



UNIVERSITÄTS-  
BIBLIOTHEK  
PADERBORN

# **Katechismus der Volkswirtschaftslehre**

**Schober, Hugo Emil**

**Leipzig, 1896**

Erstes Kapitel: Der Preis

---

[urn:nbn:de:hbz:466:1-97627](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:hbz:466:1-97627)

ausnahmsweise ermäßigte Frachtsätze 2c. erleichterte Einfuhr von im Inlande selbst ausreichend erzeugten Gegenständen keineswegs dauernd zu besserer und wohlfeilerer Befriedigung der Bedürfnisse.

### § 89.

Vermittelt wird der Güterumlauf durch den Tausch, bei welchem das Tauschverhältnis der Güter im Preise einen Ausdruck findet, und befördert durch die Zirkulationsmittel.

Die Lehre von der Zirkulation der Güter zerfällt demnach in die Lehre vom Preise und von den Zirkulationsmitteln.

## Erstes Kapitel.

### Preis.

#### § 90.

Der Preis ist die Gegenleistung, welche man (als Tauschäquivalent, als Gegenwert) beim Vertauschen eines Gutes für dasselbe erhält. Der Preis eines solchen besteht also in der Menge eines bestimmten anderen Gutes, die sich dafür eintauschen läßt bezw. dafür eingetauscht wird.

Im allgemeinen ergibt sich der Preis durch die Reduktion der sämtlichen Beziehungen des Tauschwertes eines Gutes zu allen anderen Gütern, mit denen es vertauschbar ist, auf ein Gut.

Man bezeichnet auch den Preis als „verwirklichten“ oder in der Gegengabe „verkörperten“ Tauschwert und begreift dann unter dem Preise eines Gutes den in einer bestimmten Menge eines anderen, dafür einzutauschenden Gutes ausgedrückten Tauschwert desselben.

Der Preis ist jedoch nicht der Tauschwert selbst; letzterer kommt in ihm nicht immer voll zum Ausdruck. Man spricht von Häusern, Grundstücken 2c., die unter resp. über ihrem Werte verkauft sind. Irrtum und Täuschung, thatsächlicher oder rechtlicher Zwang, Liebhaberei, altruistische Regungen, Brauch und Sitte u. a. m. können bestimmend auf den Preis einwirken. Irrtümliche Beurteilung der Brauchbarkeit des einzutauschenden Gutes, Täuschung über die eigene wirtschaftliche Lage und den Bedürfniskreis, unzulängliche Kenntnis

der wahren eigenen Interessen, Behinderung oder Unfähigkeit, dieselben in vollem Maße zu wahren, können Preise veranlassen, die dem Werte des Gutes nicht angemessen sind.

Vertauscht man zehn Schafe gegen ein Kind oder gegen ein Pfund Silber, so ist der Preis eines Schafes gleich  $\frac{1}{10}$  Kind oder  $\frac{1}{10}$  Pfund Silber, und der Preis von einem Pfund Silber gleich zehn Schafen oder einem Kind, jenachdem man ein Schaf oder ein Pfund Silber gegen dieses oder jenes Gut abwägt und vertauscht denkt. Gewöhnlich aber vergleicht man ein zu vertauschendes Gut, um den Preis desselben auszudrücken, mit der örtlich und zeitlich umlaufsfähigsten und allgemein beliebtesten Ware, dem weiter unten näher zu erwähnenden Gelde.

Unter Marktpreis ist daher der in der Mehrzahl der Tauschfälle gewöhnlich erlangte Geldpreis zu verstehen. Einen solchen können nur diejenigen Güter haben, welche regelmäßig produziert und vertauscht werden. Demselben steht der vereinzelte Preis solcher Güter gegenüber, welche nur selten zum Vertausch kommen. Unter Durchschnittspreisen dagegen versteht man die aus mehreren Einzelpreisen, welche in den einzelnen Tauschfällen erzielt wurden, abgeleiteten mittleren Preise. Letztere ergeben sich am zuverlässigsten, wenn man die Gesamtmasse der vorliegendenfalls umgesetzten Ware, unter entsprechender Berücksichtigung etwaiger Ungleichheiten in Bezug auf Güte zc., mit dem Gesamtbetrage der dafür gelösten Preise, und nicht bloß die Summe der Einzelpreise mit der Anzahl der Tauschfälle vergleicht.

### Bestimmgründe des Preises.

#### § 91.

Der Preis wird bestimmt durch die beim Tausche seitens der Nachfrage und des Angebotes sich geltend machenden Rücksichten und Bestrebungen und durch das gegenseitige Verhältnis von Angebot und Nachfrage, durch die Konkurrenzverhältnisse.

Die Preisbildung ist das Ergebnis entgegengesetzter Bestrebungen, indem beim Tausche in der Regel jeder eine möglichst hohe Gegengabe zu erlangen und möglichst wenig für das Einzutauschende hinzugeben wünscht. In diesem Widerstreite bleibt nun offenbar die Stellung dessen am ungünstigsten, der am dringendsten des fremden Gutes bedarf, und dagegen die Stellung desjenigen am überlegensten, dem am wenigsten an der Ware des Andern liegt. Meist stehen jedoch nicht nur zwei Tauschlustige, sondern mehrere einander gegenüber, welche die nämliche Ware anbieten und begehren,

wodurch herbeigeführt wird, daß sowohl unter den Anbietenden als unter den Nachfragenden selbst wieder Konkurrenz eintritt, die ihrerseits deshalb ausgleichend zurückwirkt, weil jeder zu viel Fordernde und zu wenig Bietende befürchten muß, von seinen Konkurrenten mit besserem Erfolge unterfordert und bezüglich überboten zu werden.

Übrigens ist jeder beim Tausche vorerst Anbietender und Nachfrager, und nachher, bei Abschluß des Tauschgeschäfts, Verkäufer und Käufer zugleich. Der sein Tauschgut Anbietende ist Nachfrager nach demjenigen eines Andern, sowie derjenige, welcher nach einem fremden Gute nachfragt, dafür auch sein eigenes Gut anbietet. Der Käufer kauft die Ware des Verkäufers und verkauft gleichzeitig seine Ware an diesen. Ebenso verkauft zwar der Verkäufer seine Ware an den Käufer, kauft aber auch wieder dessen Ware von diesem.

### § 92.

Seitens der Nachfrage wird besonders berücksichtigt der Gebrauchswert des einzutauschenden Gutes und die eigene Zahlungsfähigkeit, außerdem aber auch die Opfer, welche mit der anderweiten Beschaffung desselben oder eines zu dessen Vertretung geeigneten Ersatzmittels verbunden sein würde (anderweite Anschaffungskosten).

Der nachfragende Käufer berücksichtigt zunächst den Gebrauchswert des einzutauschenden Gutes. Je größer dieser für ihn ist, zu um so beträchtlicheren Auswendungen entschließt er sich, um jenes zu erlangen. Außerdem muß derselbe noch seine eigene Zahlungsfähigkeit beachten, denn er kann selbst für die ihm unentbehrlichsten Güter nicht mehr Werte aufopfern, als ihm zum Eintauschen derselben verfügbar bleiben. Jeder in wirtschaftlicher Beziehung Besonnene sucht außerdem stets zunächst die notwendigen und hiernach erst die freien Bedürfnisse zu befriedigen. Die Kaufsfähigkeit des Einzelnen oder einer ganzen Menschengruppe den verschiedenen Güterklassen gegenüber ist daher jedesmal von dem Bruchteile abhängig, den jener oder diese aus dem Erwerbe für bestimmte Zwecke verfügbar hat. (Bedeutung der sozialen Verteilung des Volkseinkommens für die Preisbildung, die wiederum auf jene zurückwirkt.) Endlich ist aber auch der Käufer in der Regel nur zu so viel Aufopferungen behufs Erlangung eines Gutes bereit, als er bringen müßte, um dasselbe anderweit oder um einen ihm genügenden Ersatz für dasselbe zu erlangen. Diese Rücksicht auf die „anderweitigen Anschaffungskosten“ kommt bloß dann nicht in Betracht, falls keine Konkurrenz unter den Verkäufern stattfindet, also ausschließlich von Einem oder von Solchen gekauft werden kann, welche nicht mit einander im Anbieten wetteifern, oder falls sich überhaupt kein Ersatzmittel darbietet.

