

## Drittes Buch.

# T a u s c h .

### Capitel I.

#### Vom Werthe.

§. 1. Der Gegenstand, mit dem wir uns jetzt beschäftigen wollen, nimmt in der Volkswirtschaft eine so wichtige und hervorragende Stelle ein, daß nach der Auffassung mehrerer Denker seine Grenzen mit denen unserer Wissenschaft selbst zusammenfallen. Ein ausgezeichnete Schriftsteller hat als Namen für die Volkswirtschaft „Catallactik“ vorgeschlagen, d. h. die Wissenschaft des Tausches. Andere haben sie die „Wissenschaft der Werthe“ benannt. Wenn diese Benennungen mir logisch richtig erschienen wären, so hätte ich die Erörterung der Elementargesetze des Werthes an den Anfang unserer Untersuchung stellen müssen, statt sie bis zum dritten Abschnitte aufzuschieben. Schon die Möglichkeit einer so langen Aussetzung ist für sich allein ein Beweis, daß jene Ansicht von dem Wesen der Volkswirtschaft zu beschränkt ist. Es ist richtig, daß wir in den vorangehenden Abschnitten nicht ganz der Nothwendigkeit uns haben entziehen können, einen kleinen Theil der Theorie des Werthes vorwegzunehmen, namentlich in Bezug auf den Werth der Arbeit und des Bodens. Nichtsdestoweniger ist es einleuchtend, daß von den beiden großen Gebieten der Volkswirtschaft — der Production und der Vertheilung des Vermögens — es die letztere allein ist, mit der die Erwägung des Werthes zu thun hat, und zwar nur in so weit als Concurrrenz, nicht Gewohnheit oder Herkommen, die Vertheilung regelt. Die Bedingungen und Gesetze der Production

würden ganz dieselben bleiben, welche sie jetzt sind, wenn die Einrichtungen der Gesellschaft nicht vom Tausche abhingen oder diesen nicht zuließen. Selbst bei dem gegenwärtigen System der Erwerbthätigkeit, bei dem die Beschäftigungen bis in's einzelne getheilt sind und alle bei der Production Betheiligte hinsichtlich ihrer Vergütung vom Preise eines besonderen Artikels abhängen, ist der Tausch nicht das Fundamentalgesetz der Vertheilung des Ertrages, eben so wenig wie Wege und Fuhrwerk wesentliche Gesetze der Bewegung sind, sondern lediglich einen Theil der Maschinerie zu diesem Behufe bilden. Diese Begriffe zu verwirren, scheint mir nicht allein ein logisches, sondern auch praktisches Versehen. Es trifft hier ein in der Volkswirthschaft nur zu gewöhnlicher Irrthum zu, nämlich nicht zu unterscheiden zwischen den Nothwendigkeiten, welche aus Naturgesetzen entspringen, und denjenigen, welche durch sociale Anordnungen hervorgerufen sind. Dieser Irrthum bringt, wie mir scheint, zu allen Zeiten zwei sich entgegenstehende Nachteile hervor: einerseits hat er zur Folge, daß Volkswirthe nur für gewisse Zeiten geltende Wahrheiten ihrer Wissenschaft als beständige und universelle Gesetze aufstellen; andererseits verleitet er viele Leute die beständigen Gesetze der Production (wie z. B. diejenigen, worauf sich die Nothwendigkeit begründet, die Bevölkerungszunahme zu beschränken) für vorübergehende Erscheinungen anzusehen, welche aus der dermaligen Einrichtung der Gesellschaft hervorgehen und von denen, die ein neues System der gesellschaftlichen Ordnung bilden wollen, beliebig bei Seite geschoben werden könnten.

Bei einem Gesellschaftszustande indessen, wo das System der Erwerbthätigkeit gänzlich auf Kaufen und Verkaufen beruht und in welchem jedes Individuum größtentheils nicht von Dingen lebt, an deren Production es selbst theilgenommen, sondern von Dingen, die es durch einen zwiefachen Tausch erhalten hat, nämlich nachdem auf ein Verkaufen ein Kaufen folgte, ist die Frage vom Werthefundamental. Fast jede Ansicht in Bezug auf die commerciellen Interessen einer so constituirten Gesellschaft schließt irgend eine Theorie des Werthes in sich; der geringste Irrthum in dieser Beziehung verbreitet den entsprechenden Irrthum über alle unsere anderen Schlußfolgerungen, so wie eine unbestimmte und verwirrte Auffassung der Werththeorie auch überall sonst Verwirrung und Ungewißheit hervorruft. Glücklicherweise ist in den Gesetzen des Werthes weder dem Verfasser noch einem künftigen Schriftsteller etwas übrig gelassen, was noch aufzuklären wäre. Die Theorie dieses Gegenstandes ist abgeschlossen; die einzige zu überwindende Schwierigkeit besteht darin, dieselbe so darzustellen, daß man durch Anticipation die hauptsächlichsten Verwickelungen, welche bei ihrer Anwendung vorkommen,

