



UNIVERSITÄTS-
BIBLIOTHEK
PADERBORN

Katechismus der Volkswirtschaftslehre

Schober, Hugo Emil

Leipzig, 1896

Nachhaltige Preisveränderungen

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

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