## § 93.

Seitens des Angebots wird dagegen überwiegend berücksichtigt zunächst zwar ebenfalls der Gebrauchswert, auf den höheren Kulturstufen bei geregelter Verkehrswirtschaft jedoch besonders der Tauschwert bezüglich der übliche Marktpreis (der anderweite Verkaufspreis) des zu vertauschenden Gutes, und außerdem namentlich die Kosten, welche behufs Beschaffung desselben aufgewendet werden mußten oder bei dessen etwaiger Wiederbeschaffung aufzuwenden wären, die Produktionskosten und bedingungsweise die allenfallsigen Reproduktionskosten.

Der anbietende Verkäufer würde beim Tausche, bei welchem jedermann zu gewinnen und nicht zu verlieren wünscht, verlieren, wenn er im Preise nicht den Gebrauchswert, den das zu vertauschende Gut gegenüber dem einzutauschenden für ihn selbst hat, oder, falls er jenes nicht zur Befriedigung eigener Bedürfnisse braucht, den allgemein anerkannten Tauschwert desselben vergütet, oder wenigstens die gesamten Kosten ersetzt erhielte, welche er aufzuwenden hatte, um das betreffende Gut zu erlangen.

In allen Fällen, wo letzteres entweder selbst gebraucht oder vertauscht werden kann, und zumal bei vereinzelt Tauschgeschäften, z. B. beim Tauschhandel mit Wilden, oder bei ausnahmsweiser Ablassung eines feilgemachten Gegenstandes, z. B. eines Zuchtieres etc., pflegt der Verkäufer den Gebrauchswert vorzugsweise zu beachten. Mit zunehmender Ausbildung der Produktionsteilung und des Güterumlaufes hingegen werden die Tauschfälle immer vorherrschender, in denen der Anbietende deshalb, weil er nunmehr auf regelmäßiges Vertauschen seiner Erzeugnisse angewiesen ist und Viele mit ihm um Absatz konkurrieren, sich dazu gezwungen sieht, weit mehr den Tauschwert seiner Ware und deren marktgängigen Preis zu berücksichtigen.

Die Produktionskosten endlich umfassen den bei und behufs der Beschaffung eines Gutes durch Benutzung und Verbrauch von Vermögensbestandteilen, einschließlich der währenddem übertragenen Gefahr, sowie durch persönliche Opfer an Arbeitshätigkeit erwachsenen Gesamtaufwand. Erhielte der Produzent nicht einmal alle seinerseits aufgewendeten Vermögenswerte oder lediglich diese ersetzt, so hätte er mit Verlust oder wenigstens ohne Nutzen produziert, indem sich ein solcher nicht schon aus dem bloßen Wiederersatz der gehaltenen Auslagen, sondern erst aus dem hierüber erzielten Wertüberschusse ergibt.

Die Produktionskosten bilden nur dann die unterste Grenze des Preises für den Verkäufer, wenn es sich noch um die Herstellung

oder Wiederherstellung des Gutes handelt. Werden sie voraussichtlich beim Verkauf nicht mehr erzielt, so wird auf die weitere Herstellung resp. auf Bezug der Ware verzichtet. Dagegen kann der Preis bereits vorhandener, absatzbereiter Güter unter die Herstellungs- (oder Bezugs-)Kosten sinken, z. B. bei Absatzkrisen, bei Überproduktion gegenüber gesunkener Nachfrage, bei billigerer anderweiter Herstellung desselben Gutes oder genügender Ersatzgüter, bei Gefahr des Verderbens, bei drängender Notlage des Produzenten bezw. Verkäufers, bei Artfeln, die behufs Anlockung von Kunden mit einem Verlust losgeschlagen werden, der durch Erweiterung des Absatzes wieder eingebracht wird, u. a. mehr.

Die Feststellung der Produktionskosten ist überdies nicht selten schon deshalb schwierig, weil einzelne Bestandteile derselben sich bisweilen keineswegs vollständig sicher beziffern lassen, während bei solchen Produktionen, welche verschiedene Produkte zugleich liefern, z. B. neben Körnern noch Stroh, neben Silber auch Blei zc., die anteiligen Produktionskosten jeder einzelnen Produktenart fast niemals ganz genau ausgefondert und getrennt bemessen werden können. Es genügt da jedoch dem Verkäufer, wenn nur überhaupt durch die Preise der verschiedenen Produkte zusammen die gemeinschaftlichen Produktionskosten dieser, und wenn sonach durch den Preis des Nebenprodukts die nicht schon durch denjenigen des Hauptprodukts vergüteten Kostenteile entsprechend gedeckt werden.

Zu den privatwirtschaftlichen Kosten zählen natürlich außer den im Produktionsprozeß verbrauchten Kapitalgütern auch die Aufwendungen für Arbeitslohn, Kapitalzins, Bodenrente, Steuer, Risikoprämie. Änderungen dieser stellen sich dar als Vermehrung oder Minderung der Produktionskosten. Volkswirtschaftlich dagegen bedeutet eine solche Änderung nicht eine Erhöhung oder Erniedrigung der Opfer für die Gesamtproduktion. Lohn, Zins und Rente sind für die Volkswirtschaft nicht Einkommensquellen, sondern Mittel und Wege der Verteilung des Gesamteinkommens.

#### § 94.

Das jedesmalige gegenseitige Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage hängt aber schließlich nicht allein von der Anzahl der Anbietenden und Nachfragenden ab, sondern in hohem Grade auch von der Menge und von der Dringlichkeit, in und mit welcher eine Ware angeboten und gesucht wird. Ist das Angebot größer und dringender als die Nachfrage, so nimmt letztere, umgekehrtenfalls hingegen ersteres eine günstigere und für die Preisbestimmung

verhältnismäßig maßgebendere Stellung ein. Ein Gleichgewicht findet lediglich dann statt, wenn eine Ware in gleicher Menge ausgebaut und begehrt wird, und wenn das Tauschverlangen sich auf beiden Seiten in gleicher Stärke geltend macht.