löst. Um dies zu thun, ist eine gewisse Ausführlichkeit so wie ein beträchtlicher Anspruch auf die Geduld des Lesers unvermeidlich. Wenn diesem aber solche Untersuchungen bisher fremd waren, so wird er reichlich belohnt werden durch die Leichtigkeit und Raschheit womit ein völliges Verständniß dieses Gegenstandes ihn in den Stand setzen wird die meisten noch übrigen Fragen der Volkswirthschaft zu ergründen.

§. 2. Wir müssen mit der Feststellung unserer Ausdrucksweise beginnen. Adam Smith hat in einer oft angeführten Stelle auf die am meisten bemerkbare Zweideutigkeit des Wortes „Werth“ hingewiesen, das, in dem einen Sinne gebraucht, Nützlichkeit, in einem anderen, die Befähigung zu kaufen bedeute — nach seiner eigenen Bezeichnung: Gebrauchswerth und Tauschwerth. Bei Erläuterung dieser zweifachen Bedeutung ist Adam Smith jedoch, wie Herr De Quincey bemerkt hat, selbst in eine andere Zweideutigkeit hineingerathen. Dinge, welche den größten Gebrauchswerth haben (sagt er), haben oft geringen oder gar keinen Tauschwerth. Dies ist richtig, denn was man ohne Arbeit oder ohne Opfer erhalten kann, das wird, wie nützlich und nöthig es auch sein mag, keinen Preis bedingen. Er setzt aber ferner hinzu, daß Dinge, die den größten Tauschwerth haben, z. B. ein Diamant, für den Gebrauch geringen oder gar keinen Werth haben können. Hier wird der Ausdruck „Gebrauch“ nicht in dem Sinne angewendet, in dem die Volkswirthschaft mit ihm zu thun hat, sondern in dem anderen Sinne, wornach der Gebrauch dem Vergnügen entgegengestellt wird. Die Volkswirthschaft hat nichts zu schaffen mit der vergleichenden Schätzung der verschiedenen Arten des Gebrauchs oder des verschiedenen Nutzens nach dem Urtheil eines Philosophen oder eines Sittenlehrers. Unter dem Nutzen einer Sache versteht man in der Volkswirthschaft ihre Fähigkeit, ein Verlangen zu befriedigen oder einem Zwecke zu dienen. Diamanten haben diese Fähigkeit in hohem Grade; wosern sie dieselbe nicht hätten, würden sie gar keinen Preis aufweisen. Gebrauchswerth — wie Hr. De Quincey ihn nennt, der teleologische Werth — ist die äußerste Grenze des Tauschwerthes. Der Tauschwerth einer Sache kann hinter dem Gebrauchswerth so weit zurückbleiben, wie man nur will; daß er aber über den Gebrauchswerth hinausgehen könnte, ist ein innerer Widerspruch; es würde nämlich dabei vorauszusetzen sein, daß Leute, um in den Besitz einer Sache zu kommen, mehr noch dafür sollten geben wollen als den höchsten Werth, den sie selbst derselben als einem Mittel zur Befriedigung ihrer Neigungen beilegen.

Wenn der Ausdruck „Werth“ ohne Zusatz gebraucht wird, so versteht man darunter in der Volkswirthschaft stets den „Tauschwerth“.

„Tauschwerth“ muß aber von „Preis“ unterschieden werden. Die Ausdrücke Werth und Preis wurden von den älteren National-öconomen synonym gebraucht und sind selbst von Ricardo noch nicht durchweg geschieden gehalten. Die sorgfältigsten neueren Schriftsteller haben aber, um die verschwenderische Benutzung zweier guter wissenschaftlicher Ausdrücke für einen und denselben Begriff zu vermeiden, das Wort „Preis“ angewendet, um den Werth einer Sache in Rücksicht auf Geld auszudrücken — die Summe Geldes, gegen welche dieselbe ausgetauscht werden kann. Unter dem Preise einer Sache werden wir also von nun an ihren Geldwerth verstehen; unter Werth oder Tauschwerth einer Sache ihre allgemeine Befähigung zu kaufen — die Verfügung, welche ihr Besitz über kaufbare Waaren überhaupt verleiht.

