bald polizeiliche Anordnungen den Marktpreis vieler Waren lange Zeit hindurch erheblich über dem natürlichen Preise halten.

Zu diesen besonderen Umständen, welche den Marktpreis jahrelang über seinem natürlichen Satz zu halten vermögen, rechnet Adam Smith die Handels- und vor allem die Fabrikgeheimnisse.

Infolge natürlicher Ursachen werde der Preis dauernd erhöht z. B. in dem Falle, daß Naturprodukte eine so eigentüm-

---

<sup>1</sup> The natural price, therefore, is, as it were, the central price, to which the prices of all commodities are continually gravitating.

liche Beschaffenheit des Bodens und der Lage erforderten, daß aller Grund und Boden in einem großen Lande, der zur Hervorbringung derselben geeignet ist, nicht hinreicht, um die wirksame Nachfrage zu befriedigen (Weinberge).

Ein einem einzelnen oder einer Handelsgesellschaft verliehenes Monopol hätte dieselbe Wirkung, wie ein Handels- oder Fabrikgeheimnis. Da die Monopolisten den Markt nie vollständig versorgten und die wirksame Nachfrage nie völlig befriedigten, verkauften sie ihre Waren weit über dem natürlichen Preise.

Der Monopolpreis sei jederzeit der höchste, der zu erreichen ist. Der natürliche Preis oder der Preis der freien Konkurrenz sei der niedrigste, der sich zwar nicht jedesmal, aber doch im Durchschnitt einer längeren Zeit nehmen lasse<sup>1</sup>. Der erstere sei jedesmal der höchste, der sich von den Käufern erpressen lasse oder den sie voraussichtlich bewilligen würden; der letztere sei der niedrigste, mit dem die Verkäufer im allgemeinen auskommen könnten, ohne ihr Geschäft einstellen zu müssen.

Die polizeilichen Bestimmungen — ausschließliche Privilegien von Korporationen und Gesetze, welche die Konkurrenz in etlichen Gewerben auf eine geringere Zahl von Mitbewerbern beschränken oder das Lehrverhältnis betreffen — hätten, wenn auch in geringerem Grade, die nämliche Tendenz.

Ricardo — nächst Adam Smith der größte ökonomische Denker aus der Zeit der klassischen Nationalökonomie — schließt sich in seiner Preistheorie eng an Adam Smith an.

Nachdem Ricardo in den ersten Hauptstücken seines Werkes gezeigt hat, wovon der natürliche Preis oder Wert der beliebig vermehrbaren und der Seltenheitsgüter abhängt, kommt er im vierten Hauptstück auf den Marktpreis zu sprechen.

---

<sup>1</sup> The price of monopoly is, upon every occasion, the highest which can be got. The natural price, or the price of free competition, on the contrary, is the lowest which can be taken, not upon every occasion, indeed, but for any considerable time together. Ibidem p. 99.



„Wenn wir auch“ — so sagt Ricardo — „die Arbeit zur Grundlage des Tauschwertes der Güter gemacht und die verglichene Arbeitsmenge, welche zu ihrer Hervorbringung erforderlich ist, auch als Gesetz erklärt haben, das die entsprechenden Mengen der Güter bestimme, welche von einem jeden im Tauschverkehr für das andere gegeben werden müssen, so darf hieraus doch nicht angenommen werden, als leugneten wir die zufälligen und zeitweisen Abweichungen des wirklichen oder Marktpreises der Güter von diesem ihrem ursprünglichen und natürlichen Preise.“

Im „gewöhnlichen Laufe der Dinge gibt es kein Gut, welches auf die Länge der Zeit genau in dem Grade von Häufigkeit ausgebaut würde, wie es der Bedarf und die Wünsche des Menschen verlangen, und folglich gibt es auch keines, welches nicht zufälligen und zeitweisen Preisveränderungen unterworfen wäre.“

Im 30. Hauptstück seines Werkes versucht Ricardo anzugeben, wovon die Höhe des Marktpreises abhängt. Ricardo erklärt hier die zufälligen und zeitweiligen Abweichungen des wirklichen Preises vom natürlichen Preise durch Angebot und Nachfrage, d. h. durch die Verschiebungen in den angebotenen und nachgefragten Gütermengen.

„Der Wert jeder Ware steigt immer im geraden Verhältnisse zur Nachfrage und im umgekehrten Verhältnisse zum Angebote“<sup>1</sup>.

Hierauf zitiert Ricardo die Quantitätstheorie des Grafen Lauderdale.

Wenn es einen Stoff gäbe mit einem innern und festen Wert, dergestalt, daß eine angenommene Menge davon beständig unter allen Umständen von gleichem Werte wäre, so würde der Grad des Wertes aller Dinge, wenn er durch ein solches festes Maß bestimmt wäre,

---

<sup>1</sup> The value of every commodity rises always in a direct ratio to the demand and in an inverse ratio to the supply. Ricardo, Principles of Political Economy, London 1817, p. 545.

sich nach dem Verhältnis zwischen ihrer Menge und der Nachfrage nach derselben verändern und jede Ware einer Wertveränderung wegen vier verschiedenen Umständen unterworfen sein:

1. Infolge einer Verminderung ihrer Menge einer Wertsteigerung.
2. Infolge einer Vermehrung ihrer Menge einer Werterniedrigung.
3. Durch eine vergrößerte Nachfrage einer Wertvermehrung.
4. Aus Mangel an Nachfrage einer Wertverringerung<sup>1</sup>.

Da jedoch keine Ware existiere, die einen festen und innern Wert habe, und im Zusammenhang hiermit als Wertmaßstab für alle anderen Waren geeignet sei, so hätten die Menschen zum praktischen Wertmaße schließlich diejenige Ware ausgesucht, welche diesen vier Quellen der Veränderungen, die die einzigen Ursachen der Wertveränderungen seien, am wenigsten unterliege.

Wenn man daher in der gewöhnlichen Sprache den Wert irgend einer Ware ausdrücke, so könne derselbe in einem Zeitabschnitte von demjenigen, was er in einem andern ist, infolge von acht verschiedenen Umständen verschieden sein:

1. Infolge der vier obengenannten Umstände in Beziehung auf die Ware, deren Wert wir ausdrücken wollen.
2. Infolge derselben vier Umstände in Beziehung auf die Ware, welche wir zum Wertmaße angenommen haben.

Dies Gesetz des Grafen Lauderdale gelte für den Marktpreis aller Waren, sowohl der monopolisierten als der reproduzierbaren Waren — für letztere allerdings nur vorüber-

---

<sup>1</sup> 1. It would be subject to an increase of its value, from a diminution of its quantity.

2. To a diminution of its value, from an augmentation of its quantity.

3. It might suffer an augmentation in its value, from the circumstance of an increased demand.

4. Its value might be diminished by a failure of demand. Ibidem p. 546.

gehend<sup>1</sup>. Dauernd richte sich der Wert der reproduzierbaren Güter nach der Größe der Hervorbringungskosten.

Ähnliche Ansichten, wie bei Ricardo, findet man bei James Mill. Der Preis wird bestimmt durch Angebot und Nachfrage resp. durch das Verhältnis der angebotenen zu der nachgefragten Menge Güter.

Angebot entsteht durch Nachfrage und schwindet beim Aufhören derselben. Wenn die Nachfrage nach einer Ware größer wird, so wird auch das Angebot, vorausgesetzt daß es überhaupt einer Zunahme fähig ist, größer werden. Hört die Nachfrage nach einer Ware gänzlich auf, so wird dieselbe nicht länger produziert werden.

Angebot und Nachfrage bestimmen aber nur vorübergehend die Güterpreise, dauernd werden sie durch die Produktionskosten bestimmt. Infolge des Wettbewerbes der Käufer und Verkäufer werden die Preise immer nach dem Kostenpunkt gravitieren und sich dort halten<sup>2</sup>.

Nach Malthus ist der Tauschwert die Beziehung eines Gegenstandes zu einem oder mehreren anderen Gegenständen. Er ist zurückzuführen auf den Willen, eine Sache im Austausch gegen eine andere zu geben. Da nun infolge der Einführung eines Tauschmittels und eines Wertmaßes ein Unterschied zwischen den Käufern und Verkäufern gemacht wird, so kann die Nachfrage nach einer gewissen Art Güter definiert werden: als der Wille eines Menschen, sie zu kaufen, verbunden mit den allgemeinen Mitteln, über die er zu diesem Zweck verfügt; und das Angebot: als die Menge der Güter, welche zum Verkauf bestimmt sind, verbunden mit dem Wunsche, sie zu verkaufen<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> This is true of monopolized commodities, and indeed of the market price of all other commodities for a limit period. Ibidem p. 547.

<sup>2</sup> An increase or diminution of demand or supply, may temporarily increase or diminish, beyond the point of productive cost, the quantity of one commodity which exchanges for a given quantity of another; but the law of competition, wherever it is not obstructed, tends invariably to bring it to that point, and to keep it there. James Mill, Elements of Political Economy. London 1826, p. 93.

<sup>3</sup> La demande d'une certaine sorte d'objets a pu être définie: -- la

Da zur Zeit als Tauschmittel und Wertmaß allgemein die Edelmetalle dienen, so wird die Nachfrage dargestellt und gemessen durch das Opfer an Geld, welches die Nachfragenden bringen können und wollen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen.

In diesem Zustand der Dinge wird der relative Wert der Waren in Geld oder ihr Preis bestimmt durch die relative Menge, welche davon nachgefragt wird, verglichen mit der Menge, welche davon angeboten wird. Je größer der Wille und die Fähigkeit ist, eine Ware zu kaufen, um so größer und stärker wird die Nachfrage sein. Voraussetzung hierbei ist, daß der Käufer die Ware anderweitig nicht billiger erhalten kann. Ebenso wird, solange die Mittel und die Konkurrenz der Verkäufer diese nicht veranlassen, die Quantität der Waren, deren man bedarf, zu niedrigerem Preise zum Verkauf zu stellen, die wirkliche Intensität der Nachfrage sich nicht zeigen.

Wenn Güter nur durch einen Zuwachs an Arbeit erzeugt werden können und dieser in einem höheren Preise zum Ausdruck kommt, so ist sicher, daß die Intensität der Nachfrage größer geworden ist. In allen Fällen, in denen eine Preissteigerung einer Ware eintritt, ist die notwendige Voraussetzung die, daß die Nachfrage stärker geworden ist. Der Preis einer Ware steigt nach Malthus infolge der Vermehrung der Zahl und der Bedürfnisse der Käufer oder des Mangels an Vorrat, er fällt dagegen infolge einer Verminderung der Zahl und Bedürfnisse der Käufer oder eines zu großen Überflusses der angebotenen Quantität<sup>1</sup>.

Mac Culloch stimmt im wesentlichen mit den Ansichten Ricardos überein. Der Preis aller beliebig vermehrbaren Güter wird auf die Dauer durch die Produktionskosten, durch Angebot und Nachfrage nur vorübergehend bestimmt.

---

volonté de quelqu'un pour les acheter, combinée avec les moyens généraux dont il dispose à cet effet; et l'offre: — la quantité des objets destinés à la vente, combinée avec le désir de les vendre. Malthus, Principes d'Economie Politique. Paris 1846, II., p. 58.

<sup>1</sup> Ibidem p. 59 u. 60.

Wenn eine Ware zu Markte gebracht würde und eine größere Menge an anderen Waren oder Geld aus irgend welchen Gründen einzutauschen vermöge, als erforderlich sei, um die Produktionskosten zu decken, einschließlich des zur Zeit üblichen Gewinnes, so würde bald mehr Kapital auf die Produktion der betreffenden Ware verwendet werden, und zwar solange bis der Wettbewerb den Tauschwert des Artikels auf das Niveau herabgedrückt hat, bei dem der Unternehmer nur den üblichen Gewinn von seinem Kapital bezieht.

Wenn dagegen der Preis unter den Kosten stehe, so würde die Produktion solange eingeschränkt werden, bis der Preis auf die Höhe gestiegen sei, bei der die Produzenten den üblichen Gewinn beziehen.

Mac Culloch untersucht sodann noch, wovon die Preise der Monopol- und Seltenheitsgüter abhängen. Während der natürliche Preis der beliebig vermehrbaren Güter sich nach den Produktionskosten richte, werde derjenige der Monopol- und Seltenheitsgüter durch den Grad ihrer wirklichen oder angenommenen Nützlichkeit, verglichen mit den Mitteln und Bedürfnissen der Käufer bestimmt<sup>1</sup>.

Der Marktpreis der Monopolgüter hänge von dem Verhältnisse, in welchem diese auf den Markt gebracht würden, verglichen mit der Nachfrage, ab<sup>2</sup>. Der Preis solcher Güter könne bis auf den höchsten Punkt steigen, bis zu welchem der Wettbewerb der Käufer ihn erheben könnte. Der Wille und die Macht der Käufer bilde die Grenze, welche Monopolpreise nicht übersteigen könnten.

Der Preis der Seltenheitsgüter — von Gemälden großer Meister, von Weinsorten, die nur in beschränkter Quantität

---

<sup>1</sup> But there are circumstances under which the supply of commodities is strictly limited; and when such is the case, their price is no longer determined by their cost, but by the degree of their real or supposed utility, compared with the means and necessities of the buyers. Ibidem p. 333.

<sup>2</sup> — and their price depends, in consequence, on the proportion, in which they are brought to market, compared with the demand, and is not effected by any thing else. Ibidem p. 334.

auf Böden von besonderer Qualität und Lage erzeugt werden können etc. — hänge, da das Angebot solcher Güter nicht vermehrt werden könne, von der Nachfrage ab, und sei vollständig unabhängig von irgend welchem anderen Umstande <sup>1</sup>.

John Stuart Mill wies zuerst darauf hin, daß der „temporäre“ Preis sich aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage nicht erklären lasse. Die Käufer, die nicht zum Kaufe und die Verkäufer, die nicht zum Verkaufe kommen, seien nicht als Nachfragende resp. Anbietende zu betrachten. Nur die Käufer seien als Nachfragende anzusehen, die herangezogen werden müßten, um das wirkliche oder erwartete Angebot aufzunehmen. Der Preis liege immer in dem Punkte, in welchem Angebot und Nachfrage einander gleich seien <sup>2</sup>.

Thornton sagt, es gebe für das Steigen und das Fallen des Preises eine Maximal- und Minimalgrenze. Jene werde durch die wirkliche oder vermeintliche Brauchbarkeit einer Ware für den Käufer bezeichnet, diese durch deren Brauchbarkeit für den Verkäufer. Kein Käufer werde für ein Gut eine Menge Geldes oder einen Geldwert geben, von denen er denke, daß sie ihm mehr als das Gut nützen können. Kein Verkäufer werde dagegen für eine Ware eine Menge Geldes oder ein anderes Tauschmittel nehmen, deren Wert er für sich geringer schätzt, als den der Ware.

In welchem Punkte innerhalb der beiden angegebenen

---

<sup>1</sup> Ancient statues, vases, and gems, the pictures of the great masters, some varieties of wine produced in limit quantities on soils of a particular quality and exposure, and a few other commodities, belong to this class. As their supply cannot be increased, their price varies as the demand, and is independent on any other circumstance. Ibidem p. 335.

<sup>2</sup> The value, which a commodity will bring in any market, is no other than the value which, in that market, gives a demand just sufficient to carry off the existing or expected supply. John Stuart Mill, Principles of Political Economy, London 1865, Book III, Chap. II, p. 551 u. 552.

Grenzen der Preis zu liegen kommt, bestimme sich durch die Konkurrenz. Die Konkurrenz allein sei es, die den Verkäufer davon abschreckt, einen höheren Preis zu verlangen, als er wirklich verlangt. Sie zwingt ihn unter Umständen, seinen Preis herabzusetzen oder, wenn er ihre Macht überschätzt hätte, ermögliche sie ihm, seinen Preis zu erhöhen. „Wo immer Konkurrenz herrscht, ist sie es, die einzig und allein auf den Preis einen direkten Einfluß ausübt. Angebot und Nachfrage können nur indirekt auf den Preis einwirken, und zwar durch ihren Einfluß auf die Konkurrenz.“

Thornton bemerkt noch, daß die Größe der Konkurrenz nicht so sehr durch das momentane Angebot und die momentane Nachfrage, als durch das voraussichtliche Angebot und die voraussichtliche Nachfrage bestimmt werde<sup>1</sup>.

Die Lehren der deutschen Autoren weichen nur wenig von denen der englischen ab. Auch sie stellten den Satz auf: Der Preis wird bestimmt durch Angebot und Nachfrage. Während man aber in England unter Angebot und Nachfrage anfänglich nur ein quantitatives Verhältnis verstand, suchte man in Deutschland schon frühzeitig in dem Begriff „Angebot und Nachfrage“ außer dem Momente der Menge noch andere Momente aufzunehmen.

Lotz sagt, das, was man den Preis eines Gutes nenne, sei weiter nichts, „als das Gut, oder die Masse von Gütern, welche der Besitzer eines bestimmten Gutes, beim wirklichen Umtausche desselben gegen ein anderes Gut, oder mehrere andere Güter, für dasselbe von demjenigen erhält, dem er sein Gut überläßt, oder welche der Begehrer eines Gutes demjenigen gibt, dessen Gut er tauscht“<sup>2</sup>.

Nachdem die Käufer und Verkäufer die Preisfähigkeit eines in den Tausch gebrachten Gutes anerkannt hätten,

---

<sup>1</sup> Thornton, Die Arbeit, ihre unberechtigten Ansprüche und ihre berechtigten Forderungen, ihre wirkliche Gegenwart und mögliche Zukunft. Leipzig 1870, p. 65—68.

<sup>2</sup> Lotz, Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre, Koburg u. Leipzig 1811, I. Bd., p. 67.

gingen sie gewöhnlich auf die Frage über, welche Aufforderungen mögen erforderlich sein, um dem Besitzer oder Begehrrer jenes Gutes dessen Besitz zu verschaffen. Durch die wechselseitige Würdigung der Produktionskosten werde jedoch nur die Bahn zur wirklichen Preisbestimmung gebrochen. Die Preisbestimmung selbst sei ein bloßes Produkt der Willkür der tauschenden Parteien, die Folge einer Übereinkunft derselben, welche gewöhnlich mehr auf zufälligen Bedingungen beruhe, als auf Eigenschaften, welche den in den Tausch gebrachten Gütern wesentlich anhaften.

Die Übereinkunft sei weiter nichts als das Resultat eines Kampfes zwischen dem konkurrierenden Besitzer und Begehrrer. Je größer die Kraft des ersteren ist, um so höher wird der Preis steigen. Je größer umgekehrt die Kraft des Begehrrers ist, um so niedriger wird sich am Ende der Preis stellen.

Die Momente, von denen die Kraft der anbietenden und nachfragenden Partei bestimmt wird, seien dieselben.

Sie lägen „in den Graden der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit eines in den Tausch gebrachten Gutes für seinen Besitzer oder Begehrrer, in der größeren oder minderen Bereitwilligkeit des einen oder des anderen Teils zum Tausche, in den individuellen Ansichten eines jeden von der Möglichkeit und Leichtigkeit, sich ein auf dem Wege des Tausches zu erwerbendes Gut auf andere Weise zu verschaffen, in dem Urteil, das jeder Teil für seinen Gegner, in dessen Seele, über dessen Bereitwilligkeit und über dessen Fähigkeit zum anderweitigen Erwerbe fällt und endlich in der größeren oder minderen Konkurrenz der zum Tausche geneigten Besitzer und Begehrrer eines zum Tausche bestimmten Gutes“<sup>1</sup>.

Sehr beachtenswert sind die Ausführungen Hermanns über den Preis. Hermann setzt für den Preis eine Ober- und Untergrenze fest<sup>2</sup>.

Die obere Grenze, welche der Preis niemals übersteigen kann, werde durch drei Momente bestimmt:

---

<sup>1</sup> Ibidem, p. 74 u. 75 ff.

<sup>2</sup> Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München 1832, p. 67.



1. Den Gebrauchswert der Ware seitens der Begehrer. Unter Gebrauchswert verstand Hermann die Fähigkeit der Güter, Bedürfnisse zu befriedigen, d. h. deren Nützlichkeit.

2. Die Zahlungsfähigkeit der Begehrer. „Nicht wer überhaupt ein Gut bedarf und begehrt, sondern wer zugleich die Mittel besitzt, es zu kaufen, hat auf dessen Preis Einfluß. Die Zahlungsfähigkeit der Begehrer, die, je nach der Bestimmung des Gutes, bald vom Einkommen, bald vom Kapital abhängt, macht ihre Nachfrage erst wirksam. Sie bestimmt für jeden Käufer den Umfang der ihm zugänglichen Güter.“

3. Die anderweitigen Anschaffungskosten des begehrten Gutes seitens des Käufers. Den Gebrauchswert und die Zahlungsfähigkeit der Käufer kann man „die subjektive Grenze des Preises für die Käufer nennen, die objektive bilden die Kosten der anderweitigen Anschaffung des Gutes, d. h. der Aufwand, den der wohlfeilste Ankauf des Gutes außerhalb seines bisherigen Marktes erfordert“.

Für die untere Grenze des Preises seien maßgebend:

1. Die Produktionskosten der Verkäufer. „Der Punkt, unter und über welchem die Preise nicht lange stehen können, sind die Kosten des Teiles der Gesamtmasse eines Produktes, der mit den wenigst ergiebigen Produktionsmitteln oder unter den ungünstigsten Umständen hergestellt wird, deren Benutzung zur Deckung des Bedarfs noch notwendig ist.“

2. Die anderweitigen Verkaufspreise. Der Verkäufer wird ein Gut nicht unter dem Preise ablassen, den es „zu einer anderen Zeit oder an einem anderen Orte, überhaupt auf einem anderen Markte verspricht, oder nicht unter dem Preise, den es von irgend einem anderen zugänglichen Käufer einbrächte.“

3. Der Tauschwert der Preisgüter. Nur in den seltensten Fällen suche man für ein ausgedientes Gut unmittelbare Gebrauchsgüter. Der Gebrauchswert des Gutes, welches der Käufer veräußern müsse, um das ausgediente Gut zu erlangen, und das den Preis des letzteren in Wirklichkeit bilde, komme daher in den meisten Fällen nicht in Betracht.

Der Verkäufer wolle fast immer einen möglichst hohen Tauschwert seiner Ware erreichen, d. h. die Fähigkeit derselben, Beliebiges in möglichst großer Menge zu kaufen. Vom Tauschwert der Güter, in denen man den Preis ausdrückt — man könne sie kurz Preisgüter nennen — werde also die Höhe des Preises abhängen. „Je höher er ist, eine desto geringere Menge von Gütern braucht der Preis zu enthalten; je niedriger er ist, desto mehr Güter muß man im Preise verlangen.“

Die Höhe des Preises eines Gutes stehe immer im umgekehrten Verhältnisse zu dem Tauschwert der Preisgüter.

Die Produktionskosten, die anderweitigen Verkaufspreise und der Tauschwert der Preisgüter — des Geldes — bilden also nach Hermann die Grenze, unter welche im allgemeinen der Preis nicht sinken kann.

In welchem Punkte zwischen den beiden angegebenen Grenzen der Preis sich festsetzt, bestimme sich durch die Konkurrenz. Es entstände ein Wettbewerb (competition) der Verkäufer um Absatz und der Käufer um Güter. Wiewohl jeder Verkäufer versuchen werde, seine Waren zu möglichst hohen Preisen anzubringen, so müsse er doch aus Furcht, andere möchten ihm durch niedrigere Preisforderungen die Käufer wegnehmen, seine Preise herabsetzen. Der Käufer dagegen habe kein anderes Mittel, sich in den Besitz des begehrten Gutes eher als andere zu setzen, als diese zu überbieten.

„Im Verkehr geht daher der Preis hervor aus dem Kampfe zweier Parteien von entgegengesetztem Interesse unter dem Einflusse beiderseitigen Wettbewerbes.“

Die Größe der Konkurrenz hänge nicht nur von der Zahl der Verkäufer und Käufer ab, sondern vor allen Dingen von der Menge der ausgetobenen und begehrten Waren. Unter sonst gleichen Umständen würden die Käufer im Vorteil sein, wenn mehr Waren ausgetoben als begehrt werden, da in diesem Falle die Konkurrenz der Verkäufer den Preis herabdrücken müsse. Dagegen wird es den Verkäufern möglich sein, den Preis mehr nach seiner oberen Grenze zu verlegen, wenn die Nachfrage bei dem jeweilig angebotenen Waren-

quantum nicht ganz befriedigt werden kann, weil der eigene Wettbegehre die Käufer zu höheren Preisen treibe. Wenn die Ware in gleicher Menge ausgebaut und nachgefragt würde, so ständen beide Parteien im Gleichgewicht.

Auch Schütz versucht eine Ober- und Untergrenze für den Preis anzugeben.

Das Preismaximum werde bei allen zur Produktion oder zum Wiederverkauf bestimmten Gütern und Leistungen durch die Rücksicht auf den künftigen Erlös aus den zu produzierenden oder wieder zu verkaufenden Gütern, bei allen zum unmittelbaren eigenen Gebrauch dienenden Gütern aber durch den unmittelbaren Gebrauchswert seitens des Käufers bestimmt <sup>1</sup>.

Der Gebrauchswert (Gattungswert) werde sehr verschieden von den einzelnen Individuen geschätzt, je nach den individuellen Bedürfnissen, Neigungen und Vermögensverhältnissen, d. h. nach der Schätzung des Gebrauchswertes derjenigen Güter, die zur Erlangung der begehrten Güter hingeben werden müssen.

Diesen äußersten Preis werde der Käufer nur unter der Voraussetzung, daß er die betreffende Ware nicht auf andere Weise mit geringeren Kosten erwerben könne, bewilligen. Könne er die Ware selbst billiger produzieren oder von anderen Verkäufern wohlfeiler erwerben, so werde er die Produktion der begehrten Ware selbst übernehmen, resp. letztere bei anderen Verkäufern erwerben. Im ersteren Falle werde er höchstens so viel zahlen, als die Kosten der eigenen Produktion, im letzteren nur so viel, als seine anderweitigen Anschaffungskosten betragen.