Die Preisbestimmung erfolgt, jenachdem das Angebot oder die Nachfrage eine günstigere Stellung einnimmt, entweder mehr nach der Maximal- oder nach der Minimalgrenze hin, bis zu welcher die Käufer hinaufzugehen und die Verkäufer herabzugehen geneigt sein können. Jene Maximalgrenze wird durch den Gebrauchswert, den die Ware für den Käufer hat, und durch dessen Zahlungsfähigkeit gezogen; der Käufer wird erwägen, welche Opfer er bei seiner gegebenen wirtschaftlichen Lage allensfalls für das begehrte Gut bringen kann. Über den Preis, zu dem er anderweit dasselbe Gut in gleicher Beschaffenheit ebenso schnell und ohne größeren Müheaufwand erhalten kann, wird er natürlich nicht hinausgehen. Die Minimalgrenze wird im allgemeinen durch die Kosten der Produktion oder Reproduktion gebildet. Bereits vorhandene Güter werden jedoch bisweilen zu geringerem Preise abgelassen, wenn z. B. Erhaltung und Aufbewahrung mit Gefahr oder bedeutenden Kosten verknüpft ist. Der Preis kann sogar negativ werden, wenn bloßer Verzicht nicht zulässig, die Wegschaffung aber kostspielig wäre. — Unter dem anderweit zu erzielenden Preise wird natürlich Niemand seine Ware ablassen; auf dem Marke bei freier Konkurrenz ist übrigens dieser anderweite Preis der Preis überhaupt.

Bei Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage tritt eine mittlere Preisstellung ein, welche weder Verkäufer noch Käufer einseitig begünstigt und dennoch deshalb für beide Teile gleichmäßig vorteilhaft ist, weil dabei jeder für seine Ware immerhin eine andere erhält, die ihm selbst, ungeachtet der allgemein hin anzunehmenden (volkswirtschaftlichen) Gleichwertigkeit des Hingegebenen und des dafür Empfangenen, für seine Zwecke im Augenblick des Tausches oder Kaufes wenigstens als brauchbarer erscheint.

### Preisregeln.

#### § 95.

Durch die Bestimmgründe des Preises erklärt sich zunächst allgemein hin die Veränderlichkeit der Preise, welche sich in nachhaltigen Veränderungen und vorübergehenden Schwankungen derselben zu erkennen giebt.

Aus der oben dargelegten Natur der Nachfrage und des Angebots folgt, daß der Preis eines Gutes steigen oder fallen kann mit der Schätzung seines Gebrauchswertes und mit der Zahlungsfähigkeit der Begehrenden, daß ferner jede Veränderung des Tauschwertes eine entsprechende Veränderung des Preises zur Folge hat, und endlich, daß jede dauernde Erhöhung oder Erniedrigung der (Re-)Produktionskosten nach und nach eine verhältnismäßige Preiserhöhung oder Preiserniedrigung bewirken muß. Weiterhin bedingt das wechselnde gegenseitige Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage (bezüglich Menge, Dringlichkeit zc.), daß die Preise ebenfalls abwechselnd anziehen und weichen, je nachdem die Stellung der ersteren oder der letzteren günstiger ist.

Die nachhaltigen Preisveränderungen beruhen hauptsächlich auf Veränderungen in der Höhe der Produktionskosten, die vorübergehenden Preisschwankungen dagegen auf der Beweglichkeit des jeweiligen Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage.

Der Preis des Bodens z. B. steigt, wenn sonst alle übrigen Umstände gleich bleiben, mit zunehmendem, und fällt dagegen umgekehrt mit abnehmendem Gebrauchswerte.

Ferner können bei einem wohlhabenden und deshalb zahlungsfähigeren Volke z. B. die Getreidepreise in Zeiten des Mangels weit höher hinaufgehen, als bei einem armen Volke, dessen Zahlungsfähigkeit ungleich früher erschöpft ist.

Steigen endlich z. B. die bei der landwirtschaftlichen Produktion aufzuwendenden Kosten, so müssen sich ebenfalls, insofern alle übrigen Verhältnisse unverändert bleiben, die Preise der landwirtschaftlichen Produkte erhöhen. Es genügt jedoch dem Landwirte gewöhnlich, wenigstens dem minder scharf rechnenden, wenn er durch den Preis des Getreides, der Wolle, des Schlachtviehes, der Milch zc. zusammen genommen seine im ganzen aufgewendeten Produktionskosten vergütet erhält. Es ist deshalb zeitweise wohl möglich, daß der Preis mancher Viehprodukte zc. deren anteilige Produktionskosten nicht vollständig deckt, falls nur gleichzeitig die Preise des Getreides, der Ölfrüchte zc. so hoch stehen, daß dadurch der bei der Viehhaltung eintretende Verlust noch mit übertragen wird. Fällt dagegen z. B. der Preis der Wolle, so muß bei Gleichbleiben aller übrigen Umstände derjenige des Schaffleisches steigen, falls die Produktion in demselben Umfange und in der nämlichen Weise auch weiterhin thunlich sein

soll, indem alsdann ein größerer Anteil der bei der Schafhaltung erwachsenden Produktionskosten durch den Preis des Fleisches zu decken ist. Auch suchen die Produzenten, je genauer sie die anteiligen Kosten jedes einzelnen Produkts zu berechnen anfangen, solche Produktionen möglichst einzuschränken, welche weniger ergiebig und dabei überhaupt vermeidbar sind.

Vermindern sich die Produktionskosten und sinken infolge hiervon die Preise, so ist dies in der Regel für die Produzenten des betreffenden Gutes und dessen Verbraucher gleich vorteilhaft. Diese können ihren Gütergenuß ausdehnen und jene sehen ihren Absatz erweitert. Abgemindert aber werden die Produktionskosten entweder durch Fortschritte in dem Produktionsverfahren oder durch Billigerwerden eines Produktionsmittels. Ersterenfalls gewinnt zunächst lediglich der einzelne Produzent, welcher vorteilhafter als seine Konkurrenten produziert, während die Preiserniedrigung erst eintritt, nachdem das bessere Verfahren allgemein geworden ist. Letzerenfalls hingegen erfolgt das Zurückgehen des Preises schneller, weil die Verbilligung eines Hauptstoffes, z. B. der Baumwolle, oder eines Hilfsstoffes, z. B. der Kohlen etc., allen Produzenten alsbald ebenmäßiger zugutekommt. Häufig freilich verwirklicht sich, zumal bei unentbehrlichen Gütern, jede Preiserniedrigung überhaupt verhältnismäßig langsamer als eine etwaige Preiserhöhung. Die Bäcker z. B., deren Anzahl ohnehin geringer ist als diejenige der Brotkäufer, pflegen beim Sinken der Getreidepreise den seitherigen auf dem früheren Einkaufspreis des Rohstoffes beruhenden Brotpreis noch möglichst lange aufrecht zu halten, umgekehrt jedoch beim Steigen der Getreidepreise die neue Preiskonjunktur sogleich auszunützen.

### § 96.

Im allgemeinen lassen sich folgende Preisregeln aufstellen:

Die Preise (der reproduzierbaren Waren) schwanken um die notwendigsten Produktionskosten, unter denen die Ware sich überhaupt noch herstellen läßt. — Bei unbehinderter Konkurrenz suchen sie dem Kostenaufwand möglichst nahe-zurücken.

Sie steigen, wenn die Nachfrage größer und dringender ist, als das Angebot, und sinken dagegen, wenn das Angebot größer und dringender ist, als die Nachfrage. Bei Gleichgewicht zwischen beiden tritt der natürliche Normalpreis ein, welcher nötig ist, um die Produktion einer Ware in ausreichendem Maße möglich zu machen.

Dieser richtet sich deshalb nur dann nach den niedrigsten Produktionskosten, wenn der Bedarf schon allein durch die unter den günstigsten Umständen geschehene und demnach wohlfeilste Produktion gedeckt werden kann, sonst jedoch nach denjenigen Produktionskosten, welche in dem zwar unvorteilhaftesten, aber zur vollen Befriedigung des Bedarfs noch unentbehrlichen Produktionsfalle aufgewendet werden müssen.