§. 3. Hier zeigt sich aber ein neues Bedürfniß nach einer Erläuterung. Was versteht man unter der Verfügung über Waaren überhaupt? Die nämliche Sache läßt sich gegen eine große Menge gewisser Waaren und gegen nur eine geringe Quantität anderer Waaren austauschen. Ein Anzug läßt sich gegen eine bedeutende Menge Brot austauschen und gegen eine kleine Quantität edler Steine. Der Werth einer Sache kann im Tausch gegen gewisse Waaren steigen, gegen andere fallen. Für einen Rock tauscht man in diesem Jahr weniger Brot ein als im vorigen Jahre, weil die Ernte schlecht ausgefallen ist, aber mehr Glas oder Eisen, wenn diesen Artikeln eine Steuer abgenommen ist oder bei ihrer Fabrication eine Verbesserung stattgefunden hat. Ist nun unter solchen Umständen der Werth des Rocks gefallen oder gestiegen? Es ist unmöglich, dies zu bestimmen; alles, was man sagen kann, ist, daß er im Verhältniß zu der einen Sache gefallen, im Verhältniß zur andern gestiegen ist. Es gibt aber einen andern Fall, wo niemand irgend Anstand nehmen würde zu sagen, welche Art Veränderung in dem Werthe des Rocks stattgefunden hat, nämlich wenn die Ursache, woraus die Störung der Tauschwerthe entstanden, irgendwie direct auf den Rock selbst eingewirkt hat, nicht aber auf das Brot oder das Glas. Man nehme z. B. an, daß hinsichtlich der Maschinen eine Erfindung gemacht worden, wodurch Tuch für die Hälfte der früheren Kosten hergestellt werden könnte. Dies würde die Wirkung haben, den Werth eines Rockes niedriger zu stellen, und wenn es durch solche Ursache geschieht, würde die Werthverminderung nicht allein in Beziehung auf Brot oder Glas sich zeigen, sondern auf alle zu kaufenden Sachen, ausgenommen solche, welche grade zu derselben Zeit von einer ähnlichen herabdrückenden Ursache betroffen werden. Wir würden daher sagen, daß ein Fallen stattgefunden hat in dem Tauschwerth oder der allgemeinen Kauf-

befähigung eines Noths. Der Begriff des allgemeinen Tauschwerthes begründet sich auf die Thatsache, daß es wirklich Ursachen gibt, welche die Tendenz haben, den Werth einer Sache im Austausch gegen Dinge im allgemeinen zu verändern, d. h. gegen alle Dinge, welche nicht selbst von Ursachen einer ähnlichen Tendenz berührt werden.

Wenn man den Tauschwerth wissenschaftlich betrachtet, ist es rathsam, von allen anderen Ursachen abzusehen, außer denen, die in der fraglichen Waare selbst ihren Ursprung haben. Die Ursachen, welche sich von denjenigen Artikeln herschreiben, mit denen wir den Vergleich anstellen, afficiren den Werth der Waare in Beziehung auf diese Artikel; aber die Ursachen, die in der Waare selbst ihren Ursprung haben, afficiren ihren Werth in Beziehung auf alle Artikel. Um unsere Aufmerksamkeit desto vollständiger auf diese letzteren zu beschränken, erscheint es angemessen, anzunehmen, daß alle Waaren, außer der einen in Rede stehenden, unverändert in ihrem relativen Werthe verbleiben. Wenn wir die Ursachen in Betracht ziehen, welche den Werth des Getreides gehoben oder herabgedrückt haben, setzen wir voraus, daß Wollenwaaren, Seidenwaaren, Kurzwaaren, Zucker, Bauholz u. s. w. beständig in dem Verhältnisse bleiben, wie sie unter sich eines gegen das andere sich austauschen lassen, während sie ihre Befähigung zum Kauf von Getreide verändern. Bei solcher Annahme kann einer dieser Artikel als ein Vertreter aller übrigen genommen werden; denn wie auch immer der Werth des Getreides im Verhältniß zu einer Waare sich ändert, auf gleiche Weise und in dem nämlichen Grade ändert er sich auch in Bezug auf jeden anderen Artikel, und es ist weiter nichts nöthig in Betracht zu ziehen, als die aufsteigende oder hinabgehende Bewegung im Werthe nur an Einer Sache abzumessen. Der Geldwerth oder der Preis eines Artikels wird also eben so gut wie es sonst nur geschehen könnte, den allgemeinen Tauschwerth oder die Kaufbefähigung desselben darstellen. Der Geldwerth wird von uns häufig in dieser repräsentativen Bedeutung gebraucht werden, unter der Voraussetzung, daß das Geld selbst in seiner allgemeinen Kaufbefähigung sich nicht ändere, daß aber die Preise aller anderen Artikel, außer demjenigen, den wir gerade in Betracht ziehen, unverändert bleiben.