Das Preisminimum wird nach Schütz in der Regel durch die notwendigen Kosten der Produktion oder des Erwerbes des Gutes seitens des Verkäufers bestimmt, und zwar sind die niedrigsten Kosten maßgebend, welche aufgewendet werden müssen, um den Bedarf zu decken.

Innerhalb dieses Preisminimums und Preismaximums

---

<sup>1</sup> Schütz, Grundsätze der Nationalökonomie, Tübingen 1843, p. 274 u. 275.

schwanke der Preis. In welchem Punkte er schließlich zu liegen komme, hänge von dem Verhältnis der Nachfrage zum Angebot und von der Konkurrenz der Käufer und Verkäufer ab.

„Der Preis steigt und fällt im direkten Verhältnis zur Nachfrage, d. h. zu der Zahl der zahlungsfähigen oder Kredit genießenden Käufer und zu der Größe und Intensität ihres Begehrs, und im umgekehrten Verhältnis zum Angebot, d. h. zu der Zahl der Verkäufer, der Quantität der wirklich aus-  
gebotenen Güter und der Stärke des Angebotes.“

Die Preise selbst üben nach Schütz einen wichtigen Einfluß auf das Angebot und die Nachfrage aus. Es finde ein stetes Wechselspiel statt. Bei hohen Preisen steigere sich in der Regel Produktion und Angebot, bei niedrigen Preisen dagegen nehme die Nachfrage zu.

Nach Rau wird der Preis eines Gutes in jedem einzelnen Falle durch die Übereinkunft des Käufers und Verkäufers festgesetzt.

Der Preis eines jeden Gutes hänge von drei Umständen ab:

1. Dem Wert der zu vertauschenden Güter.
2. Den Kosten derselben.
3. Dem Mitwerben oder der Konkurrenz <sup>1</sup>.

Die obere Grenze des Preises bilde der Wert des Gutes für den Käufer, das ist die größte Aufopferung, zu der man sich seiner Erlangung willen nötigenfalls entschließt, und zwar bei den zum eigenen Gebrauch bestimmten Dingen der Gebrauchswert (Nützlichkeit der Gattung), bei den anderen der Verkehrswert.

Diese Maximalgrenze des Preises erfahre noch insofern eine Korrektur, als der letztere nie den Kostenbetrag überschreiten könnte, für welchen der Käufer das Gut auf andere Weise sich verschaffen kann.

Wenn mehrere Menschen sich in den Besitz einer Sache zu setzen wünschen, so werde derjenige am meisten für sie

---

<sup>1</sup> Rau, Lehrbuch der politischen Ökonomie, Leipzig u. Heidelberg 1855, I. Band, p. 165 ff.

hinzugeben bereit sein, für den sie den höchsten individuellen Wert habe und der über die größten Geldmittel verfüge. „Die wertvollsten Güter“ — sagt Rau — „können unter Umständen, die ihre Erlangung erschweren, die höchsten Preise erzielen (Lebensmittel in einer belagerten Stadt).“

Die untere Grenze des Preises werde in der Regel durch die Kosten der Hervorbringung und Herbeischaffung der Güter gebildet. Der Verkäufer nehme bei einem den eigenen Bedarf übersteigenden Vorrat eines Gutes, der für ihn nur den Verkehrswert hat, hauptsächlich Rücksicht auf die aufgewendeten Kosten.

In welchem Punkte zwischen den beiden angegebenen Grenzen der Preis zu liegen komme, werde bestimmt durch das „Mitwerben, d. h. durch das wetteifernde Bestreben Mehrerer, die in bezug auf ein gewisses Gut gleiche Absicht des Einkaufes oder Verkaufes verfolgen.“

Die Stärke des Mitwerbens hänge ab:

1. Von der verhältnismäßigen Größe desselben, d. h. dem Verhältnis, in welchem die begehrte und die angebotene Menge von Gütern einer gewissen Art zueinander stehen. Als wirksamer Begehr sei diejenige Gütermenge anzusehen, welche die Kauflustigen nach irgend einer Kundgebung ihrer Absicht zu erwerben suchen und für die sie einen ungefähr die Kosten ersetzenden Preis zu bezahlen vermögen. Als wirksames Angebot müsse die zum Verkauf bestimmte und für verkäuflich erklärte Menge gelten.

2. Von der Stärke (Intensität) des Mitwerbens oder von der Größe der Leistungen, die der eine oder andere Teil zur Erreichung seiner Absichten höchstens zu machen entschlossen ist. Die Stärke des Begehrs hänge ab von dem Werte, den die Kauflustigen auf das betreffende Gut legen, von ihren Vermögensverhältnissen und von der Meinung, die sie über das künftige Angebot haben. Auf seiten der Verkäufer werde das stärkere oder schwächere Verlangen, ihre Waren abzusetzen, bestimmt durch die augenblickliche Wertschätzung des dafür einzutauschenden Geldes.

Wenn Angebot und Nachfrage ungefähr gleich groß seien,

so bleibt nach Rau der bisherige Preis unverändert. Besteht ein solcher noch nicht, so erhalte das Gut einen mittleren für Käufer und Verkäufer ungefähr gleich vorteilhaften Preis.

Sehr wenig von Rau weicht Roscher ab. Auf keinem Gebiete der Volkswirtschaft sind nach Roscher die Wirkungen des Eigennutzes so deutlich nachzuweisen, wie bei der Preisbestimmung. Sowohl der Käufer als der Verkäufer wolle möglichst viel von den Gütern des anderen gewinnen, möglichst wenig dagegen von den seinigem dabei verlieren. Es komme zunächst auf die Konkurrenz an. Sobald sich viele Menschen um dasselbe Gut bewürben, entstehe ein Wettstreit, das gewünschte Ziel selbst mit größerem Opfer, als die anderen, zu erreichen. Je größer die angebotene Menge von Waren im Verhältnis zu der nachgefragten ist, um so niedriger stelle sich der Preis, je größer dagegen die nachgefragte Quantität im Verhältnis zu der angebotenen ist, um so höher steige er. Freilich komme es hierbei noch auf die Intensität des Anbietens und Nachfragens an.

Wenn die Tauschkraft der beiden Kontrahenten gleich seien, so entstehe der „billige“ Preis, bei welchem beide „gleich sehr ihre Rechnung finden“.

Auch Roscher stellt eine Maximal- und Minimalgrenze des Preises auf.

Die Maximalgrenze des Preises bilden der Gebrauchswert der Ware für den Käufer und dessen Zahlungsfähigkeit. Diese Grenze könne unter Umständen auf die anderweitigen Anschaffungskosten seitens des Käufers ermäßigt werden.

Die Minimalgrenze bilden die Produktionskosten des Verkäufers. Dieselbe lasse sich ebenfalls auf die anderweitigen Anschaffungskosten für den Käufer ausdehnen<sup>1</sup>.

Schäffle sagt, das entscheidende wirtschaftliche Motiv auf seiten beider Tauschenden sei das Streben, durch den Erwerb des Tauschgutes sich mehr wirtschaftliche Opfer zu er-

---

<sup>1</sup> Roscher, Grundlagen der Nationalökonomie, Stuttgart 1892, p. 261 u. 262.

sparen, als man bei eigener Produktion oder bei anderweitigem Erwerbe darbringen müßte<sup>1</sup>.

Dies für die Preisbildung maßgebende Motiv komme jederzeit nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage zur Entscheidung. Von diesem Verhältnis sei der wirkliche Marktpreis bedingt.

Als Preistheorie akzeptiert Schäffle die von Hermann aufgestellte. Er sagt: Entscheidend wirken:

A. Für den Käufer: a) der Gebrauchswert der Ware (im Sinne von Brauchbarkeit und Bedürfnis), b) die eigene Zahlungsfähigkeit, c) die anderweitigen Anschaffungskosten (sei es bei Erwerbung von anderen oder bei anderweitiger Produktion).

B. Für den Käufer: a) die eigenen Herstellungskosten, b) die anderweitigen Verkaufspreise, c) der Tauschwert des Preisgutes (Geldwert).

Angebot und Nachfrage seien nicht das Ergebnis des Zufalles, sondern in ihrem jederzeitigen Bestande die Wirkung der die Gesellschaft bewegenden Gesetze der Wirtschaftlichkeit. Die Marktpreise gravitieren regelmäßig gegen die Produktionskosten als Mittelpunkt (Adam Smith).

Nach Dietzel ist der Preis das Ergebnis der subjektiven Wertschätzungen der Marktparteien.

Die subjektive Wertschätzung des Verkäufers stütze sich, solange das betreffende Gut noch nicht auf den Markt gebracht sei, gegenüber dem Tauschgut unmittelbar auf die Produktionskosten auf. Der Stand des Angebotes der auf den Markt kommenden Menge von Tauschgütern sei bedingt durch das Kostenmoment. Jeder Verkäufer, der Waren auf den Markt bringt, handele unter der Voraussicht, daß sich Käufer finden werden, welche einen Preis zahlen, der in minimo die Produktionskosten decke. Kein Tauschgut komme, unter normalen Verhältnissen, auf den Markt, dessen Verkäufer nicht überzeugt wären, daß der Nutzwert, welcher sich messe an der durch den Verkauf zu erwerbenden Geldsumme, den Kosten-

---

<sup>1</sup> Schäffle, Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, Tübingen 1867, § 87, p. 171—175.

wert, welcher sich messe an der behufs Zumarktbringung hingegebenen Geldsumme, übertreffe.

Wenn aber das Tauschgut einmal auf den Markt gebracht sei, so entscheiden der Stand der Nachfrage oder: der Stand der Kaufneigung und Kaufkraft der Käufer oder: die Nutzwertschätzung der Ware durch die Kauflustigen einerseits, ihre Nutzwertschätzung des Geldes andererseits, zu welchem Preise ein gegebenes Angebot von Gütern losgeschlagen wird.

Und auch auf seiten der Verkäufer trete, sobald das Gut auf den Markt gebracht sei, an Stelle der Kostenwertschätzung die Nutzwertschätzung. Wenn der Preis bekannt sei, zu welchem die Ware Käufer findet, berechne der Verkäufer den subjektiven Wert der Ware nur noch nach der Geldsumme, welche er erlangen kann und welche für ihn die Höhe des Nutzwertes seiner Ware bestimme.

Es könne vorkommen und komme häufig vor, daß alle oder wenigstens einzelne Verkäufer unter dem Kostenwert die Ware abgeben müssen.

„Für jeden einzelnen Marktakt — unmittelbar — entscheidet das Walten von ‚Angebot und Nachfrage‘, die subjektiven Wertschätzungen der Marktparteien über den Preis.

Auf die Dauer — ‚endgültig‘ — dagegen entscheidet die objektive Tatsache der Produktionskostenhöhe eines Gutes über dessen Preis“.

Dauernd könne eine Ware nur auf den Markt kommen, wenn im Preise mindestens ihre Produktionskosten ersetzt würden, d. h. wenn die Kauflustigen sich dazu verständen, ihre Nutzwertschätzung mit den Kosten in Einklang zu bringen. Die Nachfragenden möchten „unmittelbar“ den Nutzwert des betreffenden Gutes höher oder niedriger schätzen; wollten sie, daß es regelmäßig zu Markt komme, so müßten sie nach dem Kostenwert bezahlen.

So stützten nicht, „unmittelbar“ aber „endgültig“ die Preiserscheinungen auf das Kostenmoment auf.

Die höchsten gesellschaftlichen Produktionskosten regulieren nach Dietzel jederzeit den Preis der beliebig vermehrbaren Güter.



Angebot und Nachfrage müssen sich auf die Dauer in der Richtung zum Kostenwert bewegen.

„Das Gesetz von Angebot und Nachfrage“ — sagt Dietzel — „gibt die Erklärung der momentanen Oszillationen der Preise und Löhne, das Kostengesetz beherrscht den Verlauf der großen Linie der Entwicklung. Darum stellte die klassische Theorie das Kostengesetz in die Mitte der Wert- und Preislehre. Ich glaube: sie wird zwar nicht ‚unmittelbar‘ aber ‚endgültig‘ triumphieren<sup>1</sup>.“

Von den sozialistischen Schriftstellern ist noch Karl Marx hervorzuheben.

Marx unterscheidet, wie wir sahen, Wert und Produktionspreis.

Der Wert wird bestimmt durch die nach den technischen Bedingungen gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, der Produktionspreis dagegen durch die zur Erzeugung aufgewandte Menge an variablem und konstantem Kapital und durch den nach Maßgabe dieses Kapitals zu repartierenden gesellschaftlichen Kapitalprofit.

Der Wert, wie ihn Marx auffaßt, ist ein ideales Gebilde. Die Waren werden im allgemeinen nicht zu ihrem Werte verkauft, der Preis wird nicht durch den Arbeitswert, sondern durch den Produktionspreis reguliert, der sich mit dem Produktionskostenpreis der Klassiker deckt.

Annähernd dagegen werden Wert und Produktionspreis zusammenfallen, wenn

1. „der Austausch der verschiedenen Waren aufhört ein rein zufälliger oder nur gelegentlicher zu sein.“

2. „die Waren, soweit der direkte Warenaustausch in Betracht kommt, beiderseits in den annähernd dem wechselseitigen Bedürfnis entsprechenden Verhältnismengen produziert werden, was die wechselseitige Erfahrung des Absatzes mitbringt, und was so als Resultat aus dem fortgesetzten Austausch selbst herauswächst.“

3. „kein natürliches oder künstliches Monopol — soweit

---

<sup>1</sup> Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, I. Band, Jena 1891, p. 707.

wir vom Verkauf sprechen — eine der kontrahierenden Seiten befähige, über den Wert zu verkaufen, oder sie zwingt, unter ihm loszuschlagen“<sup>1</sup>.

Der Produktionspreis ist nach Marx entweder Marktwert oder Marktpreis. Den Produktionspreis schlechthin identifiziert er mit dem Marktwert. Dieser bildet sich durch die Konkurrenz. Die Wirksamkeit der letzteren ist doppelter Art: sie bewirkt einen Ausgleich der Profitraten zwischen den einzelnen Produktionssphären und innerhalb der letzteren wiederum einen solchen zwischen den verschiedenen individuellen Werten im Marktverkehr. Der individuelle Wert einiger dieser Waren wird unter dem Marktwert stehen, wenn weniger Arbeitszeit für ihre Produktion von dem betreffenden Produzenten gebraucht wurde, als der Marktwert ausdrückt, oder darüber, wenn mehr Arbeitszeit erforderlich war, als in letzterem zum Ausdruck kommt. Der Marktwert ist daher „einerseits zu betrachten als der Durchschnittswert der in einer Sphäre produzierten Waren, anderseits als der individuelle Wert der Waren, die unter den durchschnittlichen Bedingungen der Sphäre produziert werden und die die große Masse der Produkte derselben bilden.“

Damit der Marktwert in Erscheinung tritt, muß der Druck, den die Verkäufer aufeinander ausüben, groß genug sein, um die Masse Waren auf den Markt zu bringen, die dem gesellschaftlichen Bedürfnis entspricht und welche die Gesellschaft imstande ist zu bezahlen.

Die Abweichungen vom Marktwerte — die Marktpreise — entstehen, wenn

1. die Nachfrage nach den Waren größer ist, als das Quantum der angebotenen Waren und

2. die Nachfrage geringer ist, als dieses.

Im ersteren Falle wird für den Preis bestimmend die unter den ungünstigsten Bedingungen produzierte Ware.

Im letzteren Falle dagegen wird der Marktpreis durch die unter den günstigsten Bedingungen produzierte Menge bestimmt.

---

<sup>1</sup> Karl Marx, Das Kapital, III. Bd., Hamburg 1894, p. 156 ff.

b) Die neubritisch-österreichische Preistheorie.

Nachdem wir gesehen haben, wie nach Ansicht der Vertreter der klassischen Nationalökonomie die Preise sich bilden, wollen wir zu zeigen versuchen, wie die Vertreter der neubritisch-österreichischen Schule die Preisbildung sich vorstellen.

Die Vertreter dieser neueren Richtung stimmen insofern mit denen der klassischen Nationalökonomie überein, als sie den Preis bestimmt werden lassen durch Angebot und Nachfrage. Während aber die altbritisch-deutschen Dogmatiker anfänglich unter diesen Worten ein rein quantitatives Verhältnis verstanden und erst später in dieser Formel außer dem Moment der Menge alle die Momente, welche auf die Menschen beim Kauf und Verkauf in Wirklichkeit bestimmend einwirken, aufzunehmen versuchten, haben die neubritisch-österreichischen Dogmatiker gleich von allem Anfang an Angebot und Nachfrage richtig aufgefaßt und in ihre einzelnen Bestandteile auseinander zu legen versucht.

Man könnte hieraus den Schluß ziehen, daß die Vertreter der neueren Richtung die Ergebnisse der Forschung der Klassiker nur vervollkommenet, im wesentlichen aber ihre Theorie einfach angenommen hätten.

Dies wäre jedoch unrichtig. Die Neueren haben zwar viele Ideen von den Älteren akzeptiert, sie haben die großen Bausteine, welche diesen zum Aufbau ihrer Theorie dienten, im wesentlichen auch zum Bau ihrer eigenen Theorie benutzt, allein in der ganzen Art des Aufbaues unterscheidet sich doch die Theorie der ersteren wesentlich von der der letzteren. Der Preis erscheint im Lichte der neubritisch-österreichischen Theorie auf den verschiedenen individuellen Wertschätzungen aufgebaut. Wir müssen sie daher als eine selbständige Preistheorie bezeichnen.

Ähnlich wie hinsichtlich des Wertes unterscheiden sich auch hinsichtlich des Preises die Lehren der verschiedenen Vertreter der neubritisch-österreichischen Schule nur wenig voneinander.

Nach Jevons vertauschen sich die Güter, wie wir schon

oben bemerkten, gegenseitig in dem Verhältnis zu dem Grenznutzen, welchen die der Konsumtion zur Verfügung stehenden Güterquantitäten nach vollzogenem Tausche haben.

„Stellen wir uns“ — sagt Jevons — „auf einem Markt zwei Parteien vor, von denen die eine nur Korn, die andere nur Fleisch besitzt. In diesem Falle ist es gewiß, daß ein Teil des Kornes im Austausch gegen einen Teil des Fleisches mit einem beträchtlichen Gewinn hingegeben wird. Wie können wir bestimmen, in welchem Punkte der Austausch aufhören wird, vorteilhaft zu sein? Diese Frage berührt sowohl das Austauschverhältnis als die Nützlichkeitsgrade. Nehmen wir an, daß das Austauschverhältnis annähernd das von 10 Pfund Korn für 1 Pfund Fleisch ist. Wenn dann der Partei, welche Korn besitzt, 10 Pfund Korn weniger nützlich sind, als 1 Pfund Fleisch, so wird diese Partei gewillt sein, weitere Teile ihres Kornvorrates gegen Fleisch auszutauschen. Sollte die andere Partei, welche Fleisch besitzt, ein Pfund Fleisch weniger nützlich als 10 Pfund Korn halten, so wird sie ebenfalls wünschen, weiter zu tauschen. Dieser Austauschprozeß wird solange vor sich gehen, bis jede Partei den größtmöglichen Nutzen erzielt hat und ein Verlust an Nutzen resultieren würde, wenn sie mehr vertauschen würde.“

Dieser Gleichgewichtspunkt wird dadurch gekennzeichnet, daß eine unendlich kleine Güterquantität, welche fernerhin noch zu demselben Satze ausgetauscht wird, weder Gewinn noch Verlust bringen wird. Mit anderen Worten: wenn ferner Teilquantitäten der betreffenden Güter in dem festgesetzten Verhältnis ausgetauscht werden, so werden ihre Nutzen für beide Parteien gleich sein. Wenn also 10 Pfund Korn von genau demselben Nutzen wie ein Pfund Fleisch wäre, so würde es weder schädlich noch nützlich sein, zu diesem Verhältnis weiter zu tauschen<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> This point of equilibrium will be known by the criterion, that an infinitely small amount of commodity exchanged in addition, at the same rate, will bring neither gain nor loss of utility. In other words: if increments of commodities be exchanged at the established ratio, their utilities will be equal for both parties. Thus, if ten pounds of

von Böhm-Bawerk stellt folgende drei Regeln als Grundsatz der Preisbildung auf:

1. Die einzelnen Kauf- und Verkaufsbewerber werden nur dann tauschen, wenn der Tausch ihnen Vorteil bringt.
2. Sie werden lieber mit einem größeren als mit einem kleineren Vorteil tauschen.
3. Sie werden lieber mit einem kleinen Vorteil als gar nicht tauschen.

Ein Tausch sei daher ökonomisch nur möglich zwischen Personen, die Ware und Preisgut abweichend, bzw. entgegengesetzt schätzen. Das Verhältnis der subjektiven Wertschätzung von Ware und Preisgut entscheide darüber, wer überhaupt tauschfähig ist. Derjenige Tauschbewerber sei immer der tauschfähigste, der sein eigenes Gut im Vergleich zum einzutauschenden fremden am niedrigsten, oder, was dasselbe ist, der das fremde Gut im Vergleich zu dem dafür hinzugebenden eigenen Gute am höchsten schätzt. Das Verhältnis der subjektiven Wertschätzung von Ware und Preisgut bezeichne für jeden Tauschbewerber den Punkt, bis zu welchem sein Vorteil ihm mitzubieten heißt und ebenso die Schranke, an der er als ausgeschlossener Bewerber zurückzuweichen gezwungen ist. Es entscheide ferner, wer unter den tauschfähigsten Bewerbern wirklich zum Tausche gelangt und damit zugleich auch über die Höhe des Preises, zu welchem der Umsatz auf dem Markt sich vollzieht.

von Böhm bezeichnet daher den Preis als die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut.

Es werde immer zunächst derjenige Käufer, der die Ware am höchsten schätzt, dieselbe von demjenigen Verkäufer erwerben, der sie unter allen Verkäufern am niedrigsten bewertet.

---

corn were of exactly the same utility as one pound of beef, there would be neither harm nor good in further exchange at this ratio. Vergl. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, III. Ed., London 1888, p. 96.

Solange es noch Käufer gebe, die die Ware höher schätzen als die Verkäufer, müßten der Reihe nach die Käufer mit den nächst niedrigeren Schätzungsziffern zum Tausche kommen, bis für die nachgefragte Ware keine Abgeber mehr vorhanden seien.

Soweit nun noch Käufer und Verkäufer vorkämen, welche infolge ihrer Wertschätzungen keinen Vorteil aus dem Tausche hätten und ihn daher unterlassen müßten, würde sich der Preis feststellen innerhalb eines Spielraumes, der nach oben begrenzt werde durch die Wertschätzungen des letzten noch zum Tausche kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufsbewerbers, nach unten durch die Wertschätzungen des mindest tauschfähigen noch zum Tausche gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausche ausgeschlossenen Kaufbewerbers<sup>1</sup>.

von Böhm-Bawerk drückt dies kurz so aus:

Die Höhe des Marktpreises wird begrenzt und bestimmt durch die Höhe der subjektiven Wertschätzungen der beiden Grenzpaare.

Hierauf untersucht von Böhm-Bawerk, von welchen Umständen es abhängt, ob das Schätzungsniveau der Grenzpaare und damit der Preis hoch oder niedrig zu liegen komme.

<sup>1</sup> Die doppelte Begrenzung sei so zu verstehen, daß jeweilig die engere Schranke binde. Wenn z. B. auf dem Markte 10 Käufer und 10 Verkäufer sich befinden, von denen jeder einen Sack Getreide nachfragt resp. anbietet und deren Wertschätzungen

15, 14, 13, 12,  $10\frac{1}{2}$ , 8, 6, 4, 2, 1 (Käufer) und

1, 2, 4, 8,  $9\frac{1}{2}$ ,  $10\frac{1}{4}$ , 11,  $11\frac{1}{2}$ , 12,  $12\frac{1}{2}$  (Verkäufer)

sind, so wird der Preis nach oben begrenzt werden durch das Grenzpaar  $10\frac{1}{2}$ — $10\frac{1}{4}$  und nach unten durch das Grenzpaar  $9\frac{1}{2}$ —8. Folglich bewegt sich der Preis zwischen  $9\frac{1}{2}$  und  $10\frac{1}{4}$ , nicht, wie man glauben könnte, zwischen der Größe der Wertschätzungen des letzten Käufers und Verkäufers, also zwischen  $10\frac{1}{2}$  und  $9\frac{1}{2}$ . Ob der Preis näher seiner Ober- oder Untergrenze zu liegen kommt, wird natürlich davon abhängen, ob der Käufer oder Verkäufer seine Interessen besser zu wahren versteht. Vergl. von Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, neue Folge, 13. Bd., Jena 1886, II. Teil, p. 501.

Folgende vier Momente kämen hierbei in Betracht:

1. Die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehungen (Umfang der Nachfrage).
2. Die Höhe der Schätzungsziffern auf seiten der Käufer (Intensität der Nachfrage).
3. Die Zahl, in der die Ware feil ist (Umfang des Angebotes).
4. Die Höhe der Schätzungsziffern auf seiten der Verkäufer (Intensität des Angebotes).

Dies sind nach von Böhm-Bawerk die vier Bestimmungsgründe des Preises.

Die Höhe der Schätzungsziffern sowohl der Nachfrage als des Angebotes werde wiederum bestimmt durch:

1. die subjektive Wertschätzung der Ware seitens der Kauf- resp. Verkaufslustigen, welche selbst wieder nach dem Gesetze des Grenznutzens vom Verhältnis von Bedarf und Deckung abhängt.
2. Die subjektive Wertschätzung des Preisgutes durch die Kauf- resp. Verkaufslustigen. Da heute als Preisgut meistens das Geld diene, und da die Geldeinheit für die Reichen einen kleineren subjektiven Wert habe als für die Armen, so übe heutzutage in letzter Linie der Grad der Wohlhabenheit der Nachfragenden bzw. Anbietenden den maßgebendsten Einfluß auf die Höhe der Schätzungsziffern der Nachfragenden und Anbietenden aus<sup>1</sup>.