Bei unbehindertem Mitwerben erscheint das Näherücken der Preise an die notwendigen Produktionskosten dadurch gesichert, daß im ganzen durch Steigen der Marktpreise über den Kostensatz ein Anreiz zu beträchtlicherem Angebot und deshalb auch zur Erweiterung und Vermehrung der Produktion gegeben, durch Fallen der Marktpreise unter den Kostensatz aber Verminderung des Angebots und thölichste Beschränkung der Produktion veranlaßt wird. Letztere kann alsdann, je nach der Übertragungsfähigkeit des Produzenten, doch höchstens noch so lange im bisherigen Umfange fortgesetzt werden, als der durch zu niedrigen Preisstand des Produkts bedingte Verlust im Vergleich mit demjenigen geringer ist, welcher durch sofortige Einschränkung oder gänzliches Ruhenlassen des betreffenden Geschäftszweiges entstehen würde. Solchen Unternehmungen dagegen, welche infolge eines für sie günstigen Preisstandes außergewöhnlichen Gewinn bringen, pflegen in Kürze mehr Produktionsmittel zugewendet zu werden, bis die vermehrte Konkurrenz die außergewöhnlich hohen Gewinne herabmindert.

Die meisten Güter werden in den verschiedenen gleichzeitigen Produktionsfällen mit sehr ungleich großen Kosten erzeugt, jenachdem die Verhältnisse, unter deren Einfluß produziert wird, günstigere oder ungünstigere sind. Kann der vorhandene Bedarf, z. B. an metallenen Schreibfedern, schon durch die unter den günstigsten Bedingungen geschehene Produktion gedeckt werden, so wird dadurch die Konkurrenz derjenigen Produzenten, welche weniger vorteilhaft produzieren, für die Dauer unmöglich. Kann hingegen, was in der Regel der Fall ist, der Bedarf durch die wohlfeilste Produktion allein nicht vollständig befriedigt werden, so muß der Preis infolge der ihn hinaustreibenden Nachfrage so hoch steigen, daß auch seitens der unter ungünstigeren Umständen Produzierenden noch ein entsprechendes Angebot gemacht zu werden vermag. Der mit geringeren Produktionskosten Schaffende bezieht sonach im Marktpreise einen besonderen Gewinnüberschuß (eine Vorzugsrente), während der Unterschied zwischen dem günstigsten und ungünstigsten Produktionsfalle um so beträchtlicher wird, je größer der betreffende Bedarf überhaupt ist, und je ungleicher die zu dessen Befriedigung benutzten Produktionsmittel sind.

## § 97.

Das Verhältniß, in welchem die Preise schwanken, mit Abnahme des Angebots oder Zunahme der Nachfrage steigen und umgekehrt bei Zunahme des ersteren oder Abnahme der letzteren fallen, ist ein wesentlich verschiedenes je nach der unterschiedenen Leichtigkeit und Sicherheit, mit welcher sich Nachfrage und Angebot in Bezug auf ein bestimmtes Gut zufolge dessen Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit, Beschaffbarkeit und Verbrauchbarkeit ins Gleichgewicht zu setzen vermögen.

Die Nachfrage bleibt am beständigsten den unentbehrlichen und am beweglichsten den entbehrlichen Gütern gegenüber, während das Angebot am wenigsten leicht der Nachfrage rücksichtlich solcher Güter zu folgen vermag, welche überhaupt nur in einer beschränkten Menge zur Verfügung stehen oder doch nicht nach Belieben zu jeder Zeit und an jedem Ort zu beschaffen sind, oder deren Aufbewahrung oder Transport mit größeren Schwierigkeiten verknüpft ist.

Verhältnißmäßig am stärksten können daher die Preise derjenigen unentbehrlichen Güter steigen und fallen, bezüglich welcher einerseits die Nachfrage sich am wenigsten leicht mit abnehmendem oder zunehmendem Angebote ebenmäßig abmindert oder vermehrt, und andererseits das Angebot sich am wenigsten schnell und sicher bei dringender oder bei matter werdender Nachfrage entsprechend vergrößern oder verringern läßt. Unbedeutender sind die Preisschwankungen bei weniger unentbehrlichen oder allenfalls auch durch geeignete Ersatzmittel vertretbaren Gütern. Hier vermag die Nachfrage dem Angebot und das Angebot der Nachfrage schneller und gleichmäßiger sich anzupassen.

Die Nachfrage kann sich nie weiter ausdehnen, als die Zahlungsfähigkeit der Begehrer dies gestattet. Je höher der Preis einer Ware steht, um so weniger Menschen vermögen dieselbe zu bezahlen, und umgekehrt. Den Waren, welche für Viele zugänglich sind, z. B. einem kleinen Grundstücke, einem Staatsschuldsscheine von geringerem Betrage 2c., pflegt deshalb stets eine größere, den Preis steigernde Konkurrenz der Nachfragenden gegenüberzustehen, als dies

gegenüber besonders teureren oder an und für sich kostbaren Waren der Fall ist. Die Nachfrage nach unbedingt unentbehrlichen oder durch Gewöhnung unentbehrlich gewordenen Gütern vermindert sich jedoch, weil jeder zunächst lieber anderen und leichter zu missenden Gütern entsagt, nur mit abnehmender Zahlungsfähigkeit der Begehrenden. Hierdurch wird es endlich auch bedingt, daß dann, wenn die Preise unentbehrlicher Güter steigen, die Nachfrage nach entbehrlicheren Gütern sinkt und gegenteiligenfalls sich wieder hebt.

Das Angebot hingegen kann nie größer sein, als die gegebenen Produktionsverhältnisse dies gestatten. Dasselbe vermag am leichtesten der Nachfrage rücksichtlich solcher dauerhafter und unschwer versendbarer Güter zu folgen, deren Produktion in Bezug auf Zeit zc. möglichst wenig beschränkt ist, weder eine bestimmte längere und unabkürzbare Zeitdauer zur technischen Vollendung, noch die Mitwirkung nicht sicher zu regelnder Natureinflüsse oder seltener zu findender Geschicklichkeit erfordert, und welche demnach nicht nur ohnehin umlaufsfähiger, sondern zugleich beliebiger beschaffbar sind.

Während also das Angebot durch die Produktionsverhältnisse und die Nachfrage durch die Zahlungsfähigkeit der Käufer, bezw. durch deren Kauflust begrenzt wird, können jedenfalls die stärksten Preisschwankungen bei solchen Gütern eintreten, bei denen das Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot am leichtesten beträchtliche und andauernde Störungen erleidet.

