

## Capitel II.

### Von der Nachfrage und dem Angebot in ihrem Verhältniß zum Werthe.

§. 1. Damit eine Sache irgend einen Tauschwerth habe, sind zwei Bedingungen erforderlich. Erstens muß dieselbe von einigem Nutzen sein, d. h. sie muß zu irgend einem Zwecke dienen oder irgend ein Verlangen befriedigen. Niemand wird einen Preis zahlen, oder etwas an andere überlassen, was zu seinen Zwecken dient, um eine Sache zu erlangen, die für ihn gar keinen Nutzen hat. Zweitens muß aber der Sache nicht allein eine Nützlichkeit beizubringen, sondern es muß auch mit Schwierigkeit verknüpft sein, sie zu erlangen. „All und jeder Artikel muß, um die künstliche Art des Werthes, welche unter Tauschwerth verstanden wird, zu erlangen, damit anzufangen, sich als ein Mittel zu einem wünschenswerthen Zwecke darzustellen; und zweitens, selbst wenn er diesen zuerst in Betracht kommenden Vorzug unzweifelhaft besitzt, wird er sich doch nie zum Tauschwerthe erheben für solche Fälle, wo man ihn umsonst und ohne Anstrengung erhalten kann; die beiden letzteren Bedingungen sind nothwendig als Begrenzung. Denn oft kommt es vor, daß ein wünschenswerther Gegenstand umsonst zu erhalten ist; man bückt sich und sammelt ihn vor seinen Füßen auf; aber weiter, weil die fortgesetzte Wiederholung des Bückens eine mühsame Anstrengung erfordert, findet man sehr bald, daß das Auffammeln in Wirklichkeit keineswegs umsonst ist. In den großen Wäldern Canada's können hier und da wilde Erdbeeren in Schiffs-ladungen umsonst gesammelt werden; aber die Erschöpfung durch eine gebückte Positur und eine so einförmige Arbeit ist der Art, daß jedermann bald froh sein würde, solche Beschäftigung Lohnarbeitern zu überlassen“ \*).

Wie im vorangegangenen Capitel hervorgehoben worden, ist die Nützlichkeit einer Sache nach der Schätzung des Käufers die äußerste Grenze ihres Tauschwerthes; höher kann derselbe niemals steigen und besondere Umstände sind erforderlich, daß er so hoch steigt. Dieser Punkt ist ebenfalls von Herrn De Quincey in gelungener Weise erläutert worden. „Man gehe in jeden beliebigen Laden und kaufe den ersten Artikel, der einem in die Augen fällt;

\*) De Quincey, Logie of Political Economy, p. 13.

was bestimmt den Preis? In neun und neunzig von hundert Fällen lediglich das Element S. (die Schwierigkeit der Erlangung); das andere Element N. (die dem Artikel beizuhabende Nützlichkeit) wird ganz ohne Einwirkung auf den Preis geblieben sein. Man lasse die Sache für jemanden (nach dem Maßstabe ihres Gebrauchs) 10 Thlr. werth sein, so daß er lieber 10 Thlr. bezahlen als die Sache missen würde, so wird dennoch, wenn die Schwierigkeit ihrer Hervorbringung nur Einen Thaler werth ist, der Preis auch nur Einen Thaler betragen. Noch weniger kann indeß, wenn N. auch nicht einwirkt, dies Element als nicht vorhanden vorausgesetzt werden. Es ist dies unmöglich, denn wenn es völlig gefehlt hätte, so würde man den Artikel auch nicht für den allergeringsten Preis gekauft haben. N. äußert seinen Einfluß auf den Käufer, aber nicht auf den Preis. Andererseits, also im hundertsten Falle, wollen wir uns die Umstände umgekehrt denken. Jemand befindet sich auf dem Oberen See in Canada auf einem Dampfboot, um eine Reise nach einer menschenleeren Gegend zu machen, mehrere hundert Meilen von der civilisirten Welt entfernt und mit so gut wie keiner Aussicht, im Verlauf der nächsten Jahre irgend einen Luxusartikel kaufen zu können. Ein Mitpassagier, von dem er sich vor Sonnenuntergang trennen soll, hat eine prächtige Spieldose; indem der Reisende aus Erfahrung den Einfluß eines solchen Spielwerks auf seine Stimmung kennt, erfüllt ihn ein heftiges Verlangen dasselbe zu kaufen. In der Stunde, als er London verlassen, hat er es sich anzuschaffen vergessen; hier zeigt sich die letzte Gelegenheit. Der Eigenthümer indeß, der die Lage des Reisenden eben so gut kennt als dieser selbst, ist entschlossen, seine Forderung, die sich auf N., auf den wirklichen Werth des Artikels nach der Schätzung des Kauflustigen für seinen individuellen Zweck begründet, aufs höchste zu spannen. Er will nichts hören von S., als beschränkender Macht oder milderndem Factor für diesen Fall, und endlich, obschon man in London und Paris einen Wagen voll solcher Spieldosen für 40 Thlr. das Stück hätte herbeischaffen können, bezahlt der Reisende lieber 400 Thlr. dafür, als daß er die Gelegenheit unbenutzt läßt, nachdem ihn der letzte Schlag der Schiffsglocke daran erinnert, daß er entweder jetzt kaufen oder für immer darauf verzichten müsse. In diesem Falle ist, eben so wie in den früheren, nur Ein Element wirksam; früher war dies S., jetzt ist es N. Allein, genau genommen, S. fehlte nicht; es war nur nicht wirksam. Die Unthätigkeit von S. gestattete N., seinen ganzen Einfluß zu äußern. Wenn der praktische Druck von S. weggenommen wird, so bringt N. in die Höhe, wie das Wasser einer Pumpe, sobald der Luftdruck entzogen ist. Es ist jedoch unverkennbar, daß S. dem Gedanken