Wie von Böhm-Bawerk weiter ausführt, finden heutzutage die meisten Verkäufe durch berufsmäßige Produzenten und Händler statt, die von ihrer Ware einen für ihre persönlichen Bedürfnisse ganz unverwendbaren Überfluß besitzen. Der subjektive Gebrauchswert ihrer eigenen Ware stehe infolgedessen für die Anbietenden meistens ganz nahe an Null. Dadurch sinke ihre Schätzungsziffer gleichfalls nahezu auf Null. Dies habe jedoch in der Regel keinen Einfluß auf die Höhe des Preises. Die Schätzungsziffer der Verkäufer komme praktisch nicht zur Geltung. Die Preishöhe werde tatsächlich

---

<sup>1</sup> Ibidem p. 509—524.

durch die Wertschätzungen der Kaufpartei allein begrenzt und bestimmt.

Die Verkäufer müßten eben auf der Preisskala so tief herunterrücken, als derjenige Käufer die Ware bewertet, der noch herangezogen werden muß, um das letzte Stück des betreffenden Warenvorrates unterzubringen. Wenn z. B. 1000 Stück von einem Warenquantum auf dem Markt seien, so werde sich der Preis gerade noch etwas niedriger als die Wertschätzung des 1000. Käufers und etwas höher als die Wertschätzung des 1001. Käufers stellen. Seien nun die Produktions- und Absatzverhältnisse normal, so würde das ganze angebotene Quantum von der Nachfrage fast immer schon zu einem Preise absorbiert werden, der den minimalen Gebrauchswert, den die Ware für die Verkäufer hat, hoch übersteigt und ihnen außer der vollen Kostendeckung noch einen Geschäftsgewinn einbringt.

Nur unter besonders ungünstigen Verhältnissen möge es vorkommen, daß man den versagenden Absatz noch bei erheblich tieferen Schichten der Nachfrage aufsuchen und mit Preisen vorlieb nehmen müsse, die, mit den Produktionskosten verglichen, verlustbringend sind. In der Regel aber würden auch solche Not- und Schleuderpreise noch über dem subjektiven Gebrauchswert stehen, den die betreffende Ware für den Verkäufer hat. Erst wenn der Preis fast auf Null gesunken wäre, würde er an einem noch tieferen Sinken durch die nunmehr in Wirksamkeit tretende Begrenzung durch die Wertschätzung der Verkäufer gehindert. Die Konkurrenz der Käufer werde aber auch dann noch dahin wirken, daß der Preis an einem Punkte der Preisskala zum Stillstand kommt, der den subjektiven Gebrauchswert des Verkäufers noch weit übersteigt.

Dadurch erfahre aber das Preisgesetz eine große Vereinfachung. Von den vier Wertschätzungen, die als die Wertschätzungen der beiden Grenzpaare die Zone der Preisbildung begrenzen, fielen so die Wertschätzungen der Verkäufer ganz fort. Wenn nun aber die Käufer sehr zahlreich wären, so sei die Differenz zwischen der Schätzungsziffer des letzten zum



Tausche kommenden Käufers und des tauschfähigsten vom Kaufe bereits ausgeschlossenen Käufers fast gleich null.

Insofern könne man für den großen volkswirtschaftlichen Marktverkehr mit ausreichender Genauigkeit behaupten, daß der Marktpreis bestimmt werde durch die Schätzungsziffer des letzten Käufers.

Wie der subjektive Wert sich als Grenzwert nach dem letzten eben an der Grenze stehenden Nutzen richtet, ebenso ist nach von Böhm-Bawerk der Marktpreis ein „Grenzpreis“, bestimmt durch die wirtschaftlichen Verhältnisse des letzten Käufers.

Neben von Böhm-Bawerk hat sich in Österreich noch Zuckerkandl mit der Lehre vom Preise eingehend beschäftigt<sup>1</sup>.

Zuckerkandl sagt, zu einem Tausch könne es nur kommen, wenn jeder Tauschbewerber das Gut des anderen höher schätzt, als sein eigenes, d. h. wenn jeder Tauschbewerber glaube, in seinen Bedürfnisbefriedigungen gefördert oder in seinen Arbeitsleistungen entlastet zu werden, sobald er gegen sein Gut das des anderen erwirbt.

Wenn es sich z. B. um die Bildung der Getreidepreise nach der Ernte handle, so würde jeder Käufer sich nach Maßgabe seiner Bedürfnisse und Einkommensverhältnisse fragen, wie viel Quantitäten Getreide er zu kaufen wünscht und was er für je eine gibt, wenn er sein ganzes Bedürfnis oder dieses nur zum Teil befriedigen kann. Die Preisgebote würden nun zunächst nur so hoch sein, als die niedrigste Schätzung einer Teilquantität Getreide unter allen in Betracht kommenden Käufern betrage.

Da nun in der Regel der Vorrat kleiner sein werde, als der mögliche Absatz, so würden die Nachfragenden, die eine Teilquantität Getreide höher schätzen, als das erste Gebot beträgt, sich veranlaßt sehen, höhere Gebote abzugeben, und zwar so lange, bis so viel Käufer ausgeschlossen seien, daß die

---

<sup>1</sup> Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, Leipzig 1889, p. 352 bis 384.

Versorgung der noch auf dem Markte verbleibenden Käufer durch den jeweilig vorhandenen Vorrat an Getreide gesichert erscheint. Wenn man nun annehme, daß die Verkäufer ihre Ware bedingungslos verkaufen, so werde der so resultierende Satz der Preis sein.

Wenn es dagegen Verkäufer gebe, die selbst die Ware höher bewerten, als die letzten Käufer, so würden sich die Käufer abermals genötigt sehen, höhere Gebote abzugeben, um in den Besitz der begehrten Ware zu gelangen, bis so viele Käufer ausgeschlossen seien, daß es den noch auf dem Markte verbleibenden Käufern möglich sei, die Ware zu erwerben.

Zuckerkandl sucht dies durch folgendes Beispiel zu erläutern. Es mögen für den ersten, zweiten etc. Metzen Getreide bieten:

$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$	$B_6$	$B_7$	$B_8$
80	70	60	50	40	30	20	10
70	60	50	40	30	20	10	
60	50	40	30	20	10		
50	40	30	20	10			
40	30	20	10				
30	20	10					
20	10						
10							

Wenn man annehme, daß 20 Metzen vorhanden seien, so sei sofort klar, daß der Preis 20 übersteigen müsse, denn bei einem Preise von 20 würden im ganzen 28 Metzen gesucht. Bei einem Preise von über 20 betrage das gesuchte Quantum nur 21, so daß die Versorgung mit dem Gute möglich sei. Zum Preise von  $20 + n$  bis 30 zögen sich aber so viele Verkäufer zurück, daß nur 10 Metzen auf dem Markt verblieben. Um diese beginne nun ein neuer Wettkampf; endlich bilde sich eine Preisgrenze von  $40 + n$  bis 50 heraus und es würden  $B_1$  4 Metzen,  $B_2$  3,  $B_3$  2 und  $B_4$  1 Metzen kaufen.

Ob der Preis näher der Ober- oder Untergrenze zu liegen kommen wird, das werde vorwiegend abhängen von der überlegenen Taktik des einen oder anderen Teiles und von der

Gunst der Umstände, indem bald der Verkäufer, bald der Käufer im Vorteil sei.

Zuckerkandl gibt schließlich folgende 5 Bestimmungsgründe des Preises an:

1. Der Vorrat an einer Ware.
2. Die Menge der Ware, die jeder Käufer zu kaufen wünscht.
3. Die Wertschätzung der Ware auf seiten der Käufer, je nachdem diesen viele oder wenige Teilquantitäten der Ware verfügbar sind, in Geld ausgedrückt.
4. Die Anzahl dieser Nachfragen.
5. Die Wertschätzung der Ware auf seiten der Verkäufer in Geld.

Gleichwie von Böhm-Bawerk weist Zuckerkandl sodann darauf hin, daß in der modernen Volkswirtschaft die Beschäftigungen geteilt seien und daß jeder in der Regel nur Güter erzeuge, die er selbst nicht gebrauchen könne. Man könnte infolge dieses Umstandes denken, daß es den Käufern möglich sei, die Preise zu diktieren. Dem sei aber nicht so.

Zunächst suche der Verkäufer an den überkommenen Preisen festzuhalten. Gebe es keine solchen Preise, so wäre es nicht schwer, entweder die Wertschätzungen der Käufer zu eruieren oder den vermutlichen Preis dieser Güter nach den Preisen ähnlicher Güter zu konstruieren.

Außerdem hätten die Verkäufer auch noch eine Reserve-schätzung: Die Produktionskosten. Im ungünstigsten Falle seien die Produzenten auch noch zufrieden, wenn sie die Produktionskosten samt einem gewissen Gewinnsatze, der als noch hinreichend angesehen wird, ersetzt erhalten.

Schließlich sei hier noch die Preistheorie von Auspitz und Lieben erwähnt.

Nach Auspitz und Lieben ist der Preis sowohl der Nützlichkeit des letzten gekauften Teilchens, als den Kosten des letzten verkauften Teilchens gleich. Dies stimmt freilich mathematisch nicht genau. Sowohl der Käufer als der Verkäufer wollen mit einem Tauschgewinn tauschen. Der Käufer will nicht so viel bezahlen, als der Nutzen beträgt, den er von einem Gute hat,

und der Verkäufer will mehr Erlösen, als gerade seine Produktionskosten betragen.

Die Verfasser des Buches konstruieren in einem Koordinatensystem eine Kosten- und eine Nützlichkeitskurve<sup>1</sup>.

Die Kostenkurve  $OA$  verläuft vom 0-Punkt aus konvex. Die Abszissen dieser Kurve bezeichnen die Jahresmenge, die Ordinaten die Gesamtherstellungskosten eines Gutes.

Die Nützlichkeitskurve  $ON$  dagegen verläuft vom 0-Punkt aus konkav. Die Abszissen dieser Kurve bezeichnen die Jahresmenge, die Ordinaten den Gesamtgebrauchswert (Gesamtnützlichkeit) eines Gutes.

Die wirklich auf dem Markt umgesetzte Quantität, sowie die wirklich seitens der Produzenten aufgewandten Kosten und seitens der Konsumenten aufgewandten Geldbeträge findet man dann auf folgende Weise:

Die einzelnen Stücke der gesamten produzierten Menge bilden Teile der Kostenkurve. Diese Teile kann man als gerade Linien betrachten. Wenn man zu jedem dieser Teilchen Parallelen zieht, die durch den Nullpunkt gehen und gleichzeitig von diesen Teilchen aus die Ordinaten bis zu den betreffenden Parallelen verlängert, so erhält man eine neue, steilere Kurve  $OA^1$ , die gebildet wird von den verschiedenen Schnittpunkten der Parallelen und Ordinaten. Diese Kurve bildet die wirkliche Angebotskurve.

Ähnlich verfährt man mit der Nützlichkeitskurve. Wenn man hier zu den einzelnen Teilstücken der Nützlichkeitskurve Parallelen durch den Nullpunkt zieht, und von diesen Teilchen aus die Ordinaten zieht, die diese Parallelen schneiden, so erhält man eine neue Kurve  $ON^1$ , die aus den Schnittpunkten der Ordinaten und den Parallelen zu der Nützlichkeitskurve gebildet wird. Die so entstehende neue Kurve bildet die wirkliche Nachfragekurve: Sie zeigt an, wie viel Geld die Käufer tatsächlich aufwenden, um ein Gut zu erwerben.

Die Angebots- und die Nachfragekurve schneiden sich in

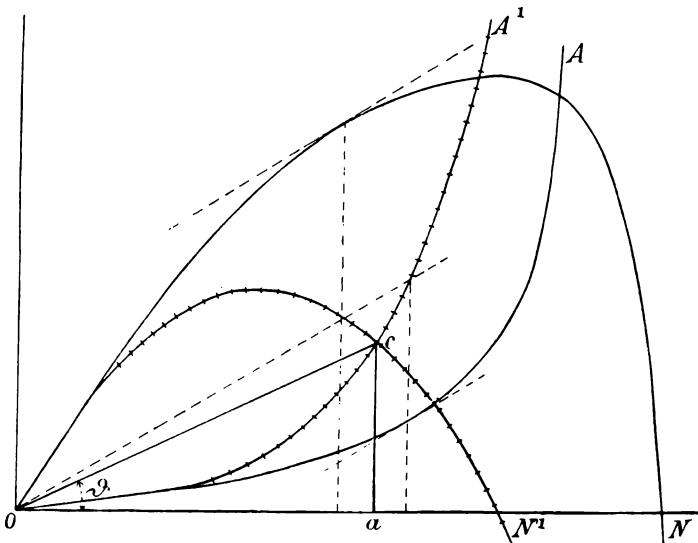
---

<sup>1</sup> Rudolf Auspitz und Richard Lieben, Untersuchungen über die Theorie des Preises, Leipzig 1889, p. 5—21.

einem Punkt. In diesem Punkt ist Angebot und Nachfrage gleich. In ihm liegt der Preis.

Zieht man dann von  $c$ , dem Schnittpunkt der beiden Kurven, eine Ordinate, die die Abszisse in  $a$  schneidet, so ist  $O a$  der wirkliche Jahresabsatz und  $a c$  der wirkliche Jahresumsatz in Geld oder Gesamtgelderlös. Verbindet man  $c$  mit dem Nullpunkt, so ist

$$\operatorname{tg} \vartheta = \frac{a c}{O a} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Absatz}} = \text{Preis.}$$



Der Preis wird durch Vereinbarung festgesetzt und zwar immer in einem Punkt, der zwischen dem Maximalankaufspreis des Bestellers d. h. des letzten vom Kaufe bereits ausgeschlossenen Kaufbewerbers und dem Minimalherstellungspreis des billigsten Unternehmers, d. h. des letzten zum Verkaufe nicht mehr kommenden Verkaufsbewerbers liegt <sup>1</sup>.

Nachdem wir nun sowohl die altbritisch-deutsche als auch die neubritisch-österreichische Wert- und Preistheorie kennen gelernt haben, wollen wir zur Kritik der beiden Wert- und Preistheorien übergehen.

<sup>1</sup> Ibidem p. 356 u. 357.

### III.

## Kritik der Wert- und Preistheorien.

---

### 1. Die Theorie des Wertes.

#### a) Die altbritisch-deutsche Werttheorie.

Die Vertreter der klassischen Nationalökonomie lehren, wie wir sahen, daß der Wert der beliebig vermehrbaren Güter nach den Kosten bzw. Reproduktionskosten sich bemißt. Sie stellen die Produzenten oder Verkäufer den originären Produktivgütern — der Arbeit und den Naturkräften — gegenüber und bemessen nach der Größe des Aufwandes an solchen Gütern den Wert des fertigen Produktes. Die Produzenten diktieren nach Ansicht der Klassiker den Käufern den Wert der Güter.

Den Wert der nicht vermehrbaren Güter oder Seltenheitsgüter dagegen bemessen die Vertreter der klassischen Nationalökonomie nach dem Nutzen, d. h. nach dem Grade der Nützlichkeit und Seltenheit.

Insbesondere lehren die Klassiker, daß im letzten Grunde der Wert aller Güter auf die Arbeit zurückzuführen sei. Nach der Größe des Arbeitsaufwandes bemesse sich im letzten Grunde der Wert eines jeden Gutes.

Sie gehen von der Ansicht aus, daß ursprünglich die Arbeit das einzig seltene Gut war. In dieser Annahme liegt der Kardinalfehler der altbritischen Werttheorie.

Die Arbeit ist anfänglich noch weniger selten gewesen, als die nutzbaren Naturkräfte. Solange die Menschen die

Güter noch nicht in so reichlichem Maße angesammelt hatten, als sie unbedingt zur Fristung des Lebens brauchten, hatte die Arbeit noch keinen Wert.

Die ersten Menschen werden sich nicht gefragt haben, wie viel Arbeitsaufwand ihnen die Erlangung von Gütern verursacht, sondern sie werden ganz unwillkürlich die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter an Arbeitskraft und Naturkräften in Formen gebracht haben, daß sie ihre Bedürfnisse möglichst vollkommen befriedigen. Die Menschen werden zunächst überhaupt gar nicht daran gedacht haben, daß die Arbeit je einen Wert erlangen könnte. Sie werden im Kampf ums Dasein vollkommen aufgegangen sein und so viel, wie nur irgend möglich gearbeitet haben. Solange der Mensch noch nicht über so viel Güter verfügt, als er zu seiner Existenz benötigt, wird er allen Wert auf das Produktivgut „Natur“ zurückführen. Wenn diese Grenze überschritten ist, wird der Mensch eine Scheidung vornehmen:

Einen Teil wird er jetzt auf die Mitwirkung der Arbeit setzen. Je reichlicher er mit Schlußprodukten versorgt ist, um so höher wird er den Wert seiner Arbeit veranschlagen. Wir sehen daher auf höheren Kulturstufen den Wert des Produktivgutes „Arbeit“ immer mehr steigen.

Es bestimmt also nicht der Wert des Arbeitsaufwandes den Wert des Produktes, sondern umgekehrt der Wert oder Nutzen des Produktes bestimmt den Wert des Aufwandes an Arbeit. Je kleiner der Nutzen bzw. Wert der Güter — infolge der reichlicheren Güterversorgung — um so höher wird der Wert des Arbeitsaufwandes von den Menschen veranschlagt werden.

Da also die Natur die Menschen reichlicher mit Gütern versorgt, als sie unbedingt benötigen und die Arbeit erst infolge der reichlicheren Güterversorgung einen Wert erlangt, so ist der Wert der Arbeit auf die Naturkräfte zurückzuführen<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> What we call commodities (says an ingenious author of the 17. century), is nothing but land severed from the soil. Man deals in

Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die Naturkräfte nicht den Gütern bzw. Schlußprodukten den Wert diktieren, sondern die Schlußprodukte den Naturkräften.

„Ein Genußgut“ — sagt Dietzel — „ist nur dann und deshalb ein wirtschaftliches Gut, hat nur dann und deshalb wirtschaftlichen Wert, weil und solange die Produktiv- oder Kostengüter, welche zu seiner Erlangung bzw. Wiedererlangung aufzuopfern sind, nützliche oder seltene Kräfte oder Sachen, d. h. wirtschaftliche Güter sind“<sup>1</sup>. Die Produktivgüter hätten zwar keine aktuelle, wohl aber eine potentielle Nützlichkeit. Sie wären die Bedingung aller Bedürfnisbefriedigung. — Solange die Nützlichkeit des Produktivgutes in Form des Schlußproduktes noch nicht erkannt ist, kann von einer Bedingung zur Bedürfnisbefriedigung nicht die Rede sein. Man müßte sonst auch der Ebbe und Flut potentielle Nützlichkeit zuerkennen. Solange man die Kraft der Ebbe und Flut noch nicht wirtschaftlich auszunutzen vermag, ist sie vollkommen wertlos<sup>2</sup>.

nothing but earth. The merchants are the factors of the world, to exchange one part of the earth for another. The king himself is fed by the labour of the ox; and the clothing of the army, and victualling of the navy, must all be paid for the owner of the soil as the ultimate receiver. All things in the world are originally the produce of the ground, and there must all things be raised. Vergl Earl of Lauderdale, *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, Edinburgh 1819, p. 108 ff.

<sup>1</sup> Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, I. Bd., Jena 1891, p. 692.

<sup>2</sup> Jevons unterscheidet tatsächliche (actual), voraussichtliche (prospective) und mögliche (potential) Nützlichkeit. Nur den beiden ersten Arten von Nützlichkeit mißt Jevons ökonomische Bedeutung bei:

It is quite usual, and perhaps correct, to call iron or water or timber a useful substance; but we may mean by these words at least three distinct facts. We may mean that a particular piece of iron is at the present moment actually useful, it is expected to be useful at a future time; or we may only mean that it would be useful if it were in the possession of some person needing it. The iron rails of a railway, the iron which composes the Britannia Bridge, or an oceansteamer, is actually useful; the iron lying in a merchant's store is not useful at present, though it is expected soon to be so; but there is a vaste quan-

10\*



Auch der Kohlenstaub war wertlos, solange man nicht verstand, Briketts aus ihm herzustellen, obwohl dem Kohlenstaub die Schwierigkeit der Erlangung und die begrenzte Quantität, welche Dietzel als die Grundbedingungen des wirtschaftlichen Güterwertes hinstellt, nicht abgesprochen werden können<sup>1</sup>.

Dietzel hätte daher den oben angeführten Satz so formulieren müssen:

Ein Produktivgut ist nur dann und deshalb ein wirtschaftliches Gut, hat nur dann und deshalb wirtschaftlichen Wert, weil und solange die Genußgüter, welche aus dem Produktivgute hergestellt sind, nützlich und selten sind, d. h. wirtschaftliche Güter sind<sup>2</sup>.

tity of iron existing in the bowels of the earth, which has all the physical properties of iron, and might be useful if extracted, though it never will be. These are instances of actual, prospective, and potential utility.

It will be apparent that potential utility does not really enter into the science of Economics, and when I speak of utility simply, I do not mean to include potential utility. It is a question of physical science whether a substance possesses qualities which might make it suitable to our needs if it were within our reach. Only when there arises some degree of probability, however slight, that a particular object will be needed, does it acquire prospective utility, capable of rendering it to desirable possession. Vergl. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, III. Ed. London 1888, p. 69 u. 70.

<sup>1</sup> Vergl. Schmoller, Einige prinzipielle Erörterungen über Wert und Preis. 27. Sitzungsbericht der Königl. Preuß. Akademie der Wissenschaften 1901.

<sup>2</sup> Dimitri Kalinoff behauptet in seiner vor kurzem erschienenen Schrift „David Ricardo und die Grenzwerttheorie“, daß der Wert sowohl durch den Grenznutzen als die Grenzkosten bestimmt werde. Er legt den objektiven Bestimmungsgründen des Wertes eine mindestens ebenso große Bedeutung bei als den subjektiven Momenten. Daraufhin ist folgendes zu erwidern: Natürlich wird der Grenznutzen immer mit den Grenzkosten zusammenfallen, denn jedwede Produktion erfordert einen Aufwand — ein Aufgeben anderer Güter — und dieses Aufwands, diese Hingabe anderer Güter, wird immer so lange andauern, bis der Nutzen gleich den Kosten ist. Die Kosten sind eben immer Wertregulator. Die Bilanz zwischen Kosten und Nutzen muß in jedem

Nehmen wir aber an, die Produktivgüter hätten einen selbständigen Wert. In diesem Falle soll sich der Wert der Schlußprodukte nach dem Wert der aufgewandten Produktiv-

Fälle positiv sein. Diese Grenzkosten sind aber in Wirklichkeit weiter nichts als der Grenznutzen anderer Güter. Stiften uns die zur Produktion aufgewandten Güter in anderer Form keinen Nutzen resp. Grenznutzen, so kann von Grenzkosten auch nicht die Rede sein. Stehen uns die Güter in beliebiger Menge zur Verfügung, so werden die Schlußprodukte so lange erzeugt werden, bis der Wert auf 0 gefallen ist. Alle Produktivmittel sind, wenn wir für sie auch noch so viel Kosten aufgewendet haben, wertlos, wenn wir oder andere sie nicht verwenden können. Wir müssen die Güter, die wir erzeugt haben, zu niedrigsten Preisen — weit unter den Kosten — hingeben, wenn sie nicht höher bewertet werden und wir keine andere Möglichkeit haben, die uns zur Verfügung stehenden Produktivgüter vorteilhafter zu verwenden. Auf die Dauer wird bei derartig niedriger Bewertung der Güter die Produktion einfach zum Stillstand kommen.

Dagegen können unter Umständen die Güter viel höher bewertet werden, als ihre Kosten betragen, ohne daß infolge dessen das Angebot zunimmt und die Preise wieder sinken.

Auf höherer Kulturstufe pflegen z. B. die Arbeiter mehr Zeit auf geistige und körperliche Erholung zu verwenden und diesen Aufwand als notwendigen Lebensaufwand zu betrachten, obwohl er nicht zu den unbedingten Kosten ihrer Erhaltung gehört. Das ihnen zur Verfügung stehende Gut „Zeit“ hat eben einen höheren Wert erhalten, in Form der Verwendung für Erholung und geistige Bedürfnisse, weshalb die Verwendung für gewerbliche Zwecke eingeschränkt wird. Der Lohn, welchen der Arbeiter für die letzte Stunde Arbeit erhält, muß so hoch sein, daß die Lebensannehmlichkeit bei dem Zuwachs seines Lohnes von 1 Stunde größer ist, als bei der um 1 Stunde längeren freien Zeit ohne diesen Zuwachs. Hier wirken also die „Grenzkosten“ preisregulierend.

Die Frage, ob die Kosten oder der Nutzen den Güterwert bestimmen, ist doch die, ob im letzten Grunde die Kosten oder der Nutzen den Wert bestimmen. Und diese Frage muß doch entschieden dahin beantwortet werden, daß der Nutzen im letzten Grunde den Wert bestimmt. Nicht der Kraftaufwand, der erforderlich ist, um ein Gut zu beschaffen, ist die letzte Ursache des Güterwertes, sondern die, wenn auch nicht ausschließlich, so doch vornehmlich auf subjektiven Urteilen begründeten Nutzwertschätzungen der Menschen.