§ 4. Der Unterschied zwischen Preis und Werth, wie wir denselben eben definirt haben, ist so klar, daß er kaum einer Erläuterung zu bedürfen scheint. In der Volkswirtschaft entstehen aber die größten Irrthümer daraus, daß man oft die handgreiflichsten Wahrheiten übersieht. Wie einfach der Unterschied ist, so ergeben sich aus ihm Schlußfolgerungen, mit denen sich frühzeitig ganz

vertraut zu machen, den mit unserem Gegenstande noch unbekanntem Lesern anzurathen sein möchte. Folgendes ist hierbei ein Hauptpunkt. Es kommt mitunter ein allgemeines Steigen der Preise vor, indem der Geldpreis aller Waaren in die Höhe geht. Ein allgemeines Steigen der Werthe kann nicht eintreten; dies würde ein innerer Widerspruch sein. Der Artikel A kann im Werthe nur steigen, wenn man ihn gegen eine größere Menge der Artikel B oder C austauscht, in welchem Falle diese natürlich sich gegen eine kleinere Quantität von A austauschen lassen. Alle Artikel können nicht im Verhältnisse steigen. Wenn die eine Hälfte der am Markte befindlichen Waaren im Tauschwerthe steigt, so schließt dieser Ausdruck von selbst ein Fallen der anderen Hälfte in sich. Dinge, die gegen einander ausgetauscht werden, können eben so wenig alle fallen oder alle steigen, als von zwölf Schnellläufern jeder den übrigen vorbeilaufen, oder von hundert Bäumen jeder die anderen überragen kann. So einfach diese Wahrheit ist, so werden wir doch gleich sehen, daß dieselbe bei einigen der am meisten in Ansehen stehenden Lehren, sowohl der Theoretiker als auch der sogenannten praktischen Männer, aus den Augen verloren wird. Als den ersten Beleg möchten wir die große Wichtigkeit anführen, welche in der Vorstellung der meisten Leute sich an allgemeines Steigen und Fallen der Preise anknüpft. Weil, wenn der Preis des einen oder anderen Artikels steigt, dieser Umstand gewöhnlich ein Steigen seines Werthes anzeigt, so haben, wenn alle Preise in die Höhe gehen, die Leute ein dunkles Gefühl, als ob alle Artikel gleichzeitig im Werthe gestiegen und alle Besitzer reich geworden wären. Daß die Geldpreise aller Artikel steigen oder fallen, vorausgesetzt, daß dies durchweg gleichmäßig geschieht, ist an sich und abgesehen von bestehenden Contracten von keiner Wichtigkeit. Es afficirt niemands Arbeitslohn, Capitalgewinn oder Bodenrente. Jedermann erhält mehr Geld in dem einen Falle und weniger in dem anderen; aber von allem, was für Geld gekauft wird, erhält er weder mehr noch weniger als vorher. Es findet kein anderer Unterschied statt als der Gebrauch von mehr oder weniger Zahlmarken, um damit zu rechnen. Das einzige, was in solchem Falle wirklich seinen Werth ändert, ist das Geld, und die einzigen Personen, welche dabei entweder gewinnen oder verlieren, sind die Besitzer von Geld oder diejenigen, welche fest bestimmte Summen Geld zu empfangen oder auszugeben haben. Auf der einen Seite macht es einen Unterschied aus für die zu Jahresrenten Berechtigten und für die Gläubiger, und in entgegengesetzter Weise für die zur Zahlung von Jahresrenten Verpflichteten und die Schuldner; kurz, es gibt eine Umwälzung für alle festen Geldcontracte, und dies ist ein Uebel-

stand, er mag nun zu Gunsten des Schuldners oder des Gläubigers ausfallen. In Betreff der darauf folgenden Geschäfte macht es jedoch für niemanden einen Unterschied. Man möge es daher sich einprägen (und es wird häufig Gelegenheit kommen, daran zu erinnern), daß ein allgemeines Steigen oder ein allgemeines Fallen der Werthe ein innerer Widerspruch ist, so wie daß ein allgemeines Steigen oder Fallen der Preise eben so viel bedeutet als eine Veränderung im Werthe des Geldes und eine völlig gleichgiltige Sache ist, außer in so weit, als dadurch bestehende Contracte wegen Empfangens oder Auszahlens festbestimmter Geldbeträge und (wie wir hinzufügen müssen) die Interessen der Geld-Producenten betroffen werden.