gegenwärtig war, obschon der Preis in anderer Weise regulirt wurde, weil N. und S. neben einander bestehen mußten, um nur irgend welchen Tauschwerth zu finden, und man unleugbar S. in ganz besondere Erwägung zog, nämlich die äußerste Schwierigkeit, die Sache zu erlangen (welche hier ihren höchsten Grad erreicht hat — die Unmöglichkeit), bevor man einwilligte, sich den Preis bis N. in die Höhe treiben zu lassen. Das specielle S. war verschwunden, allein es ist in Gedanken durch ein unbeschränktes S. ersetzt worden. Ohne Zweifel hatte man sich N. in seiner äußersten Bedeutung unterworfen, aber es geschah im Bewußtsein der stillen Gegenwart von S. Doch ist S. so entfernt davon geblieben eine positive Kraft zu äußern, daß grade das Zurückziehen von S. von jeder Einwirkung auf den Preis es ist, was gleichsam einen völlig leeren Raum schafft und durch diesen leeren Raum steigt N. zu seiner äußersten Höhe.“

In diesem Falle, wo der Preis gänzlich durch den Bedarf oder das Verlangen des Käufers regulirt wird, tritt ein strenges und unbedingtes Monopol ein. In solchem Falle, wo der gewünschte Artikel nur bei Einer Person zu erlangen ist, kann diese jedes Aequivalent für denselben erzwingen, bis dicht zu dem Punkt, wo sich kein Käufer mehr findet. Es ist aber keine nothwendige Folge, selbst eines vollständigen Monopols, daß der Werth stets bis zu dieser äußersten Grenze in die Höhe getrieben wird. Dies wird sich zeigen, sobald wir das Gesetz des Werthes, in so weit dieses von dem anderen Elemente, der Schwierigkeit des Erlangens, abhängt, betrachtet haben werden.

§. 2. Die Schwierigkeit des Erlangens, welche den Werth bestimmt, ist nicht immer die nämliche Art Schwierigkeit. Zuweilen besteht sie in einer absoluten Beschränkung des Angebots. Es gibt Dinge, hinsichtlich derer es physisch unmöglich ist, die Quantität über eine bestimmte enge Grenze hinaus zu vermehren. Dahin gehören Weinsorten, die nur unter besonderen Umständen des Bodens, des Clima's und der Lage gezogen werden. Ferner gehören dahin antike Sculpturen, Gemälde alter Meister, seltene Bücher oder Münzen oder andere Gegenstände antiquarischer Wißbegierde. Auch dürften dahin zu rechnen sein: Häuser und Bauplätze in einer Stadt von ganz bestimmtem Umfange (z. B. Venedig oder innerhalb von Festungen), die begehrtesten Lagen in jeder Stadt, Häuser und Parks, die in Gegenden, wo solche Vorzüge selten sind, sich durch Naturschönheiten besonders auszeichnen. Aller Grund und Boden kann seinem Wesen nach eine Waare solcher Art sein, und in Ländern, die schon sehr bevölkert und angebaut sind, wird er es praktisch werden.

Es gibt aber eine andere Kategorie, welche die Mehrzahl aller zu verkaufenden und zu kaufenden Dinge umfaßt, wo das Hinderniß des Erlangens lediglich in der erforderlichen Mühe und Ausgabe besteht, um die Waare hervorzubringen. Ohne eine gewisse Arbeit und Mühe kann man sie nicht haben; wenn man sich aber dieser unterziehen will, so gibt es keine nothwendige Grenze für die Vielfältigung des Products. Wenn genug Arbeiter und Maschinen da wären, so könnten Wollen-, Baumwollen- oder Leinenwaaren statt jeder jetzt fabricirten Elle in eben so viel tausend Ellen angefertigt werden. Es würde ohne Zweifel einen Punkt geben, wo die Zunahme aufhalten müßte, weil die Erde nicht im Stande wäre mehr Rohstoffe zu liefern. Für keine in der Volkswirthschaft vorliegende Aufgabe ist es indeß nothwendig einen Zeitpunkt ins Auge zu fassen, wo diese ideelle Grenze eine praktische sein würde.

Es gibt noch einen dritten Fall, der zwischen den beiden bisher besprochenen in der Mitte liegt und etwas verwickelter Natur ist; ich werde denselben für jetzt nur erwähnen, aber seine Wichtigkeit in der Volkswirthschaft ist sehr bedeutend. Es gibt Waaren, welche durch Arbeit und Verausgabung bis zu einer unbegrenzten Ausdehnung vervielfältigt werden können, allein nicht durch eine festbestimmte Menge Arbeit und Verausgabung. Nur eine beschränkte Quantität kann zu einem gegebenen Kostenbelauf hergestellt werden; wird mehr davon begehrt, so muß dasselbe mit größeren Kosten hervorgebracht werden. In diese Classe gehören, wie schon oft bemerkt wurde, landwirthschaftliche Producte und überhaupt alle rohen Erzeugnisse der Erde. Diese Eigenthümlichkeit ist eine Quelle sehr wichtiger Folgerungen; die eine derselben ist die Nothwendigkeit einer Schranke für die Bevölkerungszunahme, die andere die Bezahlung einer Bodenrente.

§. 3. Dies sind die drei Classen, in deren einer oder anderen alle Dinge, welche gekauft oder verkauft werden, ihre Stelle einnehmen, und wir werden sie nun der Reihe nach in Betracht ziehen. Zuerst erörtern wir die Artikel, deren Quantität absolut beschränkt ist, wie z. A. antike Sculpturen oder Bilder.

Von solchen Artikeln wird gemeinlich behauptet, daß ihr Werth von ihrer Seltenheit abhängig sei; allein dieser Ausdruck ist nicht bestimmt genug, um für unseren Zweck zu passen. Andere sagen mit etwas größerer Präcision, ihr Werth hänge ab von der Nachfrage und dem Angebot. Aber auch diese Aufstellung erfordert eine weitere Erläuterung, um sie zu einem klaren Exponenten zu machen für das Verhältniß zwischen dem Werthe einer Sache und den Ursachen, deren Wirkung eben dieser Werth ist.

Das Angebot einer Waare ist ein verständlicher Ausdruck; er bedeutet die zum Verkaufe angebotene Quantität — die Quantität, welche zu einer gegebenen Zeit und an einem gegebenen Orte von denen, die sie zu kaufen wünschen, erlangt werden kann. Was versteht man aber unter Nachfrage? Nicht das bloße Begehren einer Waare. Ein Bettler kann einen Diamanten begehren; allein sein Verlangen, wie stark es auch sein mag, hat keinen Einfluß auf den Preis. Die Gelehrten haben daher der „Nachfrage“ einen beschränkteren Sinn beigelegt und sie definirt als: Wunsch zu besitzen, verbunden mit der Befähigung zu kaufen. Um die Nachfrage in diesem technischen Sinne von der Nachfrage, welche mit dem Verlangen gleichbedeutend ist, zu unterscheiden, hat man die erstere die wirksame Nachfrage (effectual demand) genannt\*). Nach dieser Erklärung bleibt, wie gewöhnlich vorausgesetzt wird, keine weitere Schwierigkeit über; der Werth hängt demnach ab von dem Verhältniß zwischen der so definirten wirksamen Nachfrage und dem Angebot.

Diese Phrasen können indeß denjenigen nicht befriedigen, der klare Begriffe und einen ganz präcisen Ausdruck derselben haben will. Einige Unbestimmtheit muß schon an sich einer so ungeeigneten Phrase beiwohnen, wie derjenigen von einem Verhältniß zwischen zwei Dingen von verschiedener Benennung. Was für ein Verhältniß kann es geben zwischen einer Quantität und einem Verlangen, oder selbst einem Verlangen in Verbindung mit einer Macht. Ein Verhältniß zwischen Nachfrage und Angebot ist nur dann verständlich, wenn man unter Nachfrage die nachgefragte Quantität versteht, und wenn das ins Auge gefaßte Verhältniß dasjenige ist zwischen der nachgefragten Quantität und der angebotenen Quantität. Die nachgefragte Quantität ist aber ferner nicht eine festbestimmte Quantität, selbst nicht zu derselben Zeit und an demselben Orte; sie variiert nach dem Werthe; wenn eine Sache wohlfeil ist, so besteht gewöhnlich eine stärkere Nachfrage als wenn sie theuer ist. Die Nachfrage hängt also theilweise vom Werthe ab. Vorher aber ward behauptet, der Werth hänge von der Nachfrage ab. Wie soll man aus diesem Widerspruch den Ausweg finden? Wie soll man das Paradoxon lösen, daß von zwei Dingen jedes von dem anderen abhängig ist?

\*) Adam Smith, welcher diesen Ausdruck einführte, gebrauchte denselben, um die Nachfrage derer zu bezeichnen, welche Willens und im Stande sind für eine Waare den „natürlichen Preis“ (wie er ihn nennt) zu bezahlen, d. h. einen solchen Preis, bei dem die Waare fortdauernd hergestellt und an den Markt gebracht werden kann. B. I. C. VII.

Obschon die Lösung dieser Schwierigkeiten klar genug vorliegt, so sind doch die Schwierigkeiten selbst nicht aus der Luft gegriffen. Ich stellte dieselben so scharf hin, weil ich überzeugt bin, daß sie im geheimen jeden, der diese Fragen untersucht, irre leiten, wenn er sie nicht offen ins Auge faßt und sich nicht bestimmte Rechenschaft darüber gibt. Unzweifelhaft muß die richtige Lösung schon häufig gegeben sein, obschon ich mich auf niemanden besinnen kann, der dieselbe vor mir gegeben hätte, ausgenommen J. B. Say, dieser ausgezeichnet klare Denker und gewandte Schriftsteller. Ich hätte jedoch gedacht, daß diese Lösung allen Volkswirthen vertraut sein müßte, wenn nicht die Schriften mehrerer derselben Zeugniß ablegten, daß es an Klarheit über diesen Punkt ziemlich fehlt, und wenn nicht das Beispiel des Hrn. De Quincey bewiese, daß völlige Nichtanerkennung und indirecte Verwerfung derselben mit bedeutenden Geistesgaben und inniger Vertrautheit mit dem Gegenstande, um den es sich handelt, verbunden sein könne.

§. 4. Indem wir unter „Nachfrage“ die nachgefragte Quantität verstehen und uns erinnern, daß diese keine festbestimmte Quantität ist, sondern im allgemeinen nach dem Werthe variirt, wollen wir annehmen, daß die Nachfrage zu einer besonderen Zeit das Angebot überschreitet — daß Leute Willens sind zum Marktwerte eine größere Quantität zu kaufen als zum Verkauf angeboten wird. Die Concurrnz tritt ein auf Seiten der Käufer und der Werth steigt: aber um wie viel? Einige setzen vielleicht voraus: im Verhältnisse des Ausfalles, so daß wenn die Nachfrage das Angebot um ein Dritttheil überschreitet, auch der Werth um ein Dritttheil steige. Dies geschieht auf keine Weise, denn wenn der Werth um ein Dritttheil gestiegen ist, so kann die Nachfrage doch noch das Angebot übersteigen, es kann auch dann selbst bei solchem höheren Werthe der Bedarf einer größeren Quantität, als zu haben ist, fortbestehen und die Concurrnz der Käufer also noch fort dauern. Wenn es sich um einen Artikel handelt, der ein Lebensbedürfniß ist, für den die Leute lieber jeglichen Preis bezahlen wollen, um ihn nur nicht zu entbehren, kann der Ausfall eines Dritttheils der Quantität den Preis um das doppelte, dreifache oder vierfache in die Höhe treiben\*).

\*) „Der Getreidepreis in England ist 100 bis 200 Procent und noch höher gestiegen, wenn der auß höchste angenommene Ausfall der Ernte nicht mehr als zwischen einem Sechstel und einem Dritttheil des durchschnittlichen Ertrages war und dieser Ausfall durch fremde Einfuhr gemildert wurde. Wenn ein Ausfall der Ernte sich auf ein Dritttheil belaufen sollte, ohne einen Ueberschuß von früheren Jahren und ohne Aussicht auf Zufuhren vom Auslande, könnte der Preis auf das Fünf-, Sechs- oder gar Zehnfache steigen.“ Tooke, History of Prices. Vol I., pp. 13—15.

Oder andererseits, die Concurrrenz kann aufhören bevor der Werth selbst nur im Verhältniß des Ausfalles gestiegen ist. Eine geringere Steigerung kann einen Artikel den Mitteln oder den Neigungen der Käufer völlig entrücken. Auf welchem Punkte hält alsdann die Steigerung an? Auf dem Punkte, welcher Nachfrage und Angebot ausgleicht; bei dem Preise, welcher das Extradritttheil der Nachfrage beseitigt oder hinreichend neue Verkäufer heranzieht, um dasselbe anzubieten. Wenn auf einem von diesen Wegen oder mittelst einer Combination beider die Nachfrage dem Angebot gleichkommt und auch nicht darüber hinausgeht, hört das Steigen des Werthes auf.

Der umgekehrte Fall ist eben so einfach. Statt einer Nachfrage über das Angebot hinaus, wollen wir ein die Nachfrage überschreitendes Angebot voraussetzen. Die Concurrrenz wird nun auf Seiten der Verkäufer sein; die Extraquantität kann nur dadurch einen Markt finden, daß sie eine ihr gleichkommende neue Nachfrage zu Wege bringt. Dies geschieht mittelst der Wohlfeilheit; der Werth sinkt und der Artikel wird mehreren Abnehmern zugänglich oder veranlaßt solche, die schon vorher Abnehmer waren, größere Einkäufe zu machen. Ein wie starkes Sinken des Werthes erforderlich ist, um das Gleichgewicht wieder herzustellen, ist in verschiedenen Fällen verschieden. Die Waarenarten, wo dasselbe gewöhnlich am weitesten geht, stehen an den beiden äußersten Enden der Stufenleiter; es sind nämlich einerseits nothwendige Lebensbedürfnisse und andererseits solche besondere Luxusartikel, hinsichtlich derer der Geschmack auf eine kleine Classe von Personen beschränkt ist. In Betreff der Nahrungsmittel verlangen diejenigen, welche schon genug haben, in Folge der Wohlfeilheit nicht mehr, sondern was sie bei den Nahrungsmitteln sparen, verausgaben sie lieber für andere Dinge, und so nimmt die durch Wohlfeilheit herbeigeführte Zunahme der Conjunction, wie die Erfahrung zeigt, nur einen kleinen Theil des Extraangebotes weg, der die Folge einer guten Ernte ist\*). Das Sinken des Preises wird praktisch nur dann aufgehalten, wenn die Landwirthe ihr Getreide nicht an den Markt bringen, sondern es in der Hoffnung auf höhere Preise zurückhalten; oder auch es geschieht durch Speculanten, welche Getreide bei wohlfeilen Preisen kaufen und es aufspeichern, um es erst dann an den Markt zu bringen, wenn der Bedarf dringender geworden. Ob es nun durch eine in Folge der Wohlfeilheit zunehmende Nachfrage oder durch Entziehung eines Theils des Angebots geschehen mag, in dem einen

\*) Vergl. Tooke. History of Prices, und Report of the Agricultural Committee of 1821.

wie in dem andern Falle findet zwischen Nachfrage und Angebot eine Ausgleichung statt.

Wir sehen also, daß der Begriff eines Verhältnisses zwischen Nachfrage und Angebot hier nicht an seiner Stelle ist und mit der Sache eigentlich nichts zu thun hat. Die passende mathematische Analogie ist die einer Gleichung. Nachfrage und Angebot — die nachgefragte und die angebotene Quantität — wollen ausgeglichen sein. Wenn sie zu irgend einer Zeit ungleich sind, so werden sie durch die Concurrrenz ausgeglichen, und zwar geschieht dies mittelst einer Regulirung des Werthes. Wenn die Nachfrage zunimmt, steigt der Werth; vermindert sich die Nachfrage, so sinkt der Werth; umgekehrt, wenn das Angebot nachläßt, steigt der Werth, und sinkt, sobald das Angebot sich vergrößert. Das Steigen und Sinken dauert fort, bis Nachfrage und Angebot wieder einander gleich sind. Der Werth, welcher sich für einen Artikel an irgend einem Markte ergeben wird, ist kein anderer als gerade derjenige Werth, welcher an jenem Markte eine hinreichende Nachfrage hervorruft, um das vorhandene oder zu erwartende Angebot in Anspruch zu nehmen. Dies ist also das Gesetz des Werthes in Bezug auf alle Waaren, welche ihrer Natur nach es nicht gestatten, nach Belieben vervielfältigt zu werden. Artikel, bei denen dies der Fall ist, bilden Ausnahmen. Für die viel größere Classe von Dingen, die eine begrenzte Vervielfältigung zulassen, gibt es ein anderes Gesetz. Es ist aber nichtsdestoweniger nothwendig, die Theorie der Ausnahmefälle genau zu verstehen und gehörig festzuhalten. Erstens wird es sich zeigen, daß dies wesentlich dazu beiträgt den gewöhnlicheren Fall verständlicher zu machen; und dann greift das Princip der Ausnahme weiter und umfaßt mehr Fälle als man auf den ersten Blick annehmen möchte.

§. 5. Es gibt nur wenige Waaren, deren Angebot von Natur und nothwendig beschränkt ist; künstlich kann dies aber bei jedem Artikel geschehen. Jede Waare kann einem Monopol unterworfen werden, wie in Großbritannien Thee bis zum Jahre 1834, und bis auf die Gegenwart Tabak in Frankreich und Opium im britischen Indien. Gewöhnlich nimmt man an, daß der Preis einer monopolisirten Waare willkürlich sei, nur von dem Willen des Monopolisten abhängen und nur (wie in dem erwähnten Beispiele des Hrn. De Quincey hinsichtlich der Spieldosen) durch des Käufers individuelle höchste Schätzung des Werthes begrenzt werde. Dies ist in gewissem Sinne richtig, bildet aber dessenungeachtet keine Ausnahme in Betreff der Abhängigkeit des Werthes von Nachfrage und Angebot. Der Monopolist kann allerdings den Werth so hoch ansetzen wie es ihm gefällt, bis eben zu dem Punkte wo der Consumment nicht mehr bezahlen kann oder will; er vermag dies aber nur

durch Beschränkung des Angebotes. Die holländische ostindische Compagnie erhielt einen Monopolpreis für die Producte der Gewürzinseln; aber um dies zu erlangen, war sie genöthigt bei ergibigen Ernten einen Theil des Ertrages zu vernichten. Hätte sie darauf bestanden, alles zu verkaufen, was die Inseln producirten, so würde sie durch Herabsetzung der Preise einen Markt haben erzwingen müssen, vielleicht durch Herabsetzung um so viel, daß sie für die größere Quantität eine geringere Gesamteinnahme erlangt hätte als für die kleinere; sie legte wenigstens diese Ansicht an den Tag, indem sie den Ueberschuß vernichtete. Selbst auf dem canadischen See würde Hrn. De Quincey's Höfer seine Dose nicht für 400 Thaler haben verkaufen können, wenn er zwei Spieldosen gehabt und beide zu verkaufen gewünscht hätte. Den kostenden Preis einer jeden zu 40 Thaler angenommen, würde er lieber 500 Thaler für beide als 400 Thaler für Eine genommen haben, d. h. obschon sein Monopol das möglich abgeschlossenste war, so würde er die Dosen jede für 250 Thaler verkauft haben, ungeachtet die Summe 400 Thaler nicht über die individuelle Schätzung des Käufers für den Artikel hinausging. Der Monopolwerth hängt also nicht ab von einem besonderen Princip, sondern ist nur eine bloße Varietät des gewöhnlichen Falles von Nachfrage und Angebot.

Obschon es wenige Artikel gibt, die zu allen Zeiten und für immer keine Vermehrung des Angebots zulassen, so kann dies doch bei jeder Waare zeitweilig stattfinden und hinsichtlich gewisser Waaren ist dies der gewöhnliche Fall. Die Quantität landwirthschaftlicher Erzeugnisse z. B. kann nicht vor der nächsten Ernte vermehrt werden; mehr als die auf der Welt schon existirende Menge Getreide kann man bisweilen auf die Dauer des bevorstehenden Jahres von diesem Artikel nicht erhalten. Während der Zwischenzeit wird Getreide, praktisch genommen, den Dingen gleich, deren Quantität nicht vermehrt werden kann. Bei den meisten Waaren wird eine gewisse Zeit erfordert, um ihre Quantität zu vergrößern, und wenn die Nachfrage zunimmt, wird, bis ein entsprechendes Angebot hervortreten kann, d. h. bis das Angebot sich der Nachfrage anpaßt, der Werth in dem Maße steigen, daß die Nachfrage sich dem Angebote anpaßt. Es gibt einen anderen Fall, der genau das Gegenstück hiervon ist. Bei einigen Artikeln kann das Angebot ins unbestimmte vermehrt, aber nicht rasch wieder vermindert werden. Es gibt Dinge, welche so dauerhaft sind, daß die davon vorhandene Menge zu allen Zeiten im Vergleich mit dem jährlichen Ertrage sehr groß bleibt. Gold und die sonstigen dauerhafteren Metalle sind dieser Art; und eben so Häuser. Das Angebot solcher Dinge kann natürlich durch Zerstörung auf einmal vermindert werden; allein dies zu thun, könnte

nur dann im Interesse des Besitzers liegen, wenn er ein Monopol des Artikels hätte und sich für die Zerstörung eines Theils durch den vermehrten Werth des übrigen wieder bezahlt machen könnte. Der Werth solcher Dinge kann daher, sei es nun durch Uebermaß des Angebotes oder durch abnehmende Nachfrage, längere Zeit hindurch so niedrig sein, daß die fernere Production derselben völlig aufhört; die Verminderung durch Abnutzung ist nämlich ein so langsamer Vorgang, daß selbst bei völliger Unterbrechung der Production lange Zeit erforderlich ist, den ursprünglichen Werth wiederherzustellen. Während dieser Zwischenzeit wird der Werth allein durch Angebot und Nachfrage regulirt werden, und nur sehr allmählig in die Höhe gehen, in dem Maße wie der vorhandene Vorrath sich abnutzt, bis sich endlich wieder ein lohnender Werth ergibt und die Production wieder aufgenommen wird.

Schließlich gibt es Waaren, welche in bedeutender, ja selbst in unbeschränkter Ausdehnung vermehrt oder vermindert werden können, deren Werth jedoch niemals von etwas anderem abhängt als von Nachfrage und Angebot. Dies ist besonders mit der Waare „Arbeit“ der Fall, von deren Werth im vorhergehenden Buche ausführlich gehandelt ist; wir werden aber außerdem noch in manchen Fällen es nöthig finden, uns auf dieses Princip zu berufen, um schwierige Fragen des Tauschwerthes zu lösen. Es wird sich dies besonders zeigen, wenn wir die „internationalen Werthe“ zu besprechen haben werden, d. h. die Tauschbedingungen zwischen Dingen, die in verschiedenen Ländern, oder allgemeiner ausgedrückt an verschiedenen Plätzen, producirt sind. Auf diese Fragen können wir aber nicht eher eingehen, als bis wir den Fall hinsichtlich der Waaren, deren Quantität sich ins Unbestimmte und beliebig vermehren läßt, geprüft, so wie festgestellt haben, durch welches Gesetz, außer demjenigen der Nachfrage und des Angebotes, die bleibenden oder durchschnittlichen Werthe solcher Waaren regulirt werden. Dies soll im nächsten Capitel geschehen.

---