Die Nachfrage nach Getreide z. B. vermindert sich bei abnehmendem Angebote an Brotrucht in Folge einer geringen Ernte nur in dem Grade, in welchem die Zahlungsfähigkeit der Bevölkerung den steigenden Getreidepreisen gegenüber unzulänglicher wird. Das Angebot an Getreide dagegen kann nach einer Fehlernte, insoweit es nicht durch Zufuhr aus anderen Gegenden zu heben ist, durch neuen oder vermehrten Anbau nur langsam und keineswegs um einen schon im voraus sicher zu überschenden Betrag entsprechend vergrößert werden. Die Getreidepreise steigen deshalb nach einer schlechten Ernte nicht bloß im Größenverhältnisse des Ernteaussfalls, sondern stärker, und zwar um so stärker, je geringer die alten Vorräte sind, je mehr von dem Ernteertrage selbst in den Händen der Produzenten zurückbleibt, je weniger leicht Getreidezufuhr möglich ist, je ungünstiger die Aussichten für die nächste Ernte sind, und je größer die Zahlungsfähigkeit des gesamten Volkes ist. Es ist sogar am günstigsten, wenn die Getreidepreise möglichst bald so hoch steigen, daß dadurch der Getreideverbrauch auf dasjenige Maß eingeschränkt wird, welches eingehalten werden muß, um überhaupt mit dem noch verfügbaren oder durch weitere Zufuhren verfügbar zu machenden Vorräte bis zur neuen Ernte durchzukommen. Nach einer reichen Ernte aber steigt die Nachfrage nach Getreide nicht ebenmäßig, während dennoch gleichzeitig der größte Teil der Getreideproduzenten zum Verkauf

genötigt ist. Die Getreidepreise fallen deshalb nach einer überreichen Ernte nicht bloß im Größenverhältnisse des Ernteüberschusses, sondern stärker, und zwar um so stärker, je weniger letzterer durch Getreideausfuhr, Verfütterung *z.* vermindert oder seitens seiner Besitzer bis zu einer für den Verkauf günstigeren Konjunktur aufgespart werden kann, je beträchtlicher zugleich die aus dem Vorjahre übriggebliebenen Vorräte sind, und je ergiebiger die nächste Ernte zu werden verspricht.

Die Nachfrage nach einem leicht entbehrlichen Genußmittel, *z.* B. nach Apfelsinen, vermindert sich sogleich bei Abnahme des Angebotes infolge der dann steigenden Preise durch Abnahme des nach zahlungsfähigen resp. kauf lustigen Konsumentenkreises. Sie erweitert sich eben so schnell, wenn die Apfelsinenpreise infolge starken und wegen Gefahr des Verderbens vielleicht dringlichen Angebotes fallen, da nunmehr ein größerer Kreis von Konsumenten in der Lage ist, die entsprechenden Opfer zu bringen. Obgleich also die Produktion der Apfelsinen weder sicherer noch schneller ist als die des Getreides, so können doch dauernd die Preise jener weder verhältnismäßig so hoch steigen, noch so stark fallen, als die Getreidepreise, weil der Verbrauch von Apfelsinen einerseits leicht zu entbehren und andererseits einer großen Steigerung fähig ist.

Im Vergleich mit den Getreidepreisen steigen und fallen ferner *z.* B. selbst die Preise der meisten Viehprodukte gewöhnlich schon weniger bedeutend, weil die Nachfrage nach letzteren sich beim Sinken des Marktpreises leichter erweitert und beim Steigen desselben sich eher einschränkt, während das betreffende Angebot sich immerhin, zumal nach erfolgtem Übergange zur Anwendung intensiverer Produktionsweisen, etwas sicherer und teilweise auch schneller vermehren sowie abmindern läßt, obgleich dasselbe ebenfalls von nicht willkürlich zu beherrschenden Umständen, von der jeweiligen Stärke der Viehbestände, dem Ausfalle des Futterertrages, der Jahreszeit *z.* abhängig ist.

Noch weniger schwanken die Holzpreise. Die Nachfrage nach den verschiedenen Holzsortimenten ist im ganzen ziemlich gleichmäßig und dennoch durch sparsamere Verwendung sowie durch Benutzung von Ersatzmitteln beschränkbar. Dieser Nachfrage gegenüber kann das ohnehin nicht vom jeweiligen Witterungsgange, sondern von langsamer wirkenden Verhältnissen abhängige Angebot an Hölzern, insofern noch hinlängliche Vorräte an schlagbaren Holzbeständen vorhanden sind, nötigenfalls durch stärkere oder schwächere Hieb- führung erheblich vermehrt und vermindert werden. Eine plötzliche Steigerung der Nachfrage nach Holz oder des Angebotes an solchem tritt dagegen gewöhnlich nur ausnahmsweise, immer nur mehr örtlich und vorübergehend ein, *z.* B. nach größeren Feuersbrünsten oder nach starkem Raupenraße, Windbrüche *z.*

Noch weniger stark schwanken endlich die Preise der Gewerbs-erzeugnisse, insbesondere derjenigen, welche zwar allgemein gesucht, aber auch nicht gerade in einem ganz bestimmten, mehr oder minder reichlich bemessenen Verbrauchsmaße unentbehrlich, überdies durch anderweite Fabrikate vertretbar und dabei jederzeit, je nach Bedarf, entweder in größerer oder geringerer und jedenfalls so lange in genügender Menge beschaffbar sind, als es nicht an dem dazu erforderlichen Rohstoffe zu fehlen anfängt. Bei solchen Waren können wenigstens Preisschwankungen, die nicht auf einer andauernden Veränderung der Produktionskosten beruhen, sondern durch zeitweise Zu- oder Abnahme der Nachfrage oder des Angebots herbeigeführt werden, immer nur schnell vorübergehende sein.

In allen Fällen, in denen das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage durch verhältnismäßiges Voraneilen oder Zurückbleiben entweder des ersteren oder der letzteren gestört erscheint, mäßigt sich übrigens stets, nur freilich bei den verschiedenen Gütern eben in durchaus ungleichem Maße, schneller oder langsamer das Steigen der Preise von selbst durch die infolge desselben eintretende Abnahme der Nachfrage, und das Sinken der Preise durch die dadurch begünstigte Zunahme der Nachfrage.

### § 98.

Gleichzeitig und auf einem und demselben Markte haben gleichartige Güter gleichen Preis.

Die Preise ungleichartiger Güter dagegen streben nach Gleichmäßigkeit im Verhältnis zu den gegenseitigen höchstens notwendigen Produktionskosten, während die Preise zwar verschiedenartiger aber für gleiche Gebrauchszwecke brauchbarer Güter sich zugleich nach dem verhältnismäßigen Gebrauchswerte abzustufen suchen.

Innerhalb eines und desselben Verkehrsgebietes gleichen sich schließlich auch die örtlichen Preisunterschiede mit zunehmender Ausbildung des Güterumlaufes immer mehr aus.

Diese Preisregeln ergeben sich unmittelbar aus dem Vorhergehenden.

Die Preisgleichheit gleichartiger Güter auf einem und demselben Markte wird bedingt durch die Rücksicht auf die anderweitigen Anschaffungskosten, wogegen die Preisverschiedenheit ebensolcher Güter auf verschiedenen Märkten darauf beruht, daß die

hinlängliche Versorgung letzterer ungleich großen Aufwand an höchstens notwendigen Produktionskosten erfordert.

Die Preisgleichmäßigkeit ungleichartiger Güter ist eine Folge des Mäherückens der Preise an jene notwendigen Produktionskosten. Ihrer Art und Güte nach verschiedene Güter müssen deshalb, falls ihre Produktionskosten gleich sind, bei völlig unbehinderter Konkurrenz auch gleichen Preis erlangen.

Durch die Abhängigkeit des Preises vom Gebrauchswerte und durch die seitens der Nachfrage überhaupt genommenen Rücksichten wird es endlich verursacht, daß die Preise solcher verschiedenartigen Güter, welche einander ganz oder teilweise zu ersetzen vermögen, sich nach dem verhältnismäßigen Gebrauchswerte für die gemeinschaftlichen Gebrauchszwecke abzustufen suchen, und daß demnach auch die Preisschwankungen jedes aushilfsweise benutzten Ersatzmittels von denjenigen des damit zu ersetzenden Gutes beeinflusst werden. So stufen sich z. B. die Preise von Brennholz- und Steinkohlen-Sortimenten, gleiche Stoffe enthaltenden Düngmitteln, für gleiche Nährzwecke geeigneten Futtermitteln zc., insoweit dies nicht durch noch mangelhafte Würdigung des wirklichen gegenseitigen Gebrauchswertsverhältnisses oder durch sonstige Umstände verhindert wird, nach dem verhältnismäßigen Gebrauchswerte zur Feuerung, Düngung, Fütterung zc. ab. Am genauesten kann dies bei Gütern, die als Nebenprodukt oder Abfall gewonnen werden, geschehen, z. B. bei Kleie und Ölkuchen zc., weil deren anteilige Produktionskosten am mindesten selbständig in Betracht kommen. Ferner können z. B. die Ölkuchenpreise dann am höchsten steigen, wenn wenig Kraftfutter geerntet worden, Heu zc. sehr teuer ist, und umgekehrtenfalls besonders tief sinken.

Die fortschreitende Ausgleichung der örtlichen Preisunterschiede endlich wird dadurch herbeigeführt, daß die einzelnen Märkte sich nicht nur um so beträchtlicher erweitern, sondern auch um so mehr wechselseitig beeinflussen, je leichter und unbehinderter der Güterumlauf geworden ist. Die lokalen Preise richten sich alsdann zunehmend mehr nach den innerhalb des gesamten Verkehrsgebietes behufs ausreichender Produktion einer bestimmten Ware notwendigen Produktionskosten, bleiben schließlich nur um den ungleichen Betrag der Transportkosten verschieden, und gleichen sich also um so vollständiger aus, je versandbarer die betreffende Ware an sich ist und je geringer deren Transportkosten werden. Dort, wo Eisenbahnen die Zu- und Abfuhr erleichtern, sind deshalb die Preise örtlich weit weniger unterschieden, als dort, wo gute Kommunikationsmittel fehlen. Die Preise von wollenen Zeugen zc. gleichen sich jedoch noch weit besser aus, als diejenigen der gewöhnlichen Nahrungsmittel, obgleich die ehemalige Preisverschiedenheit letzterer in kleinen und großen Städten, im Niederlande und Gebirge zc. ebenfalls sehr wesentlich abzunehmen pflegt.

## § 99.

Ausnahmen von diesen Preisregeln aber vermögen dann einzutreten, wenn keine wahrhaft freie Konkurrenz stattfindet, indem alle Umstände, welche das Wirksamwerden einer solchen ausschließen, das Zustandekommen von hoch über oder weit unter den notwendigen Produktionskosten stehenden Preisen, Monopol- und Notpreisen, Wucher- und Schleuderpreisen, möglich machen.

Das gleichmäßigere Zusammentreffen der Preise mit den notwendigen Produktionskosten und der Einzelpreise mit Marktpreisen ist um so weniger gesichert, je mehr bei beschränktem Angebote die Höhe des Preises hauptsächlich durch die Bedürftigkeit, Kauflust und Zahlungsfähigkeit der Käufer bestimmt, und je dringender bei den Bedarf überschreitendem Angebote oder überhaupt schwacher Nachfrage die Tauschbedürftigkeit der Verkäufer wird.

Hoch über den Produktionskosten stehende Preise können also namentlich bei solchen Gütern eintreten, deren Angebot natürlich beschränkt ist, z. B. in Bezug auf ungewöhnliche Leistungen, seltene Naturobjekte, nicht überall, sondern nur an einzelnen Örtlichkeiten hervorbringbare Bodenerzeugnisse, ebenso rücksichtlich der Produkte von gewerblichen Unternehmungen, welche wegen Größe oder besonderer Beschaffenheit der dazu erforderlichen Kapitalien zc. eine ebenmäßige Konkurrenz nicht finden, und ferner in den Fällen, wo der Produzent durch Privilegien, Erfindungspatente zc. künstlich geschützt oder selbst auch nur durch Gewohnheiten und Vorurteile ausnahmsweise begünstigt ist.

Die günstige Stellung des Monopolisten drängt ihn zu möglichster Erweiterung seiner Produktion, und zwar durch Kosten ersparenden Großbetrieb. Die Vermehrung der Absatz suchenden Waren drückt die Preise herab, da nunmehr weniger zahlungsfähige Käufer herangezogen werden müssen, um den Absatz zu sichern. Es fragt sich also in jedem einzelnen Fall, ob ein größerer Gewinn zu erwarten ist bei Absatz einer minder großen Warenmenge zu höherem Preise infolge größerer Produktionskosten, oder bei Absatz einer größeren Warenmenge zu niedrigerem Preise unter geringeren Produktionskosten.

Weit unter den Produktionskosten stehende Preise können dagegen insbesondere dann eintreten, wenn der Produzent seine Produktion selbst unter für dieselbe äußerst ungünstigen Verhältnissen fortsetzen muß, um z. B. nur wenigstens die unentbehrlichsten Unterhaltsmittel zu erwerben und seine Arbeitskraft nothdürftig zu verwerten, um die Nutzungen der einmal gemachten Kapitalauslagen

nicht ganz zu verlieren, oder um sein Unternehmen bis zum Eintritt einer günstigeren Konjunktur hinzustricken, sowie ferner dann, wenn sein augenblickliches Tauschbedürfnis ungleich stärker als dasjenige der etwaigen Abnehmer seiner Ware ist.

Zu Schleuderpreisen geben, abgesehen von betrügerischen Manipulationen und unlauterem Wettbewerb, besonders häufig Waren Anlaß, die leicht verderben, schwierig aufzubewahren und kostspielig zu transportieren sind.

Schleuderpreise und Monopolpreise können um so leichter sich bilden, je mehr bei der Produktion der betreffenden Güter der Naturfaktor überwiegt, je schwieriger es also ist, das Angebot nach Belieben zu vermehren oder zu vermindern.

Die sogenannten Wucherpreise sind zwar ebenfalls Preise, welche zu Gunsten des einen und zum Nachteil des anderen Tauschenden von den notwendigen Produktionskosten und dem gewöhnlichen Marktpreise außerordentlich abweichen, unterscheiden sich jedoch von den Seltenheitspreisen, den Monopol- und Notpreisen dadurch, daß sie entstehen auf Grund einer absichtlich oder gar durch Betrug herbeigeführten oder gesteigerten Notlage der Konsumenten, oder daß ein faktisches, wenn auch nicht rechtliches Monopol benutzt wird zur Ausbeutung von Not und Unwirtschaftlichkeit.

### Nachhaltige Preisveränderungen.

#### § 100.

Nachhaltige Preisveränderungen endlich erfolgen mit den Fortschritten der wirtschaftlichen Kultur insofern, als sich damit im allgemeinen die Preise der Güter erhöhen, bei deren Produktion überwiegend natürliche Produktionsmittel, die in beschränktem Maße vorhanden sind, mitwirken, und dagegen die Preise derjenigen Güter erniedrigen, bei deren Produktion vorwiegend Arbeit und Kapital in Anspruch genommen werden.

Auf dem Gange dieser Preisveränderungen beruht es zugleich, daß ungleich weit vorgeschrittene Volkswirtschaften sich im gegenseitigen Tauschverkehr besonders vorteilhaft zu ergänzen vermögen.

Die Preise solcher Güter, bei deren Hervorbringung die Natur mittels in beschränktem Maße vorhandener Produktionsmittel, mittels tauschwertfähiger Naturgaben und daran haftender Naturkräfte,

überwiegend mitwirkt, steigen mit den einen größeren Bedarf und zunehmende Zahlungsfähigkeit bedingenden Kulturfortschritten deshalb, weil die Produktion dieser Güter durch die Ausdehnung, in welcher sich jene nicht willkürlich zu vermehrenden natürlichen Produktionsmittel darbieten, beschränkt ist und günstigstenfalls nicht über eine gewisse Grenze hinaus ohne gleichzeitige Steigerung der Produktionskosten erhöht werden kann. Verhältnismäßig am stärksten können dabei die Preise der Güter steigen, welche, wie z. B. Wild, Fische, Holz, Produkte der Nutzviehhaltung zc., während früherer Zeit in ausreichender Menge durch bloße Okkupationsarbeit zu gewinnen und vermöge Benutzung okkupatorisch gewonnener Stoffe leicht zu beschaffen sind, späterhin aber behufs vollständiger Deckung des gestiegenen Bedarfs mit zunehmendem Aufwande produziert werden müssen oder, falls dies unthunlich wäre, fortwährend seltener werden. Die durch zunehmende Nachfrage herbeigeführte Preissteigerung ist übrigens bei Rohstoffen, die sich als eine mehr oder weniger freiwillige Naturgabe darbieten, zunächst lediglich durch deren Gebrauchswert sowie durch die Zahlungsfähigkeit der Begehrenden begrenzt. Dieselbe setzt sich, insofern sich das Angebot durch Übergang zu vollständigerer Produktion vermehren läßt, bis dahin fort, wo letztere nun regelmäßiger in Ausnahme kommt, und bleibt alsdann in ihrem weiteren Verlaufe von dem Maße abhängig, in welchem sich die notwendigen Produktionskosten erhöhen. Sie tritt jedoch jedenfalls am zeitigsten bei den versendbarsten, und am langsamsten bei den minder versendbaren Teilen der betreffenden Gegenstände ein, weshalb sich z. B. Häute, Bliese zc. ungleich eher als Fleisch und Milch im Preise heben. Weniger stark steigen dagegen die Preise der Rohprodukte, welche, wie z. B. Getreide, immer nur durch eigentliche Produktion zu erlangen sind. Diese Produkte werden selbst dann, wenn die dazu erforderlichen natürlichen Produktionsmittel noch so überreichlich vorhanden sind, niemals dauernd, sondern höchstens zeitweise in überflüssiger Menge gewonnen, während von da an, wo der Bedarf nur durch intensivere Produktion zu beschaffen ist, die hierfür benötigten Arbeiten und Kapitalien zugleich um so viel verfügbarer und außerdem auch leistungsfähiger geworden zu sein pflegen. Am wenigsten endlich verändern sich mit fortschreitender Kultur die Preise derjenigen Rohstoffe, welche, wie z. B. Mineralien, stets nur durch Okkupationsarbeit abgewonnen werden können und fortdauernd noch reichlich genug vorhanden sind. Müssen zur Deckung des Bedarfs an solchen Stoffen selbst in vorgeschrittenerer Zeit, obgleich in dieser die glückliche Auffindung nutzbarer Naturvorräte weit weniger als früher von bloßen Zufälligkeiten abhängt, minder ausgiebige und schwieriger zu benutzende Fundorte ausgebeutet werden, so wird dies in der Regel wieder dadurch ausgeglichen, daß die Gewinnung alsdann in technisch vervollkommneter Weise

mittels nun ebenfalls ungleich wirksamerer Arbeit und wirksameren Kapitals zu geschehen vermag.

Die Preise der Güter, bei deren Produktion Arbeit und Kapital überwiegend in Anspruch genommen werden, erniedrigen sich mit den Fortschritten der wirtschaftlichen Kultur deshalb, weil mit diesen jene beiden Produktionsmittel sich nachhaltig vermehren und steigern, also nicht nur reichlicher verfügbar, sondern auch wirksamer, und überdies beschränkt vorhandenen natürlichen Produktionsmitteln gegenüber verhältnismäßig wohlfeiler werden. Am größten aber kann die Preiserniedrigung bei denjenigen Gewerbserzeugnissen sein, bei denen der Rohstoff nur einen geringen Teil der Produktionskosten ausmacht und letztere sich durch Produktion im großen, durch Arbeitsteilung oder Anwendung von Maschinen zc., bedeutend abmindern lassen. Feine und in großen Massen verbrauchte Fabrikate ermäßigen demnach ihren Preis mehr, als z. B. grobe oder ausschließlich im kleinen und nicht gleichmäßig fortgesetzt zu produzierende Waren ähnlicher Art. Ferner vermindern sich, indem bei Vermittlung des Verkehrs gleichfalls vorwiegend mit Hilfe von Arbeit und Kapital produziert wird, die Handels- und Transportkosten bedeutend, und damit zumal die Preise der aus weiter Entfernung beziehbaren, in früherer Zeit hauptsächlich durch die Kostspieligkeit ihres Bezugs verteuerten Waren, z. B. der Kolonialwaren und anderer Einfuhrartikel. Ähnliche Beziehungen bedingen es schließlich auch, daß die persönlichen Dienstleistungen verhältnismäßig billiger werden, insofern dieselben nicht etwa in selten zu findenden Leistungen bestehen, welche nur vermöge ungewöhnlich großer Begabung beschaffbar und keineswegs beliebig vermehrbar sind; oder insofern sie mit gewissen Beeinträchtigungen der persönlichen Freiheit zc. verbunden sind, die bei zunehmender Fülle von Arbeitsgelegenheit um so drückender empfunden werden.

Im ganzen sind sonach während der niederen Kulturstufen die Rohstoffe und während der höheren Kulturstufen die Fabrikate, die Verkehrsvermittlungen und die persönlichen Dienstleistungen verhältnismäßig billiger. Wenig vorgeschrittene Völker tauschen deshalb namentlich leicht versendbare Fabrikate und weither zuzuführende fremdländische Rohprodukte am besten von erheblich weiter vorgeschrittenen Völkern ein (falls nicht günstige natürliche Bedingungen die Entwicklung eigener Industrien bezw. die Erzeugung der betreffenden Rohprodukte im eigenen Lande nahe legen), wogegen letztere umgekehrt ihren Bedarf an Rohstoffen am vorteilhaftesten durch Bezug von ersteren zu ergänzen vermögen.

### § 101.

Gleichzeitig werden aber auch die Preise überhaupt regelmäßiger und die zeitweiligen Preisschwankungen geringer.

Diese Änderung tritt mit den Fortschritten der wirtschaftlichen Kultur deshalb ein, weil mit letzteren das Vertauschen allgemein üblicher, jedermann tauschbedürftiger und tauschgeübter, die Umlaufsfähigkeit der Güter größer, die Kommunikation schneller, die Konkurrenz stärker und freier, und der Umsatz der Waren immer mehr durch besondere Geschäftsleute vermittelt wird, welche durch Aufkaufen bei niedrigen Preisen dieselben erhöhen, durch Verkaufen bei höheren Preisen dieselben erniedrigen, und bei genauer Kenntnis des Marktes das jedesmalige Verhältnis von Angebot und Nachfrage oder von Vorrat und Bedarf am sichersten beurteilen können. Ferner kommt hinzu, daß nach weiter gedieherer Ausbildung des Tauschverkehrs auf Irrtum oder Täuschung beruhende Preisstellungen, ebenso Spekulationen auf künstliches Hinaustreiben und Herabdrücken der Preise, z. B. Einwirken auf Steigen derselben durch Aufhäufen und Zurückhalten von Warenvorräten oder durch Erschwindeln von Nachfrage u. c., von selbst zunehmend weniger möglich, feste Preise dagegen anstatt langwierigen Vorschlagens und Abhandelns ohnehin nach und nach üblicher werden.