§. 5. Bevor wir aber die Untersuchung der Gesetze des Werthes und des Preises beginnen, habe ich noch eine fernere Bemerkung zu machen. Ich muß ein für alle Mal darauf aufmerksam machen, daß die in Betracht zu ziehenden Fälle nur solche sind, wo Werth und Preis lediglich durch Concurrnz bestimmt werden. Nur in so weit als sie auf diese Weise bestimmt werden, können sie auf ein nachweisbares Gesetz zurückgeführt werden. Man muß voraussetzen, daß die Käufer eben so sehr dahin streben, wohlfeil zu kaufen, als die Verkäufer theuer zu verkaufen. Die Werthe und Preise daher, auf welche unsere Schlußfolgerungen Anwendung finden, sind kaufmännische Werthe und Preise — solche Preise, wie sie in Preiscouranten notirt werden, Preise im großen Verkehr, wo Kaufen und Verkaufen als Geschäft behandelt wird, wo der Käufer zu erfahren sich bemüht und es auch gewöhnlich weiß, zu welchem niedrigsten Preise ein Artikel von einer gegebenen Qualität zu erhalten ist, und wo das Axiom also zutrifft, daß für den nämlichen Artikel von gleicher Qualität es keine zweierlei Preise auf demselben Markte geben kann. In Bezug auf Detail-Preise — Preise, die in Läden für Artikel des persönlichen Verbrauchs bezahlt werden — gelten unsere Sätze nur in einem mehr bedingten Sinne. Für solche Artikel gibt es häufig nicht nur zwei, sondern selbst mannigfache Preise in verschiedenen Läden, und selbst in einem und demselben Laden, indem Gewohnheit und Zufälligkeiten hierbei eben so viel wirken als allgemeine Ursachen. Einkäufe zum Privatgebrauch werden selbst von Geschäftsleuten nicht immer nach geschäftlichen Grundsätzen gemacht; die Gefühle, welche ins Spiel kommen, wenn es sich darum handelt, ein Einkommen zu gewinnen, und wenn dasselbe wieder verausgabt werden soll, weichen oft äußerst von einander ab. Sei es aus Gleichgiltigkeit oder Sorglosigkeit oder weil es für anständig gilt, zu bezahlen und nicht lange zu fragen, drei Viertel der Leute, die es thun können, bezahlen viel höhere Preise für die Dinge, welche sie consumiren,

als eigentlich nothwendig ist; bei den Armen findet das nämliche statt aus Unwissenheit, aus Mangel an Zeit um weit zu suchen und die Waare zu prüfen, und nicht selten auch in Folge eines offenen oder verhüllten Zwanges. Aus diesen Gründen folgen die Detail-Preise nicht mit aller Regelmäßigkeit, die man erwarten sollte, der Wirkung der Ursachen, welche die Preise im großen bestimmen. Der Einfluß dieser Ursachen macht sich schließlich auch im Detail-Verkehr fühlbar, und ist der wahre Grund solcher Veränderungen in den Detail-Preisen, die einen allgemeinen und beständigen Charakter tragen. Ein regelmäßiges und genaues Entsprechen findet aber nicht statt. Schuhe von gleich guter Qualität werden in verschiedenen Läden zu beträchtlich von einander abweichenden Preisen verkauft, und der Preis des Leders kann fallen, ohne daß darum die wohlhabenderen Classen der Käufer für Schuhe weniger zu bezahlen haben. Nichtsdestoweniger fällt auch der Preis für Schuhe bisweilen, und dann ist die Ursache stets ein solcher allgemeiner Umstand wie das Wohlfeilerwerden des Leders. Selbst wenn in diesem Falle sich auch in den von reichen Leuten besuchten Läden kein Unterschied zeigt, so erhalten doch Handwerker und Arbeiter ihr Fußzeug wohlfeiler, und eine merkliche Verminderung tritt ein bei den Contractpreisen, wozu Fußzeug zur Versorgung eines Armenhauses oder eines Regiments geliefert wird. Bei jedem Raisonnement über Preise gilt der Vorbehalt: vorausgesetzt, daß alle Parteien ihr eigenes Interesse gehörig wahrnehmen. Unaufmerksamkeit auf solche Unterscheidungen hat dahin geführt, die abstracten Grundsätze der Volkswirthschaft in ungeeigneter Weise anzuwenden, und noch häufiger Veranlassung gegeben, diese Grundsätze dadurch in Mißcredit zu bringen, daß man sie mit Thatsachen vergleicht, welche ganz anderer Art sind als diejenigen, auf die es ankommt und deren Uebereinstimmung man mit Recht erwarten darf.

---