Kalinoff denkt, wie alle Vertreter der klassischen Nationalökonomie, an den Satz, daß der Arbeitslohn immer so hoch sein müsse, als die „Arbeitskosten“ betragen, und vergißt dabei, daß es nicht die

güter, d. h. also nach den Kosten bestimmen. Die Erfahrung lehrt nun aber, daß sich die Kosten der Produktion eines Gutes für die verschiedenen Individuen verschieden hoch

Kosten der „Unterhaltung“ sind, sondern die Kosten, welche aufgewandt werden müssen, um den Arbeiter zu veranlassen, daß er seine Arbeitskraft verkauft und daß dies bei allen anderen Gütern geradeso der Fall ist, wie bei der Arbeitskraft. Auch diese müssen so hoch bewertet werden, daß die Kosten gedeckt werden, d. h. daß der Besitzer sich entschließt, sie der konsumtiven Verwendung zu entziehen und sie produktiven Zwecken zu widmen.

Ist es somit nicht der Arbeitsaufwand, welcher den Wert der Güter bestimmt, so ist es auch nicht etwa der Widerstand, den die Natur (infolge der größeren oder geringeren technischen und natürlichen Produktivität) uns entgegensetzt. Der Wert aller Güter, auch der „Arbeitskraft“, bestimmt vielmehr den Wert der von der Natur uns mehr oder minder reichlich zur Verfügung gestellten Produktivgüter. Bewertet man z. B. die Genußgüter in einem Lande höher als in einem andern Lande, so wird der Arbeiter als Äquivalent für seine Arbeitsleistung geringern Lohn beanspruchen, der Grundbesitzer und Kapitalist mit geringerer Rente und Zins vorlieb nehmen, als in einem andern Lande, in welchem man aus Vorurteil glaubt, einen geringeren Lebensgenuß von den zur Verfügung gestellten Genußgütern zu haben. Das Vorurteil der Menschen kann so weit gehen, daß die fruchtbarsten Länder überhaupt ganz brach liegen gelassen werden oder doch wenigstens im höchsten Grade extensiv bewirtschaftet werden. Obwohl die Bilanz zwischen Kosten und Nutzen hier stark positiv ist und auf Grund dieser Tatsache die Güterproduktion einen großen Umfang annehmen müßte, ist sie fast = 0. Die Preise der Genußgüter sind in diesen Ländern ebenso hoch oder noch höher, als in anderen Ländern. Wäre der Widerstand, den die Natur den Menschen entgegensetzt, wertbestimmend, so müßten sie in diesen Ländern fast = 0 und in den anderen Ländern unendlich hoch sein. Das beste Beispiel bilden für uns in Deutschland unsere Kolonien. Wenn wir fortfahren, unsere Kolonien so niedrig zu bewerten wie bisher, so werden wir auch keinen Nutzen aus ihnen ziehen. Fangen wir aber endlich an, sie zu bewerten, dann werden sie für uns eine Quelle des Reichtums werden. Sie werden uns die Rohstoffe zu den niedrigsten Preisen liefern, wie es dem „geringen Widerstand“, welchen die Natur dem Menschen dort entgegensetzt, entspricht. Vergl. meine Schrift: Der achtstündige Normalarbeitstag, Leipzig 1896, p. 208. Erst jetzt scheint in Deutschland die koloniale Bewegung etwas in Fluß zu kommen.

Im letzten Grunde gibt es überhaupt kein Kostenmoment. Alle Güter werden uns frei von der Natur geliefert, sowohl die persön-

stellen. Dies gilt nicht nur für die landwirtschaftliche Produktion, sondern auch für die industrielle. Ein Leineweber in der Hausindustrie Oberschlesiens produziert mit viel höheren

lichen als sachlichen Güter. Die Natur fordert nichts von uns, sie gibt uns nur. Im letzten Grunde leistet sie uns keinen Widerstand, sondern sie gibt uns die Güter nur mehr oder minder reichlich. Würde sie uns dieselben aber nicht geben, so würde es uns in diesem Falle auch nichts nützen, den Wert nach dem unendlich großen Widerstand zu bemessen. Gesetzt den Fall, unsere Erde würde plötzlich so unfruchtbar und arm an allen Gütern der Natur, daß sie uns nicht mehr zu ernähren vermöchte, so müßten wir dennoch weiter arbeiten, auch wenn die mit Hilfe unserer Arbeit uns zugeführten Genußgüter nicht ausreichen würden, um den Kraftaufwand, den die Arbeit erfordert, zu ersetzen.

Und wiederum, wenn in einem Lande uns die Natur die Stoffe zur Produktion reichlicher gibt, als in einem andern Lande, so können wir nicht sagen, daß der Widerstand der Natur in dem einen Lande geringer, in dem andern größer ist, und danach den Wert niedrig oder hoch bemessen. Wir können nur sagen, daß der Grad der Seltenheit der in Form der Schlußprodukte als nützlich anerkannten natürlichen Produktivgüter ein Wertbestimmungsmoment bildet. Wir können nur nach dem bisher Gefundenen den Satz aufstellen: Unter der Voraussetzung, daß die Güter überhaupt bewertet werden, d. h. daß wir die den produzierten Genußgütern innewohnende Nützlichkeit anerkennen, wird ihr Wert immer um so niedriger sein, je geringer wir den Nutzen veranschlagen und je reichlicher uns die Produktivgüter der Natur zur Verfügung stehen, d. h. je produktiver der Grund und Boden ist, je mehr er Schätze in sich birgt und je fortgeschrittener die Technik in einem Lande ist. Freilich wird nicht in jedem Falle der Wert dem Grade des anerkannten Nutzens und der Seltenheit einer Sache entsprechen und damit auch den sogenannten Kosten. Dies wird noch vor allem abhängen von der Macht der betreffenden Käufer und Verkäufer. Der Käufer wird gerade suchen, die Waren unter ihrem „Kostenwerte“ zu erlangen, ihn kümmert der „Aufwand“ des Verkäufers nichts, wenn er nur einen möglichst großen Vorteil aus dem Tauschgeschäft zieht. Der Verkäufer dagegen wird suchen, sie möglichst hoch über ihrem Kostenwert zu verkaufen. Diese Macht ist eine wirtschaftliche Tatsache. Sie besteht in der wirtschaftlichen Klugheit und Vorsicht, — in der genauen Berechnung aller künftigen Chancen, der Fähigkeit, den künftigen Bedarf zu erkennen und die Produktion demselben schnell anzupassen, und höchsten Sparsamkeit bei der Verwendung der zur Verfügung stehenden Produktivgüter (technisch vollkommene Produktionsmethode) — und in der größeren Sicherung seiner Bedürfnisse, die ihm der auf Grund dieser Tatsachen bereits erlangte größere Güter-

Kosten, als der Besitzer einer großen Weberei. Ein Blick auf den Kurszettel beweist, daß die Produktionskosten bei den einzelnen Etablissements sich sehr verschieden hoch stellen,

---  
vorrat gewährt. Die rohe physische Macht ist zwar vorübergehend auch von Einfluß auf den Wert. Da sie auf die Dauer aber von dem wirtschaftlich Stärkeren ebensogut ausgeübt werden kann, selbst wenn diese numerisch bedeutend in der Minderzahl sind, so hat sie keinen dauernden Einfluß auf den Wert.

Die Wertfrage ist also vor allem auch mit eine Machtfrage. Je größer die wirtschaftliche Macht ist, um so größer ist die Appropriationsfähigkeit des Einzelnen und im Zusammenhang damit sein Anteil, den er sich an dem Quantum von natürlichen Produktivgütern zu erringen vermag.

Wir müssen daher schließlich behaupten: Der Wert der Genußgüter und der uns von der Natur zur Verfügung gestellten sachlichen und persönlichen Produktivgüter wird sich im allgemeinen um so höher stellen, je größer der den Gütern von uns beigelegte Nutzen, die Seltenheit derselben und die Appropriationsfähigkeit ist.

Alle diese Wertbestimmungsmomente fallen aber, wie schon oben gezeigt, im letzten Grunde in sich selbst zusammen, wenn wir den Wert der Güter nicht anerkennen, wenn uns die von der Natur zur Verfügung gestellten Güter gleichgültig sind. Wo keine Wertschätzung ist, da ist auch kein Wert.

Jede Produktion besteht im letzten Grunde in der Verwendung der Produktivgüter der Natur und des Menschen zu den Menschen nutzbringenden Zwecken. Der Wert dieser Produktivkräfte hängt vor allem von den Nutzwertschätzungen der Güter ab, für deren Erzeugung oder Erlangung man die Produktivgüter verwendet und von der Menge der Produktivgüter, die uns zur Verfügung steht. Die letzteren erhalten einen Wert nur dann, wenn die Nutzwertschätzungen derartig hoch und zahlreich sind, daß die Menge der zur Befriedigung der Bedürfnisse zur Verfügung stehenden Güter nicht hinreicht, um den Bedarf zu decken.

In den meisten Fällen ist die Seltenheit nicht eine absolute, sondern nur eine relative, d. h. es steht den Menschen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse eine beliebig große Anzahl von natürlichen Gütern zur Verfügung, aber sie sind von verschieden großer technischer Leistungsfähigkeit. Es werden der Reihe nach die besten, d. h. die produktivsten Naturkräfte verwendet, die noch herangezogen werden müssen, um den Bedarf zu decken. Die übrigen Teilquantitäten sind wertlos. Wie groß der Bedarf ist, d. h. wie viel von den vorhandenen Produktivgütern verwendet wird, wird bestimmt durch die Menge der Produktivkraft „Arbeitskraft“. Wie schon oben erwähnt, bestimmt die Ver-

da fast alle Gesellschaften verschieden hohe Dividenden geben.

Soll nun der Unternehmer, der Güter einer gewissen

wendungsmöglichkeit der den Arbeitern zur Verfügung stehenden „Zeit“, wie viel der Arbeiter von seiner Zeit zu produktiven Zwecken in Form der Leistung von Arbeit und wie viel er für geistige und körperliche Erholung verwendet. Je intensiver er infolge einer hohen Bewertung der „Zeit“ arbeitet und je mehr er von ihr der Arbeit widmet, um so mehr werden von den uns frei zur Verfügung gestellten Produktivgütern der Natur einen Wert erlangen. „Der ganze wirtschaftliche Prozeß, weil er auf Beschleunigung hindrängt, beruht ja“ — wie Sombart sagt — „auf nichts anderem als auf einer stetig zunehmenden Intensivierung und Kondensierung der wirtschaftlichen Vorgänge im Interesse vermehrten Geldgewinns.“ Vergl. Werner Sombart, Der Stil des modernen Wirtschaftslebens, Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik, 17. Bd., Berlin 1902, p. 19.

Daher hat der Wert der zur Bedürfnisbefriedigung dienenden Gesamtsumme von Gütern, d. h. der Reichtum im letzten Grunde in solchen Ländern die größte Expansionsfähigkeit, in welchen die Betriebssamkeit (hohe und umfangreiche Nutzwertschätzungen der Güter) am größten ist und die natürlichen Hilfsquellen am besten und reichlichsten vorhanden sind.

Nicht die Kosten, sondern der Nutzen bestimmt also den Güterwert. Nicht die Arbeiter als „Arbeiter“, sondern die Konsumenten ganz allgemein und die im Besitze der wirtschaftlichen Machtmittel und Intelligenz befindlichen Personen (Unternehmer und Kapitalisten) bestimmen nach dem oben gesagten den Wert der Güter. Die besitzenden Klassen, unter deren Leitung fast alle Güter produziert werden, geben heute die Richtung (Mode, Reklame) und Größe der Güterproduktion (Geldbesitz) an, und da sie gleichzeitig die Hauptkonsumenten sind, sorgen sie auch dafür, daß die von ihnen produzierten Güter konsumiert werden.

Selbst wenn man den Fall annehmen würde, die Arbeiter erhielten den ganzen Produktionsertrag und gelangten in Besitz sämtlicher wirtschaftlicher Machtmittel, so würden sich die Güter nicht nach der Arbeitsmenge vertauschen. Es ist zwar aus sittlichen Gründen wünschenswert, daß der Mensch, welcher unter großem Aufwand ein Gut erzeugt hat, diesen Aufwand beim Verkauf seines Produktes zum mindesten ersetzt erhält. Ob dies aber wirklich geschieht, wird von dem Nutzen abhängen, den die Güter stiften, auch oft von den Launen der Konsumenten und der eben herrschenden Mode. Daß die Kosten von dem Nutzen bestimmt werden, zeigt sich auch deutlich in Zeiten von Krisen. In solchen Zeiten erfolgt eine Anpassung der Kosten an

Gattung erzeugen will, nur die niedrigsten oder die höchsten Kosten aufwenden, bzw. sollen nur die am vorteilhaftesten produzierenden Unternehmer die betreffenden Güter herstellen,

den Nutzen sehr oft dadurch, daß unter dem Druck der Verhältnisse große Erfindungen gemacht und technische Verbesserungen vorgenommen werden oder auch zu rationelleren Unternehmungsformen übergegangen wird.

Dimitri Kalinoff meint, die Ricardianische Werttheorie und die Grenznutzentheorie widersprüchen sich nicht. Ricardo habe sehr wohl auch erkannt, daß der Nutzen den Wert der Güter bestimme, wie dies aus verschiedenen Stellen seines Werkes hervorginge. von Böhm-Bawerk dagegen als einer der Hauptvertreter der Grenznutzentheorie habe ganz ausdrücklich darauf hingewiesen, daß die Produktionsbedingungen, welche die Grenzkosten bestimmen, eine tiefer liegende Bedeutung, als der Grenznutzen hätten. Er sage an einer Stelle ausdrücklich, die „Produktionsbedingungen seien eine weitere aber endgültigere Ursache des Güterwertes als der Grenznutzen“. Es ist wahr, daß Ricardo zu verschiedenen Malen den Wert der Güter nach dem Nutzen bemessen läßt. Dann hätte er aber nicht die Arbeit als Wertmaßstab aufstellen sollen und der Satz, daß die Arbeit den Wert bestimmt, bildet doch wohl die Quintessenz seiner Werttheorie. Wenn Dimitri Kalinoff meint, Ricardo habe sehr wohl gewußt, daß Grenzkosten und Grenznutzen sich immer decken, so ist dagegen, wie schon gesagt, einzuwenden, daß dies immer der Fall sein wird. Man kann aus dem Grunde, daß Nutzen und Kosten immer zusammenfallen, nicht sagen, daß der Wert einerseits nach dem Nutzen und andererseits nach den Kosten resp. Arbeitszeit oder Kraftaufwand sich bestimmt.

Ebenso klar, wie es aus der Ricardianischen Werttheorie hervorgeht, daß Ricardo den Wert nach dem Arbeitsaufwand bestimmen läßt, geht es aus der Grenznutzentheorie, wie sie von v. Böhm-Bawerk vertreten wird, hervor, daß von Böhm-Bawerk ein unbedingter Anhänger der Nutzenstheorie ist. Im letzten Grunde bestimmen nach von Böhm-Bawerk Nutzen und Seltenheit, Bedarf und Deckung den Wert der Güter.

Der Satz Ricardos, daß die Brauchbarkeit die Nachfrage nach einem Gute bestimmt, aber die Hervorbringungskosten die Ausdehnung der Nachfrage nach demselben bestimmen, gilt also nur insofern, als die Kosten den Preis regulieren, nicht aber insofern, als sie ihn im letzten Grunde momentan oder dauernd bestimmen.

Die Ausführungen Kalinoffs bringen im wesentlichen nichts Neues. Schon Schöffle hatte dasselbe gelehrt. Wenn man nur weiß, daß der Wert in dem Punkte liegt, in welchem Grenznutzen und Grenzkosten zusammenfallen, so weiß man eigentlich für die Wertbestimmung



oder auch die unter den schwierigsten Verhältnissen arbeiten? Der Unternehmer, welcher nur den Wert der Produktivgüter kennt, wird diese Frage überhaupt nicht beantworten können<sup>1</sup>.

---

fast so gut wie nichts. Grenznutzen und Grenzkosten werden selbst wieder durch Momente bestimmt, die die letzten Ursachen des Wertes bilden und auf die einzugehen bei der Bestimmung des wirtschaftlichen Wertes unerlässlich ist. Es ist kein Wunder, daß man bei dem gegenwärtigen Stand der Wissenschaft immer wieder darauf verfällt, die Arbeit zum Wertmaßstab zu erheben. Man könnte aber, wie von Böhm-Bawerk sehr richtig sagt, auch das Kapital zum Wertmaßstab erheben oder wie es bereits Petty versucht hat, den Grund und Boden als Wertmaßstab heranziehen.

Man hätte nur gleich auf den Resultaten der sogenannten neubritisch-österreichischen Schule weiterbauen sollen. Die aus derselben hervorgegangenen ausgezeichneten Arbeiten haben im großen und ganzen den Weg gezeigt, der zur richtigen und vollkommenen Erkenntnis des Wertes führt.

<sup>1</sup> Marx und die Vertreter der sozialistischen Werttheorie behaupten, der Wert bestimme sich nach dem gesellschaftlich durchschnittlichen Aufwand an Arbeit. Die qualifizierte Arbeit erscheint ihnen als ein mehrfaches der einfachen Handarbeit, wie wir oben sahen. Nach Marx besteht dieser Aufwand in Verausgabung von menschlichem Hirn, Nerv, Muskel, Sinnesorgan usw., nach von Buch, einem neueren Vertreter dieser Richtung, aber in der Verwandlung der potentiellen Energie der zugeführten Nahrung und des eingeatmeten Sauerstoffes in mechanische Arbeit. Dieser Ansicht schließt sich auch Liebknecht an. Wenn man für alle Arbeiten ein gemeinsames Maß finden wolle, so könne dies nur die „Energie sein, welche durch den Stoffwechsel als zunächst potentielle Energie sich im menschlichen Körper ansammelt und erst durch die Arbeit flüssig wird“. Der Arbeitsaufwand hängt also von der Menge der bei der Produktion eines Gutes umgesetzten Energie ab, die ihrerseits wieder von der Dauer und Intensität der Arbeit bestimmt wird. Vergl. W. Liebknecht, Zur Geschichte der Werttheorie in England, Jena 1902, p. 99—103.

Aber gesetzt den Fall, man hätte gefunden, wieviel mal geistige Arbeit anstrengender ist als körperliche Arbeit, so würde man doch den Wert eines Gutes nicht angeben können, wenn man nicht wüßte, ob der Aufwand, den man macht, auch im Preise ersetzt wird. Je günstiger die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage bez. der betreffenden Ware liegen, um so größer wird die Zahl der Arbeiter sein, die man heranzieht, um sie herzustellen. In diesem Falle werden oft



Die Vertreter der klassischen Nationalökonomie sagen nun: Die höchsten gesellschaftlichen Produktionskosten bestimmen den Wert, d. h. die Kosten, die 'gerade noch aufgewendet werden müssen, um den ganzen Bedarf zu decken. Ja, wie hoch stellen sich aber jeweilig die höchsten gesellschaftlichen Produktionskosten eines Gutes? Der Bedarf nach jedem Gute ist doch in aller Regel viel größer, als daß er befriedigt werden könnte.

Daraufhin erwidern die Klassiker: Die Größe des Bedarfs hängt ab von den Durchschnittspreisen. Also muß man, um die Kosten feststellen zu können, die Preise der betreffenden Güter ermitteln, die Kosten hängen demnach von den Preisen ab, und nicht die Preise von den Kosten.

Folglich bemessen die Klassiker selbst die Kosten nach dem Nutzen der Schlußprodukte, denn im Preise kommt der Nutzen der Schlußprodukte zum Ausdruck. Im letzten Grunde bestimmt also nach Ansicht der Klassiker die durchschnittliche Stärke von Angebot und Nachfrage, wie viel Kosten aufgewendet werden dürfen.

Es ist nun allerdings, wie wir später sehen werden, nicht die durchschnittliche Stärke von Angebot und Nachfrage für den Wert eines Gutes maßgebend, sondern die voraussichtlich normale Stärke von Angebot und Nachfrage. Die Vergangenheit hat für die Bewertung der Güter eine viel geringere Bedeutung als die Zukunft<sup>1</sup>.

---

Arbeiter zur Produktion herangezogen werden, die nur wenig geschickt und geeignet dazu sind. Der Wert der Arbeit in dem betreffenden Produktionszweig ist vielleicht nach dem durchschnittlichen Aufwand, den die Arbeit im allgemeinen verursacht, nur  $\frac{1}{2}$  mal so groß als in einem andern, infolge des stärkeren Begehrs lohnt es aber, einen dreimal größeren zu machen. Vergl. auch von Böhm-Bawerk, Zum Abschluß des Marxschen Systems in Festgaben für Karl Knies, Berlin 1896, und Biermann, Zur Lehre von der Produktion und ihrem Zusammenhang mit der Wert-, Preis- und Einkommenslehre, Leipzig 1904, p. 16 ff.

<sup>1</sup> Eine eingehende Kritik der Ricardoschen Werttheorie finden wir in dem Werk von Karl Diehl, David Ricardos Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, II. Bd., I. Teil, Leipzig 1905. Diehl meint, die Kosten regulierten nicht einmal den Wert. Er verweist

Der Wert der Schlußprodukte bestimmt also den Wert der Produktivgüter. Soweit Güter außer zu produktiven auch zu konsumtiven Zwecken verwendet werden können, d. h. so

---

darauf, daß es oft sehr schwer sei, Kapitalien schnell von einer Sphäre hinaus- und in eine andere Sphäre hineinströmen zu lassen und so die Kosten mit den Preisen in Einklang zu bringen. Es sei dies in der Regel um so schwieriger, je längere Zeit die Produktion einer Ware in Anspruch nehme. Durch das Wirken der „Konkurrenz“ würden die Preise durchaus nicht immer auf ihren Kostenpunkt nivelliert. Dies bewiesen am besten die Krisen und die Kartelle. Die Krisen entstehen nur infolge der planlosen, den Bedürfnissen nicht entsprechenden Produktion. Die Kartelle dagegen seien Verabredungen der Unternehmer über Produktionsmenge und Preise, um dem Spiel von Angebot und Nachfrage die Preisbildung gerade zu entziehen. „Je nach der Geschicklichkeit des Produzenten, seine Produktion quantitativ und qualitativ so zu gestalten, daß ihr Ergebnis den Wünschen der Konsumenten entgegenkommt und je nach dem Maße, in welchem dies geschieht, wird die Preisbildung eine für ihn günstigere oder ungünstigere sein, d. h. wird ihm der Verkaufspreis Ertrag über seine Auslagen gewähren“ (p. 55).

Es gibt nach Diehl überhaupt keinen „natürlichen“ Wert, sondern nur Marktwerte. „Eine allgemeine Preistheorie in dem Sinne, daß das Wertgesetz die Grundregel für die Preisbildung abgibt, und daß die Einzelpreise nur Abweichungen von diesem Wertgesetz aufweisen, gibt es überhaupt nicht: vielmehr muß es die Aufgabe der nationalökonomischen Preislehre sein, den Tendenzen der Preisbildung bei den einzelnen wichtigen Warengattungen und Warengruppen nachzuforschen und sie besser zu erkennen“ (p. 142). Es ist nach Diehl ein vergebliches Bemühen, zu einem exakten Wertmaß zu gelangen, sowohl in der objektivistischen als in der subjektivistischen Richtung. Weder die Kosten noch die subjektiven Lustgefühle der Einzelnen können zu einem solchen erhoben werden. „Darum ist es aber doch richtig, daß die letzte Ursache und der letzte Grund des Wertes auf seiten der Konsumenten zu suchen ist. Denn die aufgewendeten Kosten mögen noch so groß sein, wenn die damit hergestellten Güter nicht ‚geschätzt‘ werden und infolgedessen nicht ‚begehrt‘ werden, haben sie auch keinen ‚Wert‘“ (p. 60). Vergl. auch Karl Diehl, Über das Verhältnis von Wert und Preis im ökonomischen System von Karl Marx, in Sammlung nationalökonomischer und statistischer Abhandlungen von Conrad. XX. Bd., Jena 1898, p. 33.

Ebenso meint Scharling, daß es nicht möglich sei, die Elemente der Preisbildung so anzugeben, daß man das Resultat genau berechnen

weit sie gleichzeitig Schlußprodukte sind, brauchen sie natürlich ihren Wert nicht ausschließlich von den Schlußprodukten, zu deren Herstellung sie verwendet wurden, abzuleiten. Soweit sie aber erst zu Schlußprodukten umgearbeitet werden müssen, um überhaupt der Bedürfnisbefriedigung dienen zu können, leiten sie ihren Wert ausschließlich von der Nützlichkeit und der Seltenheit der Schlußprodukte, bezw. von deren Wert ab.

Die Klassiker haben zwar versucht, den Wert, d. h. die Kaufkraft oder Tauschkraft, ausfindig zu machen. Allein wir können die Kosten nicht als den Wert bezeichnen, weil die Größe der Kosten erst durch den Nutzen der Schlußprodukte bestimmt wird.

---

könnte, da es sonst nicht so viele mißglückte Spekulationen und so viele verfehlte Ankaufsgeschäfte geben würde, als es in Wirklichkeit gibt. Vergl. Scharling, Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre, Jahrb. f. Nationalökonomie 1904, I., p. 21.

Diese Ansicht muß entschieden bekämpft werden. Im allgemeinen werden die Tendenzen und die Gestaltungen der Güterpreise im voraus angegeben werden können. Dies ist gerade die Quintessenz des ganzen menschlichen Wirtschaftens. Alle Produktivgüter werden uns von der Natur frei gegeben. Die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen besteht vor allem gerade darin, diese Produktivgüter so zu leiten, daß sie ihm seine Lebenswohlfahrt in möglichst hohem Grade fördern. Dies ist ihm natürlich unmöglich, wenn er nicht annähernd weiß, was in der nächsten Zeit von ihm selbst und anderen hoch bewertet werden wird. Der Satz, daß die „Lehre vom Wert für die nationalökonomische Wissenschaft von fundamentaler Bedeutung ist“, bleibt bestehen. Es hieße der Nationalökonomie den Todesstoß versetzen, wenn man den Wert als ein willkürliches, vollständig unberechenbares Gebilde hinstellen wollte. Es wäre dies dasselbe, als wenn der Arzt den Verlauf einer Krankheit nicht angeben könnte. Man braucht im Leben kein Prophet zu sein, um zu erkennen, wie sich die Dinge im allgemeinen ungefähr entwickeln werden. Man muß bei der Wertfrage nur nicht zu „mechanisch“ zu Werke gehen und vor allem auch die psychologischen Momente berücksichtigen, auf die, wie bei so vielem im Leben, auch der Ursprung des Wertes zurückzuführen ist.

Auch die Vertreter der österreichischen Schule kennen keinen solchen Wert im „objektiven“ Sinne. Insofern haben sie nicht die letzten Konsequenzen aus der Nutzenstheorie gezogen.

Der Nutzen, welchen die verschiedenen Schlußprodukte bei normaler Wirksamkeit des Angebotes und der Nachfrage voraussichtlich gewähren werden, bestimmt die Kosten, d. h. bestimmt, wie viel Kosten aufgewendet werden dürfen, um die betreffenden Schlußprodukte herzustellen.

b) Die neubritisch-österreichische Werttheorie.

Die Vertreter der neueren Richtung — der neubritisch-österreichischen Schule — stellen, wie wir sahen, den Konsumenten bezw. Käufern das Quantum der fertigen Waren gegenüber und lassen den Wert durch die Käufer bestimmt werden, und zwar je nach dem Nutzen, den die betreffenden Güter den Konsumenten zu stiften vermögen. Nach diesem Nutzen bemesse sich der Wert der Produktivgüter, die an und für sich wertlos wären. Sinke der Nutzen des Schlußproduktes, so sinke auch der der Produktivgüter. Steige dagegen der Nutzen des Schlußproduktes, so steige auch der der Produktivgüter.

Welche Güter der Produzent erzeugt, hänge ausschließlich ab von dem Nutzen, den er in Form der Schlußprodukte aus dem vorhandenen Vorrat an Produktivgütern zu ziehen hofft.

von Böhm-Bawerk sucht dies folgendermaßen klar zu machen. Er sagt:

„Die Produktion ist mit einem riesigen Pumpwerk zu vergleichen. Jeder Bedürfniszweig hat sein besonderes Saugrohr in das große Reservoir der originären Produktivkräfte eingesenkt und sucht daraus, konkurrierend mit allen anderen Zweigen, seine Deckung saugend an sich zu ziehen. Und zwar jeder Bedürfniszweig mit anderer Kraft, mit desto stärkerer Kraft, je mehr und je lohnendere, das will für den Bereich des Tauschverkehrs sagen, je höher in Geld geschätzte Verwendungen es enthält“<sup>1</sup>.

Der Wert ist nach Ansicht der Vertreter der oben-

---

<sup>1</sup> von Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, Innsbruck 1889, II. Bd., p. 243.

genannten Schule subjektiver Natur. Unter Wert verstehen sie zunächst die Bedeutung, die einem Gute in den verschiedenen Einzelwirtschaften von dem Wirtschaftssubjekte beilegt wird. Und zwar bemißt dieses den Wert nach dem Grenznutzen, wie wir sahen.

Auf Grund der verschiedenen subjektiven Wertschätzungen bilde sich der allgemeine Wert heraus, der ebenfalls durch den Grad der Nützlichkeit und Seltenheit, d. h. durch den Grenznutzen bestimmt werde.

Ähnlich wie in der Einzelwirtschaft der Wert eines Gutes sich bestimme nach dem individuellen Verhältnis von Bedarf und Deckung, so bestimme sich in der Gesellschaft der Wert nach dem gesellschaftlichen Verhältnis von Bedarf und Deckung. Dieser Wert ist also gerade so wie der subjektive Wert ein Grenzwert. Er ist die Resultante aus den verschiedenen subjektiven Wertschätzungen. Seine Größe bestimmt sich, wie wir oben sahen, durch den Wert, den der letzte Käufer, d. h. der am wenigsten tauschkräftige Käufer, dem letzten Stück des jeweiligen Vorrates einer gewissen Güterart beilegt. Vorausgesetzt wird hierbei, daß sämtliche Gütereinheiten bei den tauschfähigsten Käufern in der Gesellschaft untergebracht sind <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Diehl wendet gegen die Grenznutzentheorie ein, sie gehe stets vom Normalmenschen aus, der in rationeller Weise seine Bedürfnisse ihrer Wichtigkeit nach befriedigt. Eine Werttheorie die den Wert zurückverfolgen wolle bis zu den letzten psychologischen Motiven, dürfe nicht den „sorgsamem Hausvater“ bei ihren Erörterungen allein zugrunde legen. Die Menschen ständen den Gütern der Außenwelt vielmehr mit allen möglichen Begehungen, Empfindungen, Nutzerwägungen gegenüber: rationelle und irrationelle, kluge und törichte, ja unter Umständen geradezu frivole Verwendungen des Einkommens fänden statt. Vergl. Diehl, David Ricardos Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, II. Bd., I. Teil, Leipzig 1905, p. 71.

Demgegenüber erwidert Hasbach, daß die Haushaltungsstatistik das gerade Gegenteil beweise. Sie beweise, „daß in der Masse der Erscheinungen das Zufällige und das Willkürliche sich in das Geordnete und Notwendige verwandelt, daß selbst innerhalb nicht unbedeutender Differenzen des Einkommens sich eine hier und da verwunderliche Gleichmäßigkeit und Übereinstimmung der Verwendung des Einkommens

Jevons bezeichnet diesen Wert als Austauschverhältnis (ratio of exchange), die Vertreter der österreichischen Schule dagegen als objektiven Tauschwert resp. als die Tauschkraft

findet.“ Vergl. W. Hasbach, Diehls Erläuterungen zu Ricardos Grundgesetzen. Jahrbücher f. Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. Leipzig 1906. 30. Jahrg., II. Heft, p. 379.

Es ist richtig, wie Cassel bemerkt, daß der Grenzwert eines Gutes bei den einzelnen Wirtschaftssubjekten nicht gleich dem Preise ist. Vergl. G. Cassel, Grundriß einer elementaren Preislehre, Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, 55. Jahrg., Tübingen 1899, sowie Die Produktionskostentheorie Ricardos und die ersten Aufgaben der theoretischen Volkswirtschaftslehre, ibidem 57. Jahrg. Tübingen 1901. Die einzelnen Wirtschaftssubjekte kaufen je nach ihrem Wohlstand die Güter mit einem mehr oder minder großen Tauschgewinn. Bewerte ich z. B. ein Zimmer in Berlin bis zu 100 Mark und kostet es nur 30 Mark, so habe ich eben einen Gewinn von 70 Mark. Bewerte ich ein zweites Zimmer aber mit 40 Mark, so wird die Miete vielleicht unterbleiben, da ich andere Sachen im Verhältnis zu meiner Schätzung billiger erhalten kann.

Jedes Individuum tauscht so viele Güter ein, daß es bei allen Tauschgeschäften einen möglichst hohen Tauschgewinn erzielt. Der Tauschgewinn wird sich bei allen Tauschobjekten ungefähr gleich hoch stellen. Da der Wert der entbehrlichen Güter bei Vermehrung ihrer Quantität in weniger starkem Grade sinkt, als der Wert der unentbehrlichen Güter, so werden bei wohlhabenden Menschen zur Bedürfnisbefriedigung in stärkerem Grade entbehrliche Güter herangezogen werden, als bei den minder bemittelten Leuten. Die wohlhabenden Klassen werden infolge ihres Wohlstandes die unentbehrlichen Dinge mit so großem Tauschgewinn erwerben, daß sie noch viel Geld übrig behalten, um die entbehrlichen Dinge sich anzuschaffen. Sie tauschen auf der ganzen Linie mit hohem Tauschgewinn, der Preis steht bei allen Gütern, die sie erwerben, tief unter ihrer subjektiven Wertschätzung. Die wenig bemittelten Klassen dagegen tauschen in der Regel mit sehr kleinem oder gar keinem Tauschgewinn. Sie müssen die ihnen zur Verfügung stehenden Güter für die Erwerbung der notwendigen Dinge hingeben, ohne nur an den Einkauf entbehrlicher Güter denken zu können. Je nach ihrer Lebensfreudigkeit ist vielleicht die Intensität ihrer Schätzung der notwendigen Dinge ebenso stark, wie die der reichen Leute, ziffermäßig erscheint sie aber viel niedriger, da sie infolge ihres geringen Besitzes am Preisgute — dem Gelde — dieselbe nicht zum Ausdruck zu bringen vermögen. Sie müssen bei eintretendem Mangel an notwendigen Dingen darben, obwohl sie sich schwer dazu entschließen, was aus der starken Steigerung der Preise

Kost, Die Wert- und Preistheorie.

11

eines Gutes. Sie verstehen darunter die Fähigkeit eines Gutes, im Austausch ein Quantum anderer Güter zu erlangen.

von Böhm-Bawerk bezeichnet den objektiven Tauschwert als den einzigen objektiven Wert, der wissenschaftliche Relevanz besitze.

Der objektive Tauschwert ist aber, ebensowenig wie der Kostenpreis der Klassiker, objektiver Wert im engsten Sinne oder Wert schlechthin. Er ist nur momentaner Normalpreis. Der objektive Tauschwert zeigt nur die momentane, aber nicht die dauernde Tauschkraft eines Gutes an.

Vom „Wert“ verlangen wir aber gerade, daß er uns die dauernde Kaufkraft oder Tauschkraft eines Gutes anzeigt. Der objektive Tauschwert gibt uns nur die Tauschkraft eines Gutes an, wie sie sich bildet, wenn im Preise das jeweilige Verhältnis von Angebot und Nachfrage genau nach seiner Stärke zum Ausdruck gelangt. Angebot und Nachfrage können aber selbst momentan eine anormale Stärke haben, so daß sie als Maßstab für den Wert eines Gutes durchaus ungeeignet sein können.

Der objektive Tauschwert ist nach Ansicht der Vertreter der neubritisch-österreichischen Schule das Produkt der subjektiven Wertschätzungen. Die subjektive Wertschätzung wird von ihnen als auf rein individuellen Empfindungen beruhend dargestellt, so daß der Tauschwert sich bestimmt nach den rein individuellen Wertvorstellungen und Bedürfnissen der Einzelnen.

Die Sache verhält sich jedoch etwas anders. Die Menschen sind lange nicht so selbständig in ihren Werturteilen, wie sich die Vertreter der neubritisch-österreichischen Werttheorie denken. Sie lassen sich vielfach, oft ohne es zu wissen, von einem allgemeinen Werturteil, das sich auf jedem Markt zu bilden pflegt, leiten. Dieses allgemeine Werturteil läßt überhaupt in der Regel nur Bedürfnisse in den einzelnen Subjekten

---

derartiger Güter hervorgeht, z. B. der Getreidepreise in Jahren einer Mißernte.

aufkommen, die mit ihm harmonieren. So kommt es, daß sehr oft einerseits die Menschen ihre wahren Bedürfnisse nicht oder nur unvollkommen befriedigen, anderseits die Güter nicht nach ihrer jeweilig größtmöglichen Nutzungsfähigkeit bewertet werden.

Es ist also richtig, wenn die Grenzwerttheoretiker behaupten, der Wert der Güter bestimme sich nach dem Nutzen, den sie uns stiften. Der Nutzen ist aber nicht das alleinige Ergebnis der individuellen Neigungen, sondern wird ebenso durch allgemeine Werturteile bestimmt. Dieses allgemeine Werturteil ist nicht immer ein rein sachliches — objektives —, sondern oft ein willkürliches. Güter, die in Anbetracht ihrer Nützlichkeit und Seltenheit hohen Wert haben müßten, werden aus diesem Grunde oft wertlos. Es verhält sich in dieser Beziehung mit der Bewertung der Güter ähnlich wie mit der der Menschen. Der Ruf, in welchem die Menschen wie die Güter stehen, deckt sich sehr oft nicht mit dem Werte, der ihnen in der Volkswirtschaft beigelegt werden müßte, wenn sie nach ihrer Nutzungsfähigkeit bewertet würden.

Von Vorurteilen, die sich in der Form des allgemeinen Werturteiles geltend machen, lassen sich die Menschen bei Bildung ihrer Wertschätzung so vielfach leiten.

Das allgemeine Werturteil ist das primäre Moment der Wertbestimmung. Auf dasselbe führen alle großen Wertveränderungen im letzten Grunde zurück.

Die subjektive Wertschätzung erscheint vielfach nur als das Medium, um das allgemeine Werturteil zum Ausdruck zu bringen. Die einzelnen Wirtschaftssubjekte bilden mit ihren Bedürfnissen eine träge Masse, die immer geleitet sein will.

Dies zeigt sich bei jedem industriellen Aufschwung und Niedergang. Nicht die Zunahme oder Abnahme des Bedarfes ist es, welche die letzte Ursache der Veränderung ist, sondern das allgemeine Urteil. Es bildet sich in der Regel an der Börse, die als das Herz des wirtschaftlichen Organismus anzusehen ist. Die Großkapitalisten treten hier als Käufer oder als Verkäufer von Wertpapieren auf und erzeugen so eine günstige bzw. ungünstige „Stimmung“ oder „Meinung“.



Ihnen schließt sich bald die berufsmäßige Spekulation, später auch das Gros der mittleren und kleineren Kapitalisten an. Durch derartige Manipulationen tritt bald ein intensives Steigen oder Fallen der Börsenkurse ein. Das Kapitalistenpublikum betrachtet das Erwerbsleben wieder in rosigem bzw. schwarzem Lichte, während aber, worauf es ja bei Bewertung der Effekten vor allem ankommen sollte, die betreffenden Unternehmungen noch gar nicht reichlicher oder schlechter beschäftigt sind. Infolge der besseren bzw. schlechteren Börsentendenz hebt oder verringert sich später aber doch das Vertrauen der breiten Schichten des konsumierenden Publikums und erst jetzt nimmt der Bedarf an Waren zu oder ab. Mit Ausnahme von zeitweiligen Rückschlägen eilen die Börsenwerte fortgesetzt ihrem Höhe- bzw. Tiefpunkte zu, wodurch das Erwerbsleben eines Staates weiterhin in günstigem oder ungünstigem Sinne beeinflusst wird.

Auch sind es manchmal direkt Warenspekulationen, die den Anlaß zu solchen Aufwärts- und Abwärtsbewegungen der Konjunkturen geben.

Börsenspekulationen waren die ersten Anfänge des letzten großen wirtschaftlichen Niederganges im Jahre 1900. Die Spekulanten verkauften ihre Effekten, der Markt der Wertpapiere verflaute, ohne daß in der Beschäftigung der großen industriellen Etablissements eine Verschlechterung eingetreten war. Die Direktoren der großen Eisenwerke brachten letzteres öffentlich zum Ausdruck. Die dem Großgewerbe ferner stehenden Kapitalisten verblieben vielfach bei ihren antiquierten Wertschätzungen. Man sprach nicht von niedergehenden Konjunkturen, um was es sich in Wirklichkeit handelte, sondern nur von einer Effektenkrisis. Erst später, als infolge der Wertverheerungen auf dem Effektenmarkte die Kaufkraft und Unternehmungslust des Publikums abgenommen hatte, gab man zu, daß man es mit niedergehenden Konjunkturen zu tun habe<sup>1</sup>.

Nur Eremiten werden den Wert ganz nach ihrer indivi-

---

<sup>1</sup> Die neuerliche Hochkonjunktur setzte im Jahre 1904 ein, nachdem schon seit dem Herbst 1901 spekulative Kräfte, welche die Effektenkurse durch Käufe zu heben suchten, an der Börse tätig waren. Vergl.

duellen Bedürfnisneigung bestimmen. In der modernen Verkehrswirtschaft besitzen die Menschen eine derartige Selbstständigkeit nicht mehr. Sie müssen sich in hohem Grade darnach richten, welche Bedürfnisse zu befriedigen Sitte ist. Der Einzelne bildet nur ein Glied in dem volkswirtschaftlichen Organismus. Infolgedessen hängen seine Bedürfnisse wesentlich von den Bedürfnissen des ganzen Organismus ab.

Viele Güter können, ohne dem Organismus zu nützen, auch dem betreffenden einzelnen Gliede keinen Nutzen bringen. So kommt es, daß der Nutzen, welchen der Einzelne der Befriedigung eines Bedürfnisses beilegt, zum Teil mit bestimmt wird von dem Nutzen, den das Gut dem Gesamtorganismus — allerdings oft nur vermeintlich — stiftet.

Die Bildung des objektiven Tauschwertes hat man sich ähnlich vorzustellen, wie die Bildung der Mode.

meine Schrift: Über das Wesen und die Ursachen der heutigen Wirtschaftskrise, Jena 1905. In diesem Jahre -- 1907 -- scheint sie jedoch ihren Abschluß gefunden zu haben, ebenfalls wieder durch amerikanische Effektenspekulationen. Im März dieses Jahres trat ein starker Rückgang sämtlicher amerikanischer Aktienkurse ein. Die deutschen Börsen verflauten ebenfalls und haben sich seit dieser Zeit nicht wieder zu erholen vermocht. Der Geschäftsgang der Industrie ist zurzeit noch ein ausgezeichneter und fast sämtliche Werke haben ihre ohnehin schon hohen Dividenden in diesem Jahre wieder erhöhen können. Die Kurse stehen aber zurzeit zum Teil bereits niedriger als vor drei Jahren, als die Hochkonjunktur erst einsetzte. Bochumer Gußstahlaktien, das führende Montanpapier, steht zurzeit — Mitte August — circa 201 % und gibt 16⅔ % Dividende, während es 1904 um diese Zeit 212 % stand und nur 10 % verteilt wurden. Wenn nicht alle Zeichen trügen, so sind die starken Rückgänge der Effektenkurse auch diesmal der Anfang einer neuen wirtschaftlichen Krise.

Während diese Zeilen in den Druck gehen, ist über Amerika eine der schwersten Geldkrisen hereingebrochen. Die Bank von England hat ihren Diskont auf 7 % erhöht, welcher Satz seit 1873 nicht vorgekommen ist und die deutsche Reichsbank hat den Diskont auf 7½ heraufgesetzt. Seit Bestehen der letzteren hat der Diskont eine solche Höhe noch nie erreicht. Daß in Zeiten, in denen die Geschäftswelt mit derartig hohen Zinssätzen zu rechnen hat und die Preise der meisten Konsumartikel, vor allem auch der entbehrlichen, eine fast noch nie dagewesene Höhe erreicht haben, der wirtschaftlichen Entwicklung ein günstiges Prognostikon nicht gestellt werden kann, ist klar.

Für die Bildung des objektiven Tauschwertes, wie für die der Mode, ist zunächst das allgemeine Urteil maßgebend.

Allein wie die in den Journalen angegebene Mode in der Praxis eine Korrektur erfährt durch die individuellen Bedürfnisse und Liebhabereien der Einzelnen, so wird auch das dem Werte zunächst zugrunde liegende allgemeine Urteil durch die individuellen Bedürfnisregungen und wirtschaftlichen Umstände, die im Angebot und Nachfrage sich Geltung zu verschaffen suchen, eine Korrektur erfahren.

Wie in Wirklichkeit erst das Mode ist, was tatsächlich getragen wird, so ist auch das erst Wert, was sich jeweilig unter normalen Verhältnissen als Wert auf dem Markte herauszubilden pflegt.

In dieser Weise bestimmt sich also der objektive Tauschwert nach dem jeweiligen gesellschaftlichen Gebrauchswerte. Die jeweiligen Kosten bestimmen nicht die Tauschwerte der verschiedenen Güter, sie regulieren sie nur. Die Funktionen des Kostenmoments sind mit denen eines Ventils zu vergleichen. Es bewirkt, daß bei jedem Fallen und Steigen des objektiven Tauschwertes — gesellschaftlichen Gebrauchswertes — die Produktion der betreffenden Güter eingeschränkt bezw. erweitert wird, und zwar so lange, bis es gleich vorteilhaft ist, die vorhandenen Produktivgüter auf die Erzeugung der einen wie der anderen Güter zu verwenden. Diese Produktionsbeschränkungen bezw. -erweiterungen werden allerdings nicht, wie man etwa denken könnte, in demselben Verhältnis erfolgen, als sich die gesellschaftlichen Gebrauchswerte der in Betracht kommenden Güter verändern. Handelt es sich um entbehrliche Güter, so wird bei einem Fallen des jeweiligen gesellschaftlichen Gebrauchswertes die Produktion viel stärker eingeschränkt werden müssen, als wenn unentbehrliche Güter in Frage kommen.

## **2. Die Theorie des Preises.**

### **a) Die altbritisch-deutsche Preistheorie.**

Die Vertreter der altbritisch-deutschen Preistheorie stellen den Kostenwert in den Mittelpunkt der Lehre vom Preis.

Um diesen Wert schwankt nach ihrer Ansicht der Preis fortwährend.

Die jeweilige Höhe des Preises lassen die Vertreter dieser Richtung bestimmt werden durch Angebot und Nachfrage. Dieser Formel haben, wie wir sahen, die verschiedenen Vertreter einen sehr verschiedenen Inhalt gegeben.

Die älteren vorklassischen britischen Autoren verstanden, mit wenigen Ausnahmen, unter Angebot und Nachfrage ein rein quantitatives Verhältnis. Sie stellten den Satz auf, daß der Preis in demselben Verhältnis steige, als die Quantität der nachgefragten Güter zunehme und die der angebotenen abnehme, und in demselben Verhältnis falle, als die Quantität der nachgefragten Güter abnehme und die der angebotenen zunehme.

Die Richtigkeit dieses Satzes muß bestritten werden. Die Erfahrung lehrt, daß auch bei gleich großem Angebot und gleich großer Nachfrage die Preise sich verändern können; sie können z. B. sogar steigen, wenn die nachgefragte Menge abnimmt und die angebotene Menge zunimmt. Infolge der Tatsache, daß die betreffende Ware in kleinerer Menge nachgefragt und in größerer Menge angeboten wird, braucht der Preis noch nicht unbedingt zu fallen. Auf einem großen Markte findet die jeweilig auf den Markt gebrachte Warenquantität fast in aller Regel Absatz. Es kommt vor allem auf die Wertschätzungen sowohl der Käufer als Verkäufer an. Sind diese gestiegen, so braucht z. B. trotz eines größeren Angebotes der Preis der betreffenden Ware nicht zu fallen.

Die späteren englischen Autoren sahen vielfach ein, daß die Nachfrage tatsächlich unbeschränkt sei, wenn ihr nicht ein Preis beigelegt sei, zu welchem die betreffenden Güter nachgefragt würden. Bereits Adam Smith stellte, wie wir sahen, den Satz auf, daß für die jeweilige Größe der Nachfrage nur die Nachfragenden in Betracht kommen, welche den natürlichen Preis der Ware, d. h. den ganzen Wert der Rente, der Arbeit und des Gewinnes, die zu ihrer Feilbietung erforderlich waren, zu zahlen gewillt sind. Diese Personen bezeichnet Smith als wirksame Nachfragende. Wenn nun Smith behauptet, daß der Marktpreis einer jeden Ware durch

das Verhältnis zwischen der Quantität, welche wirklich zu Markt gebracht wird, und der wirksamen Nachfrage bestimmt wird, so muß dies bestritten werden. Nimmt z. B. die wirksame Nachfrage zu und das Angebot ab, so ist nur sicher, daß der Preis steigen wird. In welchem Maße er aber steigen wird, wird vor allem von 2 Umständen abhängen:

1. Von der Höhe der Wertschätzungen der Nachfragenden.
2. Von dem Überwiegen der hohen oder niederen Wertschätzungen.

Überwiegen die niederen Wertschätzungen, halten sich also die Wertschätzungen ganz allgemein auf einem niedrigen Niveau, so wird bei sinkendem Angebot der Preis verhältnismäßig viel weniger stark steigen, als wenn die wirksame Nachfrage sich hauptsächlich aus hohen Wertschätzungen zusammensetzt, die Wertschätzungen sich also ganz allgemein auf einem hohen Niveau halten.

Während die Engländer nur mit wenigen Ausnahmen unter der Formel Angebot und Nachfrage ein quantitatives Verhältnis verstehen, versuchen die deutschen Autoren fast ganz allgemein, noch andere Momente in dem Begriff Angebot und Nachfrage aufzunehmen. Sie stellen Grenzen auf, zwischen welchen der Preis zu schwanken pflegt.

Nach Hermann und Roscher bilden, wie wir oben erwähnten, der Gebrauchswert und die Zahlungsfähigkeit des Käufers die Obergrenze des Preises, die sich aber unter Umständen auf die anderweitigen Anschaffungskosten ermäßigt. Dabei verstehen beide Autoren unter Gebrauchswert eines Gutes dessen Brauchbarkeit oder Nützlichkeit. Je nach den Einkommens- resp. Vermögensverhältnissen der einzelnen Käufer soll die Brauchbarkeit des betreffenden Gutes von letzteren hoch oder niedrig veranschlagt werden. Je größer die Zahlungsfähigkeit der Käufer im allgemeinen ist, um so höher wird die Obergrenze des Preises, d. h. die Grenze, welche der Preis eines Gutes äußersten Falles erreichen kann, zu liegen kommen.

Eine Grenze anzugeben, wie hoch ein Warenpreis überhaupt höchstens steigen kann, hat für die Preisbildung im

speziellen Fall keinen Wert. Es handelt sich bei jeder Preisbildung immer um bestimmte Quantitäten von Gütern, die angeboten werden und daher auch nur darum, wie hoch in Anbetracht der vorhandenen Menge angebotener Güter der Preis höchstens steigen kann.

Die Obergrenze des Preises hängt zwar von dem Gebrauchswerte der in Frage stehenden Güter ab, seine Größe bestimmt sich aber nicht nach dem Nutzen, den derjenige Käufer, welcher die Nützlichkeit am höchsten veranschlagt und am zahlungsfähigsten ist, einer Teilquantität unter der Voraussetzung, daß diese nur auf dem Markt vorhanden sei, beilegt, sondern nach dem Nutzen, den die betreffenden Güter sowohl in Anbetracht der Nützlichkeit, welche die Käufer ihnen beilegen, und der Zahlungsfähigkeit derselben, als auch des Umfangs des Bedarfs und der jeweilig vorhandenen Menge zu stiften vermögen. Je größere Nützlichkeit man einem Gute beilegt, je größer die Zahlungsfähigkeit und je kleiner die Menge, sowohl in absoluter als in relativer Hinsicht, d. h. im Hinblick auf den Umfang des Bedarfes ist, umso höher wird sich der Gebrauchswert nicht nur in der Einzelwirtschaft, sondern auch auf jedem Markt stellen.

Die Obergrenze des Preises bildet der Gebrauchswert, den die betreffende Ware für die letzten Käufer hat, die noch herangezogen werden müssen, um den ganzen Warenvorrat unterzubringen. Nicht der höchste, sondern der kleinste Nutzen — der der letzten Teilquantität des betreffenden Gütervorrates jeweilig beigelegt wird — bestimmt also die Obergrenze des Preises.

Wenn Hermann und Roscher behaupten, daß sich die von ihnen angegebene Obergrenze unter Umständen auf die anderweitigen Anschaffungskosten der Käufer ermäßigen kann, so ist dagegen vor allem einzuwenden, daß man, wenn man die Bildung des Preises erklären will, nicht auf schon vorhandene Preise verweisen darf.

Nach den anderweitigen Verkaufspreisen richtet sich nicht die Obergrenze des Preises, sondern der zu bildende Preis selbst, ganz abgesehen davon, daß man auf großen Märkten

fast gar nicht die Preise kleinerer Märkte zu berücksichtigen pflegt, da diese sich erst nach den größeren richten.

Als Untergrenze des Preises geben die genannten Autoren die Produktionskosten und die anderweitigen Verkaufspreise an. Kein Verkäufer werde seine Waren — meint Hermann — unter dem Preise veräußern, den sie zu einer anderen Zeit oder an einem anderen Orte erreichen können. Nach Hermann hängt die Untergrenze des Preises außer von den beiden angegebenen Momenten noch von dem Tauschwert des Preisgutes — des Geldes — ab. Der Verkäufer dürfe beim Verkauf seiner Waren z. B. durch eine etwa erfolgte Geldentwertung nicht zu Schaden kommen. Es muß dem Verkäufer also der jeweilige Wert der bei der Produktion aufgewendeten Produktivgüter, mit anderen Worten der Reproduktionskostenbetrag ersetzt werden.

Es muß zunächst bestritten werden, daß die Produktions- resp. Reproduktionskosten die Untergrenze des Preises bilden. In aller Regel werden die Verkäufer nicht an den Produktionskosten festhalten können: Denn sie können sich ja verrechnet haben und würden bei einem Festhalten an ihrer Forderung nur noch länger auf ihrer Ware sitzen bleiben und die Zinsen verlieren. Nur unwirtschaftliche Menschen werden an der Produktionskostenforderung sklavisch festhalten.

Es kann aber vorkommen, daß die Verkäufer, wenn die Preise einen gewissen Tiefstand erreicht haben, sich vom Markte zurückziehen.

In diesem Falle veranlaßt die Verkäufer hierzu nicht der Umstand, daß bei dem jeweiligen Preise die Kosten nicht ersetzt werden, sondern vielmehr die Erwartung, daß künftighin bessere Preise zu erzielen sind.

Aus diesem Grunde werden die Verkäufer sich auch oft bei Preisen, die die Produktionskosten noch weit übersteigen, vom Markte zurückziehen, wenn sie eben nur bessere Preise in Zukunft erwarten dürfen.

Nach dem Tauschwert werden die Verkäufer nur dann den Wert ihrer Ware schätzen, wenn sie sehen, daß die momentane Marktlage ihnen ungünstig ist.

Das Schätzen nach dem Tauschwert setzt aber schon wieder einen — wenn auch künftigen — Preis voraus. Wenn man aber die Preisbildung erklären will, so darf man nicht Preise annehmen, wie wir schon oben erwähnten.

Sind alle diejenigen Verkäufer auf dem Markte erschienen, die es nach Berücksichtigung der ganzen Marktlage für vorteilhaft finden, im gegebenen Augenblick unter allen Umständen zu tauschen, so bestimmt sich die Untergrenze des Preises durch den eigenen Gebrauchswert der Verkäufer, welche den letzteren am höchsten veranschlagen. Je nach der Nützlichkeit, die die betreffenden Verkäufer mit Rücksicht auf den eigenen Gebrauch dem Gute beilegen und je nach ihrer Zahlungsfähigkeit, wird die Untergrenze höher oder niedriger zu liegen kommen.

Sie kann unter Umständen so tief zu liegen kommen, daß sie sich über den Nullpunkt gar nicht oder nur sehr wenig erhebt, wenn nämlich die Nützlichkeit der eigenen Ware für den betreffenden = 0 oder nur eine minimale ist. Dies wird die Regel in allen Fällen sein, in denen die Verkäufer nur für den Markt produziert haben.

Die anderweitigen Anschaffungskosten für den Käufer resp. die anderweitigen Verkaufspreise brauchen, sofern es sich um die Festlegung der Untergrenze des Preises handelt, gar nicht erwähnt zu werden. Diejenigen Verkäufer, welche ihre Ware auf einem anderen Markte vorteilhafter verkaufen zu können meinen, werden auf dem Markte gar nicht als Anbietende erscheinen. Auch richtet sich nach den anderweitigen Verkaufspreisen nicht die Untergrenze des Preises, sondern der zu bildende Preis selbst. Auf großen Märkten wird aber, wie schon bemerkt, auf die Preise kleinerer Märkte fast gar keine Rücksicht genommen. Fällt heute auf dem großen Markte der Preis, so fällt er morgen sicher auch auf dem kleinen Markt.

Auch darauf nimmt der Verkäufer, wenn er einmal seine Ware zu Markte gebracht hat, im allgemeinen keine Rücksicht, daß er sie zu einem anderen Zeitpunkt vorteilhafter verkaufen kann. Würde der Verkäufer die jeweiligen Marktverhältnisse



nicht im wesentlichen als geeignet zum Verkauf ansehen, so würde er seine Ware überhaupt nicht auf den Markt gebracht haben.

Die Verkäufer werden zwar in jedem einzelnen Falle einen Preis von bestimmter Höhe erwarten. Wird dieser Preis aber nicht erreicht, so werden sie sich deshalb — soweit große Märkte in Betracht kommen — nur in den seltensten Fällen vom Markte zurückziehen. Sie sagen sich, daß sie sich jetzt in der momentanen Tauschwortheschätzung getäuscht haben und auch in der künftigen täuschen können. Das Herabgehen der Preise an und für sich macht sie schon verkaufslustig. Sie fürchten, in Zukunft noch niedrigere Preise für ihre Waren zu erzielen.

Die Banken ermahnen z. B. fortwährend ihre Kunden zur Limitierung der Kurse der von letzteren ihnen zum Verkauf übergebenen Effekten. Spekulative Verkäufer werden sich aber hierauf nie einlassen, denn die Erfahrung lehrt, daß die Verkäufer<sup>1</sup> so häufig auf ihren Effekten sitzen bleiben und die letzteren schließlich noch weit billiger verkaufen, als wenn sie sie anfänglich unlimitiert verkauft hätten. Die Verluste, welche aus den „Bestensverkäufen“ entstehen, sind in der Regel, soweit es sich um marktgängige Effekten — Schuldverschreibungen und Aktien großer Banken und Industriegesellschaften — handelt, nur selten groß, da bei mangelnder Nachfrage die betreffenden Effekten fast immer von Käufern mit niederen Wertschätzungen aufgenommen werden<sup>1</sup>.

Wir kommen somit zu dem Schluß, daß den von den deutschen Vertretern der klassischen Nationalökonomie unternehmen Verbesserungen der Smithschen Preistheorie keine praktische Bedeutung beigemessen werden kann. Die von ihnen aufgestellten Ober- und Untergrenzen des Preises haben keinen Wert, weil sie zu wenig präzisiert sind.

Die Preise erscheinen auch den deutschen Vertretern der klassischen Nationalökonomie schließlich im wesentlichen weiter

---

<sup>1</sup> In der Praxis werden in solchen Fällen die Waren häufig von Käufern aufgenommen, die sie auf Spekulation kaufen. Diese sollen aber bei der „originären“ Preisbildung nicht in Betracht kommen.

nichts, als die durch die Veränderungen der angebotenen und nachgefragten Gütermengen bedingten Abweichungen von den überkommenen Preisen.

Im allgemeinen haben die Vertreter der klassischen Nationalökonomie die Preisbildung besser erfaßt, als die Wertbildung. Sie gehen wenigstens auf viele der zahlreichen Momente ein, die auf die Preisbildung einen wesentlichen Einfluß ausüben.

b) Die neubritisch-österreichische Preistheorie.

Nach von Böhm-Bawerk hat man sich, wie wir oben sahen, die Preisbildung folgendermaßen vorzustellen: Es erscheinen auf dem Markte eine Anzahl Verkäufer, welche eine gewisse Ware zum Verkauf stellen. Die Gebrauchswertschätzungen der einzelnen Käufer für diese Ware werden eine fallende, die der einzelnen Verkäufer dagegen eine steigende Skala bilden, wobei der erste Käufer die Ware sehr hoch, der erste Verkäufer hingegen sie sehr niedrig bewertet. Von den Käufern und Verkäufern kommen nun auf dem Markte der Reihe nach diejenigen zum Tausche, die das zu erwerbende resp. hinzugebende Gut am höchsten resp. am niedrigsten schätzen. Dieser Austauschprozeß wird solange andauern, als sich noch Käufer finden, die eine höhere Wertschätzung als die Verkäufer haben.

Alle übrigen Käufer und Verkäufer, welche keinen Vorteil von dem Tausch haben, müssen ihn unterlassen.

Der Preis stellt sich immer fest in einem Punkte, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzungen des letzten noch zum Kaufe kommenden Käufers und des tauschfähigsten vom Tausche bereits ausgeschlossenen Verkaufsbewerbers und nach unten durch die Wertschätzung des mindest tauschfähigen noch zum Tausche gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausche ausgeschlossenen Kaufbewerbers. Dabei bindet jeweilig immer die engere Schranke<sup>1</sup>.

Diese Bestimmung der Grenzen des Preises hat im all-

---

<sup>1</sup> Auch Auspitz und Lieben akzeptieren, wie wir sahen, im wesentlichen dieses Preisgesetz.

gemeinen keine praktische Bedeutung. Die ausgeschlossenen Käufer und Verkäufer, deren Wertschätzungen zwischen der Schätzungsziffer des letzten Käufers und Verkäufers liegen, werden in dem Falle, daß sich Preise bilden, die es ihnen ermöglichen, einen Gewinn aus dem Kaufe oder Verkaufe der betreffenden Ware zu erzielen, ihren Mitbewerbern keine Konkurrenz machen. Wenn sie sehen, daß sie infolge zu niedriger oder zu hoher Wertschätzung vom Tausche einmal ausgeschlossen sind, so werden sie sich einfach zurückziehen.

Auch muß bestritten werden, daß, wie von Böhm meint, die Tauschenden lieber mit einem kleinen Gewinn tauschten, als gar nicht tauschten.

Alle Handlungen müssen im geschäftlichen Verkehr den Menschen einen gewissen Gewinn bringen. Die Größe des Gewinnes, welchen die einzelnen für ihre wirtschaftliche Tätigkeit beanspruchen, wird wesentlich beeinflußt durch ihren Wohlstand. Je wohlhabender die einzelnen sind, desto größere Tauschgewinne werden sie beim Warenaustausch verlangen. So kommt es, daß reiche Leute einen Tausch unterlassen, der ihnen nicht einen genügend hohen Tauschgewinn zu bringen verspricht. Dazu kommt, daß jeder Tausch ein Risiko in sich schließt. Die Tauschenden können sich irren, weshalb sie immer mit einem gewissen Vorteil tauschen müssen.

Die Fälle, in denen die Verkäufer eine derartig hohe eigene Gebrauchswertschätzung für ihre Ware haben, daß sie infolgedessen vom Tausche ausgeschlossen sind, kommen nun nach von Böhm-Bawerk heutzutage verhältnismäßig selten vor. Die meisten Verkäufe fänden heutzutage durch berufsmäßige Produzenten und Händler statt, die von ihrer Ware einen für ihre persönlichen Bedürfnisse ganz unverwendbaren Überfluß besitzen. Der subjektive Gebrauchswert ihrer eigenen Ware stehe infolgedessen für die Anbietenden meistens ganz nahe an Null. Daher sinke auch deren Gebrauchswertschätzung in der Regel nahezu auf Null. von Böhm meint nun, dies habe auf die Höhe des Preises keinen Einfluß.

Die Wertschätzungen auf seiten der Verkäufer kämen nämlich praktisch nicht zur Geltung. Die Preishöhe werde

tatsächlich durch die Wertschätzungen der Käufer allein bestimmt.

Wir sind anderer Ansicht. Der Preis ist durchaus nicht in dem Sinne ein „Grenzpreis“, als seine jeweilige Höhe sich nach der Gebrauchswertschätzung des letzten Käufers richtet, der noch herangezogen werden muß, um den ganzen Vorrat an Waren unterzubringen.

Die Wertschätzungen der Verkäufer — auch wenn sie auf den 0-Punkt und noch darunter sinken sollten — haben in aller Regel einen sehr wesentlichen Einfluß auf die Höhe des Preises und zwar ist maßgebend die Höhe der Schätzungsziffer der letzten Verkäufer, d. h. der Verkäufer, die unter allen Verkäufern den eigenen Gebrauchswert ihrer Ware am höchsten schätzen. Mit dem Sinken des Gebrauchswertschätzungsniveaus der Anbietenden pflegen unter sonst gleichen Umständen auch die Preise zu fallen.

Die Käufer und Verkäufer werden suchen, mit einem möglichst großen Tauschgewinn zu tauschen. Wer von beiden mit einem größeren Tauschgewinn tauscht, d. h. ob der Preis näher an der Ober- oder Untergrenze zu liegen kommt, wird vor allem von ihrer wirtschaftlichen Macht abhängen.

Die Preistheorie Zuckerkandls weicht nur wenig von der von Böhmischen ab.

Zuckerkandl weist darauf hin, daß man aus dem Umstande, daß heute in der Regel jeder nur Güter erzeugt, die er selbst nicht gebrauchen könne, den Schluß ziehen könnte, daß es den Käufern möglich sei, die Preise zu diktieren. Dem sei aber nicht so.

Die Verkäufer würden zunächst versuchen, an den überkommenen Preisen festzuhalten. Wenn solche nicht vorhanden seien, so würden die Verkäufer die Wertschätzungen der Käufer leicht eruieren oder den vermutlichen Preis aus den Preisen ähnlicher Güter ableiten können.

Im ungünstigsten Falle müßten den Verkäufern mindestens die Produktionskosten ersetzt werden.

Die Verkäufer haben tatsächlich einen viel geringeren Einfluß auf die Bildung des Preises, als sich Zuckerkandl

denkt. Die Verkäufer werden durchaus nicht in allen Fällen zum mindesten mit ihrer Forderung, die Kosten ersetzt zu erhalten, den Käufern gegenüber durchdringen können. Die Verkäufer müssen sich bis zu einem gewissen Grade von den Käufern den Preis diktieren lassen. Zwischen der Kauf- und Verkaufspartei entsteht immer ein Preiskampf. Jede Partei wird, wie erwähnt, mit einem möglichst großen Gewinn aus diesem Kampfe hervorzugehen bestrebt sein. Je mehr die wirtschaftliche Macht der einen oder anderen Partei überwiegt, um so höher wird sich der Tauschgewinn für sie schließlich stellen.

---

#### IV.

### Wert und Preis der Güter.

---

Nachdem wir die verschiedenen Wert- und Preistheorien kennen gelernt und sie auf ihre Richtigkeit hin geprüft haben, wollen wir anzugeben versuchen, wie man sich nach unserer Meinung die Wert- und Preisbildung vorzustellen hat.

Wert und Preis können nur solche Güter erlangen, die nicht nur brauchbar oder nützlich, sondern auch selten sind, d. h. die nur in einer derartigen Menge vorhanden sind, daß der Bedarf an ihnen nicht voll befriedigt werden kann. Wir nennen derartige Güter wirtschaftliche Güter. Die sogenannten „freien“ Güter, die wohl nützlich sind, aber in beliebiger Menge uns jederzeit zur Verfügung stehen, müssen wir daher von vornherein aus dem Kreis unserer Untersuchung ausschließen.

Unter Wert schlechthin verstehen wir die Bedeutung, die einem wirtschaftlichen Gute hinsichtlich seiner Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit in der Volkswirtschaft beigelegt wird, diese Bedeutung als eine Eigenschaft des Gutes gedacht.

Hierbei hat man zu unterscheiden den Wert im engeren und weiteren Sinne.

Unter Wert im engeren Sinne verstehen wir den sogenannten „objektiven“ oder „inneren“ Wert, d. h. die Bedeutung, die einem Gute hinsichtlich seiner Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit dauernd in der Volkswirtschaft beigelegt wird.

Unter Wert im weiteren Sinne verstehen wir den sogenannten objektiven Tauschwert, das ist die Bedeutung, die einem Gute hinsichtlich dieser Fähigkeit momentan in der Volkswirtschaft beigelegt wird.

Wir bezeichnen diesen Wert im Gegensatz zum ersteren als objektiven „Tauschwert“, weil es bei ihm vor allem auf das „Tauschen“ ankommt. Nur für diejenigen hat er Bedeutung, die gerade gegenwärtig tauschen müssen oder wollen. Der objektive Wert hat dagegen mehr für solche Käufer und Verkäufer Bedeutung, denen es auf den Zeitpunkt des Tausches nicht ankommt und die die betreffende Ware lange Zeit nicht wieder zu veräußern resp. zu erwerben gedenken. In diesem Falle werden die Käufer eine Ware, wenn sie im Preise hoch steht, d. h. die für sie bezahlten Preise die Höhe ihres objektiven Wertes übersteigen, nicht erwerben, die Verkäufer dagegen, wenn sie niedrig im Preise steht, d. h. die für sie bezahlten Preise die Höhe ihres objektiven Wertes nicht erreichen, nicht veräußern.

Unter Preis verstehen wir die Bedeutung, die einem Gute im konkreten einzelnen Falle gerade zufällig beigelegt wird. Man kann den Preis als Wert im weitesten Sinne auffassen<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Die Einteilung des Tauschwertes in objektiven Wert, objektiven Tauschwert und Preis erscheint vielleicht auf den ersten Blick befremdend. Sie ist jedoch von eminent praktischer Bedeutung. Preis ist Kurs, objektiver Tauschwert ist normaler Kurs im weiteren Sinne, d. h. in Anbetracht der gegenwärtigen Marktverhältnisse, objektiver Wert ist normaler Kurs im engeren Sinne, d. h. in Anbetracht der dauernden Marktverhältnisse. Es ist zu verwundern, daß bisher eine theoretische Untersuchung des Tauschwertes nach dieser Richtung hin unterblieben ist, zumal da doch der Tauschwert der volkswirtschaftlich bedeutendste unter den verschiedenen „Werten“ ist, wie bereits von den Vertretern der klassischen Nationalökonomie richtig erkannt und neuerdings auch von Schmoller bestätigt wurde. „Er ist nicht nur“ — sagt Schmoller — „der praktisch wichtigste, der in der Wissenschaft bisher überwiegend behandelte, sondern er ist zugleich der feste und greifbare, der, welcher allen wirtschaftlichen Werten gleichsam Sprache verliehen hat. Die wissenschaftliche Untersuchung tut stets gut daran, vom Sicherem, Greifbaren auszugehen.“ Vergl. Schmoller,

Der objektive oder innere Wert bildet den festen Punkt, um den der objektive Tauschwert und Preis schwankt. Er hat die dauernden Marktverhältnisse zur Grundlage, die in ihm genau nach ihrer Stärke zum Ausdruck kommen. Er ist derartig beschaffen, daß diejenigen, die ihr Tun und Lassen nach dieser GröÙe einrichten, dauernd nicht zu Schaden kommen.

Der objektive Wert ist somit nichts anderes als die dauernde Tauschkraft eines Gutes.

Im folgenden soll nun zu zeigen versucht werden, wie sich die drei oben genannten Werte bilden.

#### a) Der objektive Wert.

Wir sagten, daß man unter Wert im weitesten Sinne den Preis verstehen könnte. Mit demselben Recht könnte man behaupten, der objektive Wert sei ein Preis im weitesten Sinne des Wortes: Der objektive oder innere Wert ist nämlich nichts weiter als dauernder Normalpreis.

Man könnte nun denken, daß man den objektiven Wert aus den Preisen ableiten müÙte, indem man vielleicht den Durchschnittspreis des betreffenden Gutes berechnen und diesen als objektiven Wert annehmen könnte. Allein dies wäre unrichtig.

Alle drei oben genannten Werte lassen sich selbständig ermitteln und müssen es werden, wenn man ihre Höhe angeben will. Sie haben zwar die Bestimmungsgründe gemeinsam, unterscheiden sich aber doch wesentlich dadurch voneinander, daß die Stärke der letzteren bei ihnen verschieden ist.

Der objektive Wert, der objektive Tauschwert und der Preis beruhen zunächst auf Wertschätzungen. Während aber bei den ersteren die Einzelnen, wenn sie deren GröÙe erfahren wollen, dieselbe immer erst ermitteln oder berechnen müssen, sind sie bei dem letzteren dieser Arbeit enthoben. Der Preis

---

Einige prinzipielle Erörterungen über Wert und Preis. XXVII. Sitzungsbericht der Königl. Preuß. Akademie der Wissenschaften zu Berlin, 1901, p. 645.



ist eine Erscheinung des täglichen Lebens. Er bildet sich auf dem Markt und wird allen bekannt.

Die Frage, wie sich der Wert eines Gutes bestimmt, ist also eine Frage nach der Art und Weise, in der sich der Vorgang der Schätzung vollzieht. Zunächst soll dies bezüglich des objektiven oder inneren Wertes untersucht werden.

Ihren Ausgangspunkt nimmt die Wertschätzung in der Einzelwirtschaft.

Das Individuum teilt zunächst die Güter in Gattungen ein. Die verschiedenen Gattungen von Gütern schätzt es verschieden hoch je nach der Dringlichkeit des Bedürfnisses, welches die betreffende Gattung befriedigt d. h. nach der Bedeutung, welche das Individuum dem Bedürfnisse, das die in Frage kommende Gattung befriedigt, beilegt. Diese Bedeutung wird von den verschiedenen Individuen bisweilen verschieden, bisweilen gleich hoch veranschlagt werden. Größere Gleichmäßigkeit der Schätzung wird man im allgemeinen bei Gütern finden, welche notwendige Lebensbedürfnisse befriedigen, größere Ungleichmäßigkeit dagegen bei Gütern, welche unter Umständen leicht entbehrlich sind. Innerhalb der verschiedenen Gütergattungen unterscheidet das Individuum die einzelnen Güterarten, die es je nach dem Grade schätzt, in welchem diese das in Frage stehende Bedürfnis befriedigen.

Bei jeder Güterart wird nun die Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit der betreffenden Güter bei Vermehrung ihrer Menge für die einzelnen Personen eine immer kleinere. Es bilden sich Schichten mit immer geringeren Graden von Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit.

Das Fallen der Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit, welches bei Vermehrung der Gütermenge einzutreten pflegt, wird verschieden groß sein, je nach der Güterart und den individuellen Neigungen der Schätzenden.

Güter, welche uns entbehrlich sind, werden bei Vermehrung ihrer Menge weniger stark fallen, als unentbehrliche Güter, weil einmal das Fallen der Schichten innerhalb des Bedürfnisses, welches das betreffende Gut befriedigt, bei den ersteren Gütern ein geringeres ist, als bei letzteren und so

dann, weil der Umfang des Bedarfes — d. h. also die Breite der Schicht — bei Vermehrung der Menge bei ersteren Gütern stärker zunimmt, als bei letzteren <sup>1</sup>.

Auch auf das Individuum kommt es an: Wirtschaftliche Personen werden, wenn sie Güter konsumiert haben, nicht so leicht weiteren Gütern Wert beilegen. Erst wenn letztere verhältnismäßig tief im Werte gesunken sind, werden sie ihnen begehrenswert erscheinen und dann auch nur in kleinen Quantitäten.

Unwirtschaftliche Personen dagegen werden weitere Güter derselben Art bei Vermehrung ihrer Quantität nicht wesentlich niedriger bewerten und der Umfang ihres Bedarfs wird verhältnismäßig wenig abnehmen.

Das individuelle Urteil des Menschen bezüglich der Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit der verschiedenen Güterarten wird sodann wesentlich von einem allgemeinen Urteil beeinflusst. Dies allgemeine Urteil beeinflusst das individuelle Wertgefühl der einzelnen Menschen in ähnlicher Weise wie die Mode den individuellen Geschmack. Es erfolgt in der Regel ein Kompromiß zwischen beiden Urteilen.

Von diesem allgemeinen oder objektiven Werturteil hängt es also wesentlich ab, ob der Einzelne die betreffende Güterart höher oder niedriger in ihrer Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit veranschlagt. Die Menschen lassen sich eben nur zum Teil von subjektiven Wertempfindungen leiten. Jeder Mensch ist, wie schon oben erwähnt, nur ein Glied im großen Organismus der menschlichen Gesellschaft und seine Bedürfnisse werden infolgedessen von den Bedürfnissen des letzteren wesentlich beeinflusst.

---

<sup>1</sup> Man hat berechnet, daß bei einem

Ernteaussfall von	der Preis stieg um
1 Zehntel	3 Zehntel
2 Zehntel	8 Zehntel
3 Zehntel	16 Zehntel
4 Zehntel	28 Zehntel
5 Zehntel	45 Zehntel

über den gewöhnlichen Satz. Vergl. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, III. Ed., London 1888, p. 155.

Nachdem nun das Kompromiß zwischen dem subjektiven und allgemeinen Werturteil erfolgt ist, bilden für jede Güterart die Schätzungen der einzelnen Menschen verschiedene Skalen, welche die Schätzung der Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit der einzelnen Teilquantitäten der betreffenden Güterart anzeigen.

Ob diese sogenannten „individuellen“ Schätzungen der einzelnen Personen sich aber Geltung verschaffen können, mit anderen Worten ob die betreffenden Güter, die sie schätzen, auch wirklich zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse Verwendung finden können, wird abhängen von der Zahlungsfähigkeit, d. h. von der Menge der Güter, über die sie verfügen.

Da nun die Güter, welche Gegenstand unserer Schätzung sind, in der Regel nicht gleichmäßig, sondern in jedem Staatswesen mehr oder weniger ungleichmäßig verteilt sind, so werden praktisch die Schätzungen der einzelnen Personen nur soweit zur Geltung kommen, als die betreffenden Individuen über derartige Güter in der eigenen Wirtschaft oder über Tauschäquivalente verfügen.

Aus diesem Grunde pflegen die verschiedenen Wirtschaftssubjekte die oben erwähnten Nützlichkeitschätzungen der einzelnen Güterarten und der einzelnen Güterquantitäten innerhalb der letzteren von vornherein in der Regel nur insoweit vorzunehmen, als sie im günstigsten Falle Aussicht haben, die betreffenden Güter zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden zu können. Die Armen werden aus diesem Grunde Güter, welche Luxusbedürfnisse befriedigen, gar nicht schätzen.

Die Zahlungsfähigkeit setzt also für jedes Individuum die Grenze fest, bis zu welcher es in maximo Güter zu seiner Bedürfnisbefriedigung heranziehen kann.

Damit soll jedoch nicht gesagt sein, daß die einzelnen Personen von dieser ihrer Fähigkeit auch wirklich Gebrauch machen werden. In den meisten Fällen werden sie schon weit vor obengenannter Maximalgrenze mit der Befriedigung ihrer Bedürfnisse abbrechen. Das Zurückbleiben hinter dieser Grenze wird abhängen:

1. Von der Größe der Zahlungsfähigkeit selbst. Je zah-

lungsfähiger die Einzelnen sind, um so mehr Güter werden sie in der Regel der sofortigen Genußkonsumtion vorenthalten und dem Dienst der Zukunft zuführen, d. h. produktiv verwenden.

2. Von dem produktiven Mehrerfolg — an Wert —, welcher in einer Volkswirtschaft bei Verwendung der Güter für den Dienst der Zukunft sich erzielen läßt.

3. Von der Sparsamkeit der einzelnen Personen. Je sparsamer diese sind, um so mehr werden sie von der ihnen jeweilig zur Verfügung stehenden Gütermenge produktiv verwenden.

4. Von der Wirtschaftlichkeit und Genußsucht der einzelnen Wirtschaftssubjekte. Je wirtschaftlicher und genußsüchtiger die Einzelnen sind, um so mehr werden sie suchen, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Hilfskräften oder Gütern Vorteile zu erringen, d. h. Bedürfnisse zu befriedigen. In der Regel pflegen nun die Einzelnen mit Zunahme der Zahlungsfähigkeit einerseits verschwenderischer, anderseits relativ genügsamer zu werden. Daher kommt es, daß reiche Leute beim Gütertausch, welcher wesentlich für unsere heutige Verkehrswirtschaft ist, mehr von ihren Gütern hingeben als wenig begüterte Personen, und im Zusammenhang hiermit verhältnismäßig weniger Lebensgenuß haben, als letztere.

Schließlich ist noch zu beachten, daß die Schätzungen, welche die Größe der Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit, die die einzelnen Personen den Gütern beilegen, und die Größe der Zahlungsfähigkeit anzeigen, nicht in natura, sondern in Geldwert erfolgen. Das Geld hat nämlich, vor allem infolge gewisser wirtschaftlicher Funktionen, ebenfalls Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit, weshalb es in einem gewissen Austauschverhältnis zu anderen Gütern zu stehen pflegt, welches, wie wir später sehen werden, immer durch die Schätzungen desjenigen Tauschpaares, welches unter den ungünstigsten Verhältnissen, d. h. mit dem kleinsten Vorteile tauscht, bestimmt wird.

Man vergleicht also schließlich mit anderen Worten die Intensität des Begehrs der betreffenden schätzenden Personen

mit der Intensität des Begehrs der letzten Käufer der Ware „Geld“ oder richtiger mit der Bedeutung, welche in der Volkswirtschaft dem Gute „Geld“ beigelegt wird. Je größer die jeweilig vorhandene Geldmenge, je weniger umfangreich der Bedarf und je geringer die Nützlichkeit ist, welche jeweilig dem Gelde beigelegt wird, um so höher werden die Geldwertschätzungen der verschiedenen Personen ausfallen. In dieser seiner hauptsächlichsten Funktion erscheint das Geld nur als Tauschmittel. Man vertauscht seine Güter gegen Geld, um gelegentlich für dieses die gewünschte Ware einzutauschen.

Die Wertschätzungen der verschiedenen Individuen bilden Kegel oder Pyramiden, deren untere Teile je nach der Größe der Zahlungsfähigkeit der Betreffenden und je nach der Art, in welcher sie dieselbe zum Ausdruck bringen, mehr oder weniger abgeschnitten sind. Sie stellen die Größe der ungefähren Maximalappropriationsfähigkeit der einzelnen Personen dar. Während vor Berücksichtigung der Zahlungsfähigkeit die verschiedenen Wertschätzungspyramiden der Reichen und Armen bei gleicher Veranlagung in bezug auf die Befriedigung von Bedürfnissen gleiche Höhe hatten, werden jetzt die Schätzungspyramiden der Armen derartig sinken, daß die meisten derselben vollkommen verschwinden und die übrigen nur als sehr niedrig noch erscheinen. Schätzungen von gleicher Intensität, d. h. von gleichem Wertbetrag werden volkswirtschaftlich gleichgesetzt werden. Wie hoch z. B. die dringendsten Nahrungsbedürfnisse volkswirtschaftlich veranschlagt werden, hängt nunmehr nur noch davon ab, wie hoch diese sich über die angenommene Grundfläche zu erheben vermögen. Während der Arme so kärglich mit Gütern versorgt ist, daß er direkt vor dem Hungertode steht, vermag der Reiche vielleicht noch seine Papageien zu füttern. Der Arme wird eben beim Eintritt des Mangels viel rascher die obersten Schichten der Kegel, welche seine Appropriationsfähigkeit anzeigen, erreicht haben, als der Reiche.

Die verschiedenen Wertschätzungen der einzelnen Wirte hinsichtlich eines Gutes erscheinen volkswirtschaftlich auf

einer großen Pyramide, auf der sie je nach ihrer Höhe eingereiht werden. Ähnlich wie in der Einzelwirtschaft, entstehen so auch in der Volkswirtschaft für die verschiedenen Güter verschiedene Wertschätzungspyramiden.

Diese verschiedenen Wertschätzungen stellen für jedes Gut zunächst die ungefähre Maximalnachfrage dar.

Nach der Wertschätzung der die unterste Schicht der Nachfrage bildenden Käufer einer Ware bemißt sich nun zunächst die Wertschätzung sämtlicher Käufer, da kein Käufer mehr zu geben gewillt sein wird, als andere Käufer.

Von den Besitzern der in Frage kommenden Ware erscheinen nur diejenigen auf dem Markt als Verkäufer, denen es zu der oben angegebenen Wertschätzung vorteilhaft erscheint, ihre Ware zu veräußern. Auch für die Verkäufer hat nämlich die betreffende Ware oft einen Wert, weil sie ihre Ware manchmal selbst gebrauchen können.

Die eigenen Gebrauchswertschätzungen auf seiten der Verkäufer bilden sich in ähnlicher Weise, wie auf seiten der Nachfragenden. Ihre Größe wird ebenfalls im Geldwert dargestellt. Nach der höchsten Gebrauchswertschätzung auf seiten der Verkäufer bemessen schließlich alle Verkäufer den eigenen Gebrauchswert, da kein Verkäufer seine Ware zu einem niedrigeren Preise zu veräußern gewillt sein wird, als andere Verkäufer.

Diese für die Verkaufspartei maßgebende Wertschätzung wird bei den meisten Gütern allerdings nur sehr wenig über dem Nullpunkt liegen oder mit ihm zusammenfallen. Sie bildet aber trotzdem die Untergrenze des zu erwartenden Wertes.

Sind nun die Schätzungen der letzten Teilquantitäten für die verschiedenen Waren auf seiten der Nachfragenden so niedrig, daß es den Verkäufern nicht vorteilhaft erscheint, sie diesen zur Verfügung zu stellen, so wird die Nachfrage abnehmen müssen. Das Angebot wird dann nicht mehr genügen, um die oben angegebene Maximalnachfrage zu befriedigen. Infolge dieser Abnahme werden die Schätzungen der einzelnen Nachfragenden sich erhöhen, da die Menge von eigenen Gütern, die den Einzelnen zum Eintausch der begehrten Güter zur Ver-

fügung steht, sich nunmehr auf eine kleinere Zahl von Schätzungen verteilt. Infolge der Erhöhung der Wertschätzungen der Nachfragenden wird wieder das Angebot zunehmen. Dieser Prozeß wird so lange andauern, bis die Menge der angebotenen Güter so groß ist, daß die Nachfragenden keine Veranlassung haben, die Menge der von ihnen nachgefragten Güter zu reduzieren.

Wie beschaffen diese jeweilig vorhandene Menge an Gütern resp. Schlußprodukten ist und welche Nachfragenden im Zusammenhang hiermit so von den Anbietenden zur Aufnahme dieser Güter auserwählt werden, wird nun freilich nicht ausschließlich von der Höhe der Wertschätzungen der einzelnen nachfragenden Personen abhängen, indem etwa der vorhandene Vorrat an Produktivgütern bei den Personen untergebracht wird, welche den vorhandenen Vorrat an Produktivgütern in Form der Schlußprodukte am höchsten schätzen.

Daß dies in vielen Fällen nicht geschieht, hängt damit zusammen, daß für die Bestimmung des Wertes eines Gutes nicht nur die Schätzungen der Käufer, sondern auch diejenigen der Verkäufer von Einfluß sind: Er ist die Resultante aus der Wertschätzung des letzten Käufers und Verkäufers. Wenn z. B. den höheren Wertschätzungen auf seiten der Käufer verhältnismäßig noch tiefere Wertschätzungen auf seiten der Verkäufer gegenüberstehen, so werden die Verkäufer die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter oft lieber zu solchen Schlußprodukten verarbeiten, welche nicht die beste Verwendungsmöglichkeit auf seiten der Käufer darstellen, für die sie aber eine um so höhere eigne Gebrauchswertschätzung haben.

Zum Teil werden die Verkäufer auch Rücksicht nehmen auf den eigenen Gebrauchswert der Produktivgüter, soweit diese überhaupt wertvoll sind, wie z. B. die Arbeit und das Kapital. Je mehr der subjektive Wert der Produktivgüter den eigenen Gebrauchswert der Schlußprodukte übersteigt, um so eher werden die Verkäufer, wenn sie vorsichtig sind, die Produktion des betreffenden Gutes unterlassen.

So kalkulieren werden alle Verkäufer, die als die letzten ein Produkt den Käufern anbieten, d. h. diejenigen mit den

höchsten eigenen Gebrauchswertschätzungen. Alle weiteren Verkäufer einer Ware werden nur dann so kalkulieren, wenn für sie die Wahrscheinlichkeit besteht, daß sie als die letzten Verkäufer das betreffende Gut verkaufen müssen. In allen anderen Fällen aber werden sich die Verkäufer nur davon leiten lassen, möglichst viel aus dem ihnen zur Verfügung stehenden Produktivmittelvorrat herauszuschlagen, d. h. alle Produktivgüter in ihre besten Verwendungen einzuleiten. Sie werden dabei, wie wir erwähnten, sowohl auf die Höhe der Wertschätzungen auf seiten der Käufer als auf ihre eigenen Gebrauchswertschätzungen bzw. auf die der letzten Verkäufer Rücksicht nehmen.

Im allgemeinen wird man behaupten können, daß, soweit wenigstens industrielle Produkte in Betracht kommen, mit fortschreitender Kultur alle weiteren Produzenten eines bestimmten Gutes, dasselbe mit geringerem Aufwand erzeugen, d. h. daß die zu dem betreffenden Schlußprodukt verarbeiteten Produktivgüter für sie einen immer geringeren subjektiven Wert haben, und daß der eigene Gebrauchswert der Schlußprodukte für sie ebenfalls fällt.

Auf seiten der Käufer fallen natürlich ebenfalls mit fortschreitender Kultur infolge der damit verbundenen allgemeinen reichlicheren Güterversorgung die Gebrauchswertschätzungen bezüglich der verschiedenen Güter.

Nachdem nun die Anbietenden über die ihnen zur Verfügung stehenden Produktivgüter in der angegebenen Weise disponiert haben, wird die Wertschätzung des letzten Käufers die wahrscheinliche Obergrenze, die Wertschätzung des letzten Verkäufers die wahrscheinliche Untergrenze des gesuchten Tauschwertes der betreffenden Ware bilden.

Man könnte nun denken, daß beide Wertschätzungen zur Feststellung des in der Volkswirtschaft sich bildenden Wertes genügen würden, indem man etwa annimmt, daß der Wert bei allen Gütern in die Mitte von beiden Wertschätzungen zu liegen kommt. Der Wert wird nun erstens nicht unbedingt in die Mitte zu liegen kommen und zweitens wird seine Entfernung von einer der beiden oben angenommenen



Grenzen bei den einen Gütern eine verhältnismäßig größere bzw. geringere sein, als bei den anderen Gütern. Aus letzterem Grunde können die beiden oben angenommenen Wertschätzungen noch nicht als definitive Grenzen des Wertes angesehen werden.

Zur genauen Feststellung des Wertes, d. h. um genau den Punkt anzugeben, in welchen der Wert zu liegen kommt, müssen noch andere Momente bekannt sein, die sowohl auf seiten der Nachfrage wie des Angebotes wirksam sind.

Wir wollen diese Momente als Nachfrage und Angebot im engeren Sinne bezeichnen.

Die bisher angeführten Momente bildeten die Nachfrage und das Angebot im weiteren Sinne. Die durch sie bestimmten beiden Wertschätzungen setzen — unter der Voraussetzung, daß letztere als definitiv angesehen werden können — die weiteren Grenzen für den Wert fest.

Angebot und Nachfrage im engeren Sinne bestimmen dagegen innerhalb der weiteren Grenzen die genaue Lage des Wertes.

Welche Momente hat man nun unter Angebot und Nachfrage im engeren Sinne zu verstehen und wie kommt es, daß diese Momente einen Einfluß auf den Wert auszuüben vermögen?

1. Zunächst ist für die Größe des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne das Verhältnis maßgebend, welches besteht zwischen der angebotenen und nachgefragten Menge.

Man könnte zunächst denken, daß dieses Verhältnis schon auf Angebot und Nachfrage im weiteren Sinne seinen Einfluß ausgeübt hat, indem es für die Höhe der Wertschätzung der Käufer und Verkäufer bestimmend war, und aus diesem Grunde nicht noch einmal für die Wert- und Preisbildung in Betracht kommen könne.

Die Sache verhält sich jedoch so: Wie wir sahen, erhöhte sich z. B. die Wertschätzung auf seiten der Käufer, wenn unter sonst gleichen Verhältnissen das Angebot abnahm und die Nachfrage gleich blieb.

Dies hatte seinen Grund darin, daß bei der geringen Menge vorhandener Güter nur die obersten Schichten der Nachfrage befriedigt werden konnten, während die untersten leer ausgingen. Wir behaupteten, daß die Wertschätzung aller Käufer nach der Wertschätzung des letzten Käufers, diejenige aller Verkäufer dagegen nach der des letzten Verkäufers sich richte und nahmen an, daß dann Angebot und Nachfrage gleiche Mengen darstellen.

In der Praxis wird nun die zur letzten Wertschätzung nachgefragte bzw. angebotene Menge nicht eine Einheit, sondern eine Mehrheit bilden. Auch wird diese in der Regel nicht von einem Käufer und Verkäufer, sondern von mehreren begehrt und angeboten werden.

In der Regel wird die jeweilig angebotene Menge von Gütern immer von der Nachfrage absorbiert werden und es wird sich nur darum handeln genau festzustellen, wieviel Stücke des betreffenden Gutes zu der Wertschätzung des letzten oder der letzten Käufer noch begehrt werden.

Es kann aber auch vorkommen, daß die Verkäufer, trotzdem sie den festen Vorsatz hatten, alle von ihnen zu Markte gebrachten Waren zu verkaufen, doch vorziehen, Teile ihres Vorrates zurückzubehalten. Die Verkäufer können z. B., um den gesamten Warenvorrat unterzubringen, so tiefe Schichten des Bedarfs aufsuchen müssen, daß zu erwarten steht, weniger aus den von ihnen angebotenen Waren zu lösen, wenn sie den ganzen Vorrat verkaufen, als wenn sie einen Teil zurückbehalten. Man hat in diesem Falle genau zu ermitteln, wieviel Waren zu der Wertschätzung des letzten, oder der letzten Verkäufer noch angeboten werden.

So erklärt es sich, daß sehr oft verschiedene Mengen von Gütern nachgefragt und angeboten werden. Es werden eben sehr oft Teilquantitäten, die auf seiten der Käufer gleich hoch als die letzten verkauften Quantitäten geschätzt werden, vom Tausche ausgeschlossen.

Je größer nun die Zahl der zur Wertschätzung des letzten Käufers nachgefragten Stücke einer bestimmten Art von Gütern im Verhältnis zur Zahl der zur Wertschätzung des

letzten Verkäufers angebotenen Stücke ist, um so höher wird der Wert zu liegen kommen. Je größer umgekehrt die Zahl der angebotenen Stücke einer bestimmten Ware, und je kleiner die Zahl der nachgefragten Stücke, um so niedriger wird sich der Wert stellen. Die nicht befriedigten Begehungen in dem einen und die nicht zum Tausche kommenden Angebote in dem anderen Falle heben resp. drücken an und für sich den sich bildenden Wert. Auch machen die nicht zum Kaufe kommenden Käufer und die nicht zum Verkaufe kommenden Verkäufer ihren Mitbewerbern Konkurrenz, so daß diese mit einem geringeren Tauschgewinn vorlieb nehmen müssen.

2. Für die Größe des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne ist ferner maßgebend: Die Zahlungsfähigkeit, sowohl der Anbietenden als der Nachfragenden.

Die Zahlungsfähigkeit war ebenfalls schon unter den Momenten des Angebotes und der Nachfrage im weiteren Sinne erwähnt worden. Aber während dort die Zahlungsfähigkeit nicht nur von der allgemeinen Wohlhabenheit, sondern auch vor allem von der Güterverteilung in der Volkswirtschaft abhing, spielt für das Angebot und die Nachfrage im engeren Sinne lediglich die allgemeine Wohlhabenheit eine Rolle. Jetzt beginnt erst das Geld, das infolge der Ungleichmäßigkeit der Güterverteilung sowohl die Nachfrage als das Angebot im weiteren Sinne nicht beeinflussen konnte — weil es nämlich kapitalisiert wurde —, seine Wirksamkeit zu entfalten.

Je größer im allgemeinen die Wohlhabenheit auf seiten der Nachfragenden oder Anbietenden, um so größer wird die wirtschaftliche Macht der Partei sein und um so mehr wird sie infolgedessen den Wert der in Frage kommenden Ware herabzudrücken bzw. zu heben vermögen. Den wirtschaftlich stärkeren Elementen der Nachfragenden oder Anbietenden, wird von den Elementen, die infolge ihrer wirtschaftlichen Schwäche sich mit einem geringen Tauschgewinn begnügen müssen, immer eine Konkurrenz bereitet, so daß erstere, wenn sie nicht vom Tausch ausgeschlossen sein wollen, sich genötigt sehen, mit einem geringeren Tauschgewinn sich zu begnügen, als ihrer wirtschaftlichen Macht entsprechen würde.

3. Unter den Momenten, aus denen sich das Angebot und die Nachfrage im engeren Sinne zusammensetzt, kommt drittens die Zahl der Nachfragenden und der Anbietenden in Betracht.

Je größer (kleiner) die Zahl der Nachfragenden, um so höher (niedriger) wird sich der Wert stellen. Je größer (kleiner) dagegen die Zahl der Anbietenden ist, um so niedriger (höher) wird der Wert zu liegen kommen.

Der Grund hierfür liegt vor allem in dem Umstande, daß infolge der größeren Zahl der Anbietenden resp. der Nachfragenden eine stärkere Konkurrenz entsteht und im Zusammenhang hiermit die betreffende Partei mit einem geringeren Tauschgewinn, als die minder zahlreiche, vorlieb nehmen muß.

Auch werden Geheimnisse, welche beim Bekanntwerden der betreffenden Partei schaden können, in der Regel besser bewahrt, wenn die Zahl der betreffenden Partei klein als wenn sie groß ist.

4. Schließlich hängt die Größe des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne noch von der Intensität des Angebotes und der Nachfrage ab.

Die Intensität hatten wir bereits unter den Momenten des Angebotes und der Nachfrage im weiteren Sinne angeführt. Während dieser aber die mehr oder weniger vorsichtige Berechnung des Nützlichkeitsgrades des betreffenden Gutes zugrunde lag, beruht die Intensität des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne auf dem Vorsichtigkeitsgrad, mit welchem die Anbietenden und Nachfragenden den Preiskampf führen. Die betreffenden Parteien müssen schließlich die erforderliche Ruhe und Leidenschaftslosigkeit beim Kaufe oder Verkaufe besitzen, um alle ihre Vorteile voll ausnützen zu können.

Je intensiver die Nachfrage ist, um so höher wird sich daher der Wert einer Ware stellen, je intensiver das Angebot ist, um so niedriger wird der Wert derselben zu liegen kommen.

Nachdem man Angebot und Nachfrage im engeren Sinne

ermittelt hat, kann man annähernd den Punkt angeben, in welchen der Wert zu liegen kommen wird. Freilich ist es noch nicht möglich, die Lage des Wertes zwischen den beiden oben angenommenen Wertschätzungen der Nachfragenden und Anbietenden genau anzugeben. Denn man kennt wohl genau die Größe der Momente, aber man weiß nicht, welchen verhältnismäßigen Anteil an der Bildung des Wertes jedes der vier Momente hat.

Um dies zu erfahren, wird man untersuchen müssen, welche Veränderungen die Preise infolge der jeweiligen Veränderung eines der vier Momente des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne bei gleichbleiben der anderen erleiden.

Angebot und Nachfrage im engeren Sinne haben nun nicht bei allen Güterarten dieselbe Größe. Aus diesem Grunde werden die beiden oben angegebenen Grenzen — Angebot und Nachfrage im weiteren Sinne — eine Korrektur erfahren müssen.

Je näher bei einer Güterart Angebot und Nachfrage im engeren Sinne den Wert an die Wertschätzung der letzten Käufer verlegen, d. h. je höher der Wert zu liegen kommt, um so mehr werden Schichten mit niedrigeren Schätzungen auf seiten der Nachfrage aufgesucht werden können, d. h. um so tiefer wird unter sonst gleichen Verhältnissen die Obergrenze des Wertes liegen. Je näher dagegen Angebot und Nachfrage im engeren Sinne den Wert an die Wertschätzung der letzten Verkäufer verlegen, um so höher wird unter sonst gleichen Umständen die Obergrenze des Wertes liegen.

Es handele sich z. B. um die Produktion von 3 Güterarten und es mögen Produktivgüter zur Produktion von 9 Stück der 3 Güterarten den Produzenten zur Verfügung stehen.

Auf seiten der Käufer mögen folgende Gebrauchswertschätzungen vorkommen:

I.

1	Schätzung	in der Höhe von 12 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	11	"
3	"	" "	" "	10	"
3	"	" "	" "	9	"

II.

1	Schätzung	in der Höhe von 13 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	12	"
3	"	" "	" "	11	"
3	"	" "	" "	10	"

III.

1	Schätzung	in der Höhe von 14 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	13	"
3	"	" "	" "	12	"
3	"	" "	" "	11	"

Auf seiten der Verkäufer dagegen diese:

I.

1	Schätzung	in der Höhe von 4 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	3	"
3	"	" "	" "	2	"
3	"	" "	" "	1	"

II.

1	Schätzung	in der Höhe von 3 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	2	"
3	"	" "	" "	1	"
3	"	" "	" "	$\frac{1}{2}$	"

III.

1	Schätzung	in der Höhe von 2 Mk.			
2	Schätzungen	" "	" "	1	"
3	"	" "	" "	$\frac{1}{2}$	"
3	"	" "	" "	$\frac{1}{4}$	"

Wenn es nun den Besitzern der Produktivgüter möglich ist, die letzteren zur Produktion jeder der drei Güterarten zu

verwenden und die Stärke des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne bei allen drei Waren gleich groß ist, so werden von jeder drei Stück erzeugt werden. Es werden bei jeder Güterart diejenigen drei Verkäufer und drei Käufer, welche den Gebrauchswert am höchsten veranschlagen, als Anbietende und Nachfragende erscheinen.

Der Wert würde in diesem Falle für die erste Güterart auf  $\frac{11 + 4}{2}$  Mk. =  $7\frac{1}{2}$  Mk., für die zweite auf  $\frac{12 + 3}{2}$  Mk. =  $7\frac{1}{2}$  Mk., und für die dritte auf  $\frac{13 + 2}{2}$  Mk. =  $7\frac{1}{2}$  Mk. sich stellen. Also jedes Stück der drei Güterarten würde mit  $7\frac{1}{2}$  Mk. bewertet werden.

