

# Wert und Preis

Eine theoretische Untersuchung  
nach realistischer Methode

Von  
Josef Gruntzel



Duncker & Humblot *reprints*

# Wert und Preis.

Eine theoretische Untersuchung nach  
realistischer Methode

von

Dr. Josef Grunzel.



München und Leipzig.  
Verlag von Duncker & Humblot.  
1914.

Alle Rechte, auch das der Übersetzung, vorbehalten.

Altenburg  
Pierer'sche Hofbuchdruckerei  
Stephan Geibel & Co.

## V o r w o r t.

Nicht ohne Hemmungen reifte in mir der Entschluß, die ungeheure Literatur über Wert und Preis um ein neues Buch zu vermehren. Schließlich hielt ich es doch für nützlich, auf Grund langer wirtschaftspolitischer Erfahrung das Wort zu einer Theorie zu ergreifen, die heute in einen weltfernen Winkel geraten ist. Die jetzt herrschende Grenznutzentheorie hat zweifellos das Verdienst, daß sie über die klassische Kostentheorie hinaus einen entscheidenden Schritt nach vorwärts gewagt hat. Sie bedeutet aber doch nur eine Etappe auf dem Wege der Erkenntnis. Ein Stehenbleiