



UNIVERSITÄTS-
BIBLIOTHEK
PADERBORN

Katechismus der Volkswirtschaftslehre

Schober, Hugo Emil

Leipzig, 1896

Bestimmungsgründe des Preises

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

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 Aufwendungen 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 allenfalls 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.