Sind nun aber die von dem Angebot und der Nachfrage im engeren Sinne ausgehenden Kräfte bei der ersten Güterart auf seiten der Nachfrage =  $\frac{1}{4}$  und des Angebotes =  $\frac{3}{4}$ , bei der zweiten dagegen sowohl auf seiten der Nachfrage wie des Angebotes =  $\frac{1}{2}$  und bei der dritten auf seiten der Nachfrage =  $\frac{3}{4}$  und des Angebotes =  $\frac{1}{4}$ , so würde, wenn die Produktivgüter in derselben Weise wie bisher verwendet würden, der Wert für die Güter der ersten Art auf  $9\frac{1}{4}$  Mk., der zweiten auf  $7\frac{1}{2}$  Mk., wie bisher, der dritten auf  $4\frac{3}{4}$  Mk. sich stellen.

Eine derartige Verwendung der Produktivgüter würde nun nicht die vorteilhafteste darstellen. Die Produktivgüter werden nunmehr zur Erzeugung von Waren der zweiten und dritten Art überhaupt nicht mehr verwendet werden. Die betreffenden Verkäufer der Produktivgüter werden diese vielmehr ausschließlich zur Erzeugung von Waren der ersten Art verwenden. Die bisherigen Verkäufer der zweiten und dritten Warenart werden, um ihren Produktivgütervorrat rationell auszunutzen, die dritte und vierte Schicht der Nachfragenden, welche für die erste Warenart existieren, aufsuchen, d. h. noch solche Käufer der letzteren heranziehen, welche die Produktivgüter in Form der Schlußprodukte nur mit 9 Mk. bewerten. Der Wert eines jeden Stückes dieser Ware würde sich dann auf  $7\frac{3}{4}$  Mk. stellen.

Die Obergrenze des Wertes bildet also schließlich für jedes Gut die Wertschätzung desjenigen Käufers, der den Gebrauchswert des betreffenden Gutes am niedrigsten schätzt und der sowohl in Anbetracht der auf seiten der Käufer und Verkäufer vorhandenen Gebrauchswertschätzungen, welche bezüglich der verschiedenen Güterarten bestehen, als auch in Anbetracht der bei diesen verschiedenen starken Wirksamkeit der Nachfrage und des Angebotes im engeren Sinne noch herangezogen werden muß, um die jeweilig ökonomisch verfügbare Menge von Produktivgütern am vorteilhaftesten zu verwerten.

Die Untergrenze des Wertes bildet für jedes Gut die Wertschätzung desjenigen Verkäufers, der bei einer derartigen Verwendung der jeweilig ökonomisch verfügbaren Menge von Produktivgütern den eigenen Gebrauchswert des betreffenden Gutes am höchsten veranschlagt.

Innerhalb dieser beiden Grenzen entscheidet dann Angebot und Nachfrage im engeren Sinne, in welchen Punkt der Wert zu liegen kommt.

Die so für die verschiedenen Güter gefundenen Werte werden freilich nicht unbedingt den objektiven oder inneren Wert der betreffenden Güter repräsentieren. Damit dies der Fall ist, ist vor allem erforderlich, daß sowohl Angebot und Nachfrage im weiteren Sinne, als Angebot und Nachfrage im engeren Sinne normal sind.

Zunächst müssen also Angebot und Nachfrage im weiteren Sinne normal sein, d. h. die beiden oben als Wertgrenzen angegebenen Wertschätzungen der Käufer und Verkäufer müssen es sein, wenn sie für die Ober- und Untergrenze des objektiven Wertes maßgebend sein sollen.

Dies wird in der Hauptsache dann der Fall sein, wenn die gesamte Produktion und Konsumtion sich in normalen Grenzen hält.

Es müssen so viel Güter produziert werden, als in An-



betracht des jeweiligen Kulturzustandes und der ökonomischen Hilfsmittel erzeugt werden sollten. Alle Individuen müssen ferner die Nützlichkeit so schätzen, wie es ihren dauernden Interessen entspricht. Die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Gesellschaftsklassen muß so groß sein, als sie in Anbetracht der wirtschaftlichen Entwicklung des in Frage kommenden Staates zu sein pflegt. Auch darf dieselbe nicht über- noch unterschätzt werden.

Schließlich müssen in dem objektiven Werturteil, welches, wie wir oben sahen, von wesentlichem Einfluß auf die Wertbildung ist, die dauernden Interessen des Staates resp. der Gesamtheit zum Ausdruck kommen.

Befindet sich die Güterproduktion in einem derartigen Normalzustand, so wird ein solcher auch für die Edelmetallproduktion bestehen, und infolgedessen werden die Geldwertschätzungen normale sein.

Sodann müssen auch Angebot und Nachfrage im engeren Sinne normal sein. Es müssen zunächst zur Feststellung des Verhältnisses der nachgefragten und angebotenen Menge von Gütern einer bestimmten Art alle Personen, die das in Frage stehende Gut zu der Wertschätzung des letzten zum Tausche kommenden Käufers und Verkäufers noch begehren oder anbieten, dieses ihr Verlangen zum Tausch auch wirklich zum Ausdruck bringen, d. h. als Nachfragende oder Anbietende auf dem Markt erscheinen.

Man wird also immer genau die Zahl der auf beiden Seiten noch mit gleicher subjektiver Wertschätzung wie die letzten zum Tausche kommenden Tauschbewerber auf dem Markt befindlichen ausgeschlossenen Tauschbewerber zu ermitteln haben, um die jeweilig normale Stärke des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne in quantitativer Hinsicht festzustellen.

Was sodann die Zahlungsfähigkeit im engeren Sinne betrifft, so wird diese immer normal sein, wenn es die Zahlungsfähigkeit des Angebotes und Nachfrage im weiteren Sinne ist. Man hat einfach die der wirtschaftlichen Entwicklung

entsprechende Wohlhabenheit auf seiten der Verkaufs- und Kaufpartei zu ermitteln.

Die Zahl der Nachfragenden und Anbietenden wird ferner eine normale sein, wenn sie so groß ist, daß sie dem jeweiligen Kulturzustand entspricht. Sie wird es sein, wenn bezüglich der meisten Waren die Zahl der Anbietenden immer mehr abnimmt, und die der Nachfragenden immer mehr zunimmt, — eine Folge der fortschreitenden Konzentration der Betriebe. Bezüglich der Ware „Arbeit“ dagegen wird die Regel bilden, daß mit fortschreitender Kultur immer mehr Leute dieselbe anbieten und immer weniger verhältnismäßig nach derselben nachfragen.

Schließlich muß noch die Intensität der Nachfrage und des Angebotes im engeren Sinne eine normale sein. Man hat genau zu ermitteln, mit welcher Intensität die Güter bei regulärer Produktion und Konsumtion im jeweiligen Augenblick nachgefragt und angeboten werden müßten.

Wenn z. B. die in Frage kommenden Güter in der Regel von Kaufleuten angeboten, dagegen von Arbeitern nachgefragt werden, so wird es naturgemäß sein, wenn sie mit geringerer Intensität angeboten als nachgefragt werden, denn Geschäftsleute pflegen beim Preiskampf mehr Vorsicht und Routine zu zeigen, als die breiten Massen der Konsumenten.

Haben Angebot und Nachfrage sowohl im weiteren als engeren Sinne ihre normale Größe und haben alle jeweilig in der Volkswirtschaft 'zur Verfügung stehenden Produktivgüter in der oben angegebenen Weise ihre Verwendung gefunden, so ist der sich ergebende Preis dauernder Normalpreis oder objektiver — innerer — Wert.

#### b) Der objektive Tauschwert.

Unter dem objektiven Tauschwert verstehen wir den Preis, der im jeweiligen Augenblick für ein Gut erzielt werden kann, wenn der jeweilig vorhandene Vorrat an Gütern so untergebracht ist, daß für die in Frage kommenden Verkäufer

aus dem Verkauf ihrer Waren der größtmögliche Vorteil erwächst.

Er ist momentaner Normalwert, d. h. er ist gleich dem Wert, den das in Frage kommende Gut jeweilig normaler Weise erreichen kann.

Der objektive Tauschwert unterscheidet sich vom objektiven oder inneren Wert dadurch,

1. daß seine Bestimmungsgründe keine normalen sind. Die Stärke des Angebotes und der Nachfrage sowohl im weiteren als engeren Sinne ist mit anderen Worten nicht eine derartige, wie sie in Anbetracht der dauernden Wohlfahrt der Gesamtheit sein müßte.

2. daß er nicht, unter Annahme der jeweiligen Wirksamkeit des Angebotes und der Nachfrage im weiteren und engeren Sinne, die beste Verwendungsmöglichkeit der vorhandenen Menge an Produktivgütern darzustellen braucht.

Ein normaler Wert ist der objektive Tauschwert nur insofern, als in ihm die jeweilige Stärke der Bestimmungsgründe, die dieselben in Anbetracht der jeweiligen Leitung der Produktivgüter haben, genau ihr entsprechend zum Ausdruck kommt.

Es genügt also zur Feststellung des objektiven Tauschwertes der verschiedenen Güter, die jeweiligen Wertschätzungen der Menschen bezüglich der letzteren zu ermitteln und die vorhandene Menge der verschiedenen Schlußprodukte unter Berücksichtigung der jeweiligen Stärke des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne der Reihe nach in ihre besten Verwendungen einzuleiten.

Ist nun der so resultierende Wert für den Verkäufer verlustbringend, d. h. wird ihm in demselben nicht mindestens der Wert der aufgewandten Produktivgüter ersetzt — was immer der Fall sein wird, wenn die Produktivgüter nicht ihren jeweilig lohnendsten Verwendungen zugeführt sind —, so kann der Verkäufer, soweit er auf den Verkauf der von ihm erzeugten Güter angewiesen ist, momentan nichts dagegen tun.

Die Verkäufer, welche bei dem jeweiligen objektiven Tauschwert nicht auf ihre Kosten kommen, werden so bald als möglich die Produktion des betreffenden Gutes aufgeben. Dies bewirkt, daß der objektive Tauschwert wieder jener Höhe zustrebt, bei der jedem Verkäufer mindestens die Kosten, welche er momentan aufwenden muß, um das in Frage stehende Gut zu erzeugen, ersetzt werden.

Indem bei allen Güterarten der objektive Tauschwert die Tendenz hat, diesem Punkte zuzustreben, wird schließlich — freilich in der Regel auch nur vorübergehend — erreicht, daß alle Produktivgüter in die jeweilig lohnendsten Verwendungen eingeleitet werden. Alle vorhandenen Produktivgüter werden dann genau nach der jeweiligen Stärke des Angebotes und der Nachfrage im weiteren und engeren Sinne, welche bezüglich der verschiedenen Güterarten besteht, Verwendung finden.

Ist dies der Fall, so darf man aber nicht etwa denken, daß jetzt der objektive Tauschwert sich mit dem objektiven oder inneren Wert des betreffenden Gutes decken müsse. Nur wenn die Produktivgüter, aus denen das in Frage stehende Schlußprodukt hervorgegangen ist, die Höhe ihres objektiven Wertes einnehmen und das letztere bei Erweiterung oder Einschränkung der Produktion nicht mit einer relativ größeren bzw. geringeren Menge an Produktivgütern erzeugt wird, wird der objektive Tauschwert des betreffenden Schlußproduktes sich sicher mit seinem objektiven Wert decken.

### c) Der Preis.

Unter Preis versteht man die Summe von Gütern, die man im Tauschverkehr für ein bestimmtes Gut empfängt.

Da heute als allgemeines Tauschgut das Geld eingeführt ist, so versteht man unter Preis in der Regel die Summe Geldes, die man im Tauschverkehr bei Hingabe eines Gutes erhält.

Der Preis wird gleichwie der objektive Tauschwert von der jeweiligen Stärke des Angebotes und der Nachfrage sowohl im weiteren als engeren Sinne bestimmt.

Während aber im objektiven Tauschwert die jeweilige Stärke dieser beiden Faktoren genau zum Ausdruck kommt, ist dies beim Preis nicht der Fall.

Soweit es sich um Angebot und Nachfrage im weiteren Sinne handelt, kommen auf seiten der Nachfrage nicht immer die Käufer zum Kaufe, die im jeweiligen Augenblick die beste Verkaufsgelegenheit der betreffenden Ware darstellen, da sie vielleicht aus irgend welchen Gründen zufällig nicht auf dem Markt erschienen sind, sodaß die Verkäufer der in Frage stehenden Ware, um diese zu veräußern, Schichten mit tieferen Wertschätzungen auf seiten der Käufer aufsuchen müssen, während auf seiten des Angebotes nicht immer alle Verkäufer zum Verkauf kommen, da sie, vielleicht in der Meinung, daß der Preis nicht die Höhe erreicht, die er tatsächlich erreicht, dem Markt fern geblieben sind.

Auch legen sehr oft die einzelnen Nachfragenden und Anbietenden dem zu erwerbenden resp. zu veräußernden Gute aus Übereilung bald eine zu hohe, bald eine zu geringe Nützlichkeit bei, oder sie veranschlagen ihre jeweilige Zahlungsfähigkeit falsch.

Ähnlich verhält es sich mit Angebot und Nachfrage im engeren Sinne.

Jede Veränderung des Angebotes und der Nachfrage im weiteren Sinne muß naturgemäß auch das Größenverhältnis des Angebotes und der Nachfrage im engeren Sinne abändern. Aber selbst wenn eine solche nicht eintreten sollte, könnte es dadurch gestört werden, daß z. B. momentan nicht alle Wertschätzungen derjenigen Kaufbewerber, welche das in Frage stehende Gut ebenso hoch, wie die letzten zum Tausche kommenden Käufer schätzen, ermittelt werden können, oder daß die Interessenten sich dringlicher um den Tausch bewerben als bei ruhiger Überlegung.

Alle diese Umstände sind geeignet, die jeweilige Stärke des Angebotes und der Nachfrage sowohl im weiteren als engeren Sinne und damit die jeweilig normale Höhe des Preises zu alterieren.

Der Preis kann mit dem jeweiligen Normalwert, dem ob-

jektiven Tauschwert, zusammenfallen, er wird es aber nur in den seltensten Fällen. Das Charakteristikum des Preises ist vielmehr, daß er in der Regel etwas Zufälliges an sich hat: Er besagt nur, wie viel man gerade zufällig im Tauschverkehr für ein Gut erhält.

Der Preis ist momentaner Wert im weiteren oder Wert im weitesten Sinne.

---

## V.

# Schluß.

---

Wir sind also der Ansicht, daß die Menschen den Gütern — nicht aber die Güter den Menschen — den Wert diktieren, und zwar infolge des Interesses, welches die Menschen an den Gütern haben. Dieses Güterinteresse darf man sich aber nicht, wie die Vertreter der österreichischen Schule, als auf rein subjektiven Wertempfindungen beruhend vorstellen. Denn es basiert außerdem sowohl auf dem objektiven Werturteil der Gesamtheit, als auch — soweit der „Wert“ in Betracht kommt — auf objektiven Tatsachen, die mit der wirtschaftlichen Entwicklung eines Staates im engsten Zusammenhang stehen.

Wenn es sich um Güter handelt, zu deren Erzeugung Produktivgüter aufgewendet werden müssen, die an und für sich nicht verwendbar sind, so bestimmt sich der Wert der letzteren ausschließlich durch den Wert der Schlußprodukte. Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, welches für die in Frage kommenden Schlußprodukte besteht, gibt an, welche Höhe in maximo der Wert der Produktivgüter erreichen kann. Werden diese im Verein mit an und für sich wertvollen Produktivgütern verarbeitet, so bildet ihr Wertanteil den Rest, der nach Abzug des Wertes der letzteren vom Werte der Schlußprodukte verbleibt. Je höher die Schlußprodukte, die aus den an und für sich wertlosen Produktivgütern hervorgehen, bewertet werden und je umfangreicher die Verwendungsgelegenheit der betreffenden Produktivgüter ist, um so höherer

Wert wird diesen aus der Wertsubstanz der Schlußprodukte zugewiesen werden.

Soweit es sich dagegen um Güter handelt, zu deren Herstellung ausschließlich Produktivgüter, die an und für sich verwendbar sind, aufgewendet werden müssen, setzt das Verhältnis von Angebot und Nachfrage — im weiteren und engeren Sinne — welches sowohl für die in Frage kommenden Schlußprodukte als auch für die Produktivgüter besteht, die Grenze fest, bis zu welcher es bei dem jeweiligen Vorrat an solchen Produktivgütern vorteilhaft ist, die letzteren direkt zu konsumieren oder zu anderweitigen Schlußprodukten zu verarbeiten. Der Wert derartiger Produktivgüter wird immer auf der Stufe der Nutzwertskalen, welche für die verschiedenen Schlußprodukte bestehen, eingereiht werden müssen, die gerade seiner Höhe entspricht. Nur insofern kann man sagen, daß die Produktionskosten den Wert der Schlußprodukte bestimmen.

Im letzten Grunde bestimmt aber auch in diesen Fällen — in denen also die Produktivgüter an und für sich verwendbar sind — der Nutzen die Kosten, resp. der Wert der Schlußprodukte den Wert des Aufwandes. Die Höhe des jeweiligen Arbeitslohnes bemißt sich z. B. nicht nach der Größe des jeweiligen Aufwandes, den die Verrichtung der Arbeit erfordert, sondern vielmehr darnach, ob der Arbeiter die Einbuße an Ruhe und Zeit, welche mit der Arbeit verbunden ist, hoch oder niedrig veranschlagt. Je höher der Arbeiter das Schlußprodukt „Zeit“ schätzt, um so höher wird sich der Lohn stellen.

Der jeweilig vorhandene Produktivgütervorrat wird also immer in die besten Verwendungen eingeleitet. Je günstiger die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage im weiteren und engeren Sinne im Verhältnis zur Menge der aufzuwendenden Produktivgüter bezüglich eines Schlußproduktes liegen, um so mehr werden von ihnen zu seiner Erzeugung aufgewendet werden können. Der Wert des Schlußproduktes bestimmt dann den Wert der aufgewandten Produktivgüter, er ist ungefähr gleich dem letzteren.



Damit soll jedoch nicht gesagt sein, daß die hierbei sich ergebende Höhe der Kosten wirtschaftlicher Weise dauernd aufgewandt werden darf. Nur dann werden diese Kosten — die sich also ergeben, wenn die Produktivgüter in ihre lohnendsten Verwendungen eingeleitet sind — dauernd aufgewandt werden können, wenn Angebot und Nachfrage sowohl im weiteren als engeren Sinne bei allen Güterarten ihre normale Stärke haben. Dann werden alle Güter, sowohl die Schlußprodukte als Kostengüter einen Wert haben, der ihrem innern, objektiven Wert gleichkommt, und ihr Wert wird ein dauernd normaler sein, soweit man überhaupt beim objektiven Wert von einem dauernden Wert sprechen kann, denn schließlich ist auch der objektive Wert kein absolut unveränderlicher Wert: Er ist nur relativ der dauerndste, der nur in sehr großen Zeiträumen sich zu verändern pflegt.

Die Bewegungen des Wertes lassen sich vergleichen mit denen des Meeres.

Wie die Wellen um das jeweilige Niveau des Meeres undulieren, welches durch die jeweilige Höhe der Ebbe und Flut bestimmt wird, und Ebbe und Flut selbst wieder um das Normalniveau des Meeres oszillieren, so schwanken die Preise um den objektiven Tauschwert und dieser wieder um den objektiven Wert<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Der objektive Tauschwert bewegt sich auf der Kurve, auf welcher sich Baisse und Hausse bewegen. Der Preis schwankt um diese Kurve.

Ist z. B. die gegenwärtige Absatzmöglichkeit für eine Ware eine günstige und im Zusammenhang hiermit der zu erzielende objektive Tauschwert ein hoher, mit anderen Worten also Hausse, so kann es vorkommen, daß infolge großen Angebotes und mangelnder Nachfrage, indem vielleicht nicht alle Käufer auf dem Markt erschienen sind, Preise erzielt werden, die weit unter dem objektiven Tauschwert liegen und als schlecht zu bezeichnen sind oder infolge großer Nachfrage und geringen Angebotes die Preise hoch über ihr momentan an und für sich schon hohes normales Niveau steigen. Der Beweis, daß solche Tauschwerterscheinungen Preise sind, liegt darin, daß sehr bald derartige „Tauschwerte“ ihrem normalen Niveau zustreben. Mangelnder Absatz zieht Käufer, mangelndes Angebot Verkäufer heran. Fast alle Wertbewegungen erfolgen in derartiger Weise. Tritt Hausse

Diejenigen, welche das dauernde Normalniveau des Wertes richtig ermittelt haben, werden sich am besten versichert haben, daß sie und ihre Nachkommen im Laufe großer Zeitabschnitte nicht zu Verlusten kommen.

In vielen Fällen hat die Ermittlung des objektiven Wertes nur eine theoretische Bedeutung. Für den einzelnen Menschen kommt es sehr oft nur darauf an, zu ermitteln, wie sich im Laufe der nächsten Zeitabschnitte der Wert eines Gutes entwickeln wird. Würde er sich in seinen Entschlüssen immer nur von dem innern Werte eines Gutes leiten lassen, so würde er oft im höchsten Grade unpraktisch handeln. Für ihn

---

oder Baisse ein, so steigt resp. fällt der Tauschwert nicht, wie man vielleicht denken könnte, in einem fort, sondern es erfolgt ein zickzackartiges Höhergehen resp. Fallen desselben. Auch der objektive Tauschwert geht in der Hausse- oder Baisseperiode nicht fortwährend, sondern im Zickzack nach oben oder nach unten. Aber derartige Steigerungen und Senkungen des objektiven Tauschwertes sind doch von langer — monate-, bisweilen jahrelanger — Dauer und daher nicht als Preise aufzufassen.

Der objektive Wert ist ein Wert, der unabhängig von Baisse und Hausse ist. Er ist die Bedeutung, die einem Gute im Hinblick auf seine Fähigkeit, andere Güter einzutauschen, von denjenigen beigelegt wird, die es dauernd in ihrem Besitz zu behalten wünschen. Es wird dem Gute je nach der Bewegung des objektiven Tauschwertes zwar vorübergehend eine geringere, dafür aber wieder vorübergehend eine größere Bedeutung in der Volkswirtschaft beigelegt werden. Derartigen Wertschwankungen unterliegen die meisten Güter und müssen vom Käufer als ein notwendiges Übel mit in den Kauf genommen werden. Die Verluste und Gewinne, die der Käufer eventuell dadurch hat, daß er unerwartet Teile seiner Ware verkaufen muß, gleichen sich in der Regel aus. Jeder Käufer, der die zu erwerbende Ware dauernd in seinem Besitz zu behalten wünscht, wird, wie schon erwähnt, bestrebt sein, diese zu einem Preise zu erwerben, der den objektiven Wert zum mindesten nicht übersteigt, womöglich weit hinter demselben zurückbleibt. Jeder Verkäufer dagegen, der seine Ware nicht wieder zu erwerben wünscht, wird sie zu einem Preise verkaufen wollen, der unter dem objektiven Wert mindestens nicht zurückbleibt, womöglich ihn weit übertagt.

Würden nicht derartige Wertberechnungen fortwährend angestellt, so wären die Schwankungen des objektiven Tauschwertes nach oben und unten noch viel größer, als sie ohnehin schon sind. Darin liegt die volkswirtschaftlich vorteilhafte Wirkung der Spekulation.

hat in vielen Fällen der momentan oder doch wenigstens in nächster Zeit zu erwartende Wert eine höhere Bedeutung, als der innere, objektive Wert, der vielleicht den Verhältnissen der Gegenwart und nächsten Zukunft durchaus nicht entspricht. Der einzelne Mensch lebt und wirtschaftet oft nicht auf lange Zeit hinaus, sondern für die Gegenwart und nächste Zukunft. Für seine Bedürfnisbefriedigung kommt es doch meistens nur darauf an, jederzeit möglichst viel für die Güter, welche er besitzt, eintauschen zu können.

So erklärt es sich, daß das Interesse der Menschen auch in hohem Grade auf die Ermittlung des objektiven Tauschwertes und der Kurve, welche dieser in der nächsten Zeit voraussichtlich beschreibt, gerichtet ist, soweit sich letztere nach menschlichem Ermessen überhaupt im voraus angeben läßt<sup>1</sup>. Infolge nicht vorherzusehender Fälle kann der objektive Tauschwert sich im speziellen Falle auf einer Bahn bewegen, welche sich mit derjenigen, die man bei vorsichtiger Berechnung der künftigen Marktlage annehmen mußte, nicht deckt. Im allgemeinen aber wird die vorherige Berechnung des objektiven Tauschwertes zutreffen.

Für die Staaten, die Gemeinden und alle anderen juristischen Personen, deren Existenz von unbeschränkt langer Dauer ist, sowie für alle diejenigen physischen Personen, welche dem Geschäftsleben fern stehen, ist in wirtschaftlichen Angelegenheiten bei ihren Entschlüssen vor allem der objektive oder innere Wert der Güter maßgebend.

Man wird im allgemeinen sagen können, daß für den Handelsverkehr der objektive Tauschwert, für alle anderen Erwerbszweige dagegen der objektive Wert der wichtigere ist. Bei großen Kapitalinvestitionen in landwirtschaftlichen oder industriellen Betrieben steht vor allem die Frage nach der dauernden Wertgestaltung der zu produzierenden Güter in dem

---

<sup>1</sup> I say that those only are entitled for the name of states men who can foresee what is to happen (Chamberlain, Newcastle 20. Oktober 1903).

Vordergrund des Interesses, da die Kapitalien in der Regel nicht so bald aus den betreffenden Unternehmungen sich herausziehen lassen.

Unter allen Werten im ökonomischen Sinne ist der objektive Wert der bedeutendste. Er steht im Mittelpunkt der gesamten Lehre vom Wert und Preis.

---