#### Stetigkeit der Preise.

##### § 102.

Die somit schließlich eintretende größere Regelmäßigkeit und Stetigkeit der Preise wirkt nun selbst wieder vielfach förderlich zurück, indem in wirtschaftlicher Beziehung offenbar derjenige Stand der Preise am günstigsten ist, bei welchem dieselben den notwendigen Produktionskosten am nächsten rücken, also möglichst gleichmäßig mit den natürlichen Normalpreisen zusammentreffen, und dabei keinen sehr starken Schwankungen und plötzlichen Veränderungen unterliegen.

Beständiger Preiswechsel ist zwar an sich unvermeidlich und sogar zur Sicherung der Bedürfnisbefriedigung notwendig, vermag aber auch um so störender zu wirken, je unregelmäßiger und bedeutender die zeitweiligen Preisschwankungen sind, je häufiger dieselben in entgegengesetzter Richtung wechseln, oder je plötzlicher und unvermittelter die durch sie bedingten Preisveränderungen erfolgen.

Bei jedem nicht durch eine wirkliche Veränderung der notwendigen Produktionskosten herbeigeführten Steigen und Sinken der Preise gewinnt nur der Eine das, was der Andere verliert. Steht der Preis weit über den Produktionskosten, so gewinnen die Verkäufer auf Kosten der Käufer. Steht der Preis unter den Produktionskosten, so gewinnen die Käufer auf Kosten der Verkäufer. Im

ersteren Falle vermindert sich verhältnismäßig die Kaufkraft der Käufer, im letzteren Falle diejenige der Verkäufer und damit, da jeder Mensch in der Regel Käufer vieler und Verkäufer gewisser Güter zugleich ist, mehr oder weniger die Nachfrage nicht bloß nach dem einen Gute, welches seinen Preis änderte, sondern nach mehreren Gütern.

Starke Preisschwankungen und plötzliche Preisveränderungen aber stören jedesmal das bisherige gegenseitige Verhältnis der Preise in empfindlicher Weise, veranlassen ebensolche Schwankungen und Veränderungen in den Produktionskosten derjenigen Güter, bei deren Hervorbringung das Gut gebraucht wird, dessen Preis unbeständig schwankt oder sich wesentlich geändert hat, erschüttern dadurch, falls das Gut, von welchem die Änderung ausgeht, etwa ein unentbehrliches Lebensbedürfnis ist, die gesamte Preisordnung, und machen endlich auch die Produktion, welche stets von bestimmten Voraussetzungen in Bezug auf den Preis ihres Produkts ausgehen muß, wirtschaftlich unsicher.

### § 103.

Das Zustandekommen eines wirtschaftlich günstigen Preisstandes läßt sich nicht willkürlich herbeiführen, sondern nur durch Hinwirkung auf Abminderung derjenigen Hindernisse begünstigen, welche dem Wirksamwerden der freien Konkurrenz innerhalb der durch den Schutz berechtigter Interessen gebotenen Schranken etwa noch entgegenstehen.

Insbesondere kann durch obrigkeitlich festgestellte Taxen keine Regelung der Preise an sich erreicht, sondern höchstens ein Ausdruck für den jeweiligen natürlichen Normalpreis dargeboten und bezüglich künstliche Aufrechthaltung stetigerer Preise beabsichtigt werden. Preistaxen sind auch im allgemeinen schon deshalb zweckwidrig, weil es kaum möglich ist, dieselben überhaupt und zumal mit Rücksicht auf die verschiedenen Güte einer Ware ganz gleichmäßig zutreffend aufzustellen. Sie erscheinen demnach lediglich ausnahmsweise für solche Tauschfälle als gerechtfertigt, in denen einerseits aus irgend einem nicht zu beseitigenden Grunde durchaus keine völlig freie Konkurrenz stattfindet, aber andererseits doch das Bedürfnis nach fixen Preisen besonders groß ist.

Eine Regelung der Preise selbst ist deshalb unthunlich, weil niemand deren Bestimmgründe zu regeln vermag. Taxen können

daher stets nur den Preis nach Maßgabe der natürlichen Verhältnisse festzustellen suchen und denselben allenfalls dadurch stetig erhalten, daß sie dessen bloß durch augenblickliche Störung des Gleichgewichts zwischen Nachfrage und Angebot bedingte Schwankungen künstlich ausschließen, oder sogar vorübergehende Änderungen der notwendigen Produktionskosten durch fortdauernde Aufrechterhaltung eines die zeitweisen Verluste der Produzenten zu günstiger Zeit wieder hinlänglich ausgleichenden Preissatzes ebenfalls künstlich übertragbarer machen.

Die ganz zutreffende Aufstellung der Taxen aber ist deshalb so äußerst schwierig, weil sich die jedesmal höchstens notwendigen Produktionskosten keineswegs überall zuverlässig ermitteln und somit sicher bemessen lassen. Sedenfalls sind hierbei, jenachdem letztere annähernd richtig geschätzt, überschätzt oder unterschätzt werden, nur drei Fälle möglich. Entweder trifft die Taxe mit jenen maßgebenden Kosten zusammen und bestimmt alsdann eben etwas, was bei völlig unbehinderter und hinlänglich starker Konkurrenz auch ohne sie erreicht werden würde, oder sie ist zu hoch und wirkt demnach verteuernd, oder sie ist zu niedrig und beeinträchtigt nun umgekehrt die Produzenten, beziehentlich auch die Qualität der Produktion. Außerdem kommt hinzu, daß die meisten Taxen, z. B. Brot- und Fleischtaxen etc., seitens der Verkäufer durch ausschließliches Feilbieten geringer Ware, je nach der äußerlichen Erkennbarkeit der bei dieser möglichen Güteunterschiede, mehr oder weniger leicht zu umgehen sind und wenigstens die feinere Abstufung der Preise nach der verschiedenen Warengüte verhindern.

Nur in abgeschlossenen, kleinen Wirtschaftsgebieten, bei durchschnittlicher Konstanz von Angebot und Nachfrage, erscheinen Preistaxen einigermaßen durchführbar, und auch hier nur bei gleichzeitiger gesetzlicher Normierung besonders von Arbeitslohn und Zins (Mittelalter). Je mehr jedoch auf höherer Kulturstufe der Verkehr sich ausdehnt und die freie Konkurrenz sich ausbildet, desto mehr wird die obrigkeitliche Feststellung taxierter Preise entbehrlich. Sie bleibt schließlich nur noch für die selteneren Fälle notwendig, in denen die Konkurrenz unter den Ausbietenden durch Privilegien etc. thatsächlich ausgeschlossen ist oder im gemeinwirtschaftlichen Interesse nicht unbeschränkt gelassen werden kann. Während früher Preisbeschränkungen durch Taxen namentlich in durch Missernten verursachten Teuerungszeiten zur Verhinderung ferneren Steigens der „freien“ Preise und nachher überhaupt zur Bekämpfung unvermeidlicher Monopol- und Notpreise, sowie zur Verhütung beginnender Preisveränderungen versucht wurden, pflegen in neuerer Zeit Taxpreise, z. B. in Gebührentaxen für Amtshandlungen, in Post-, Fiaker- und Packträgertaxen, in Tarifen für Eisenbahnen, Fahrstellen etc., nur noch behufs Erleichterung des allgemeinen Verkehrs und zum Ersatz für sich nicht von selbst bildende feste Preise festgestellt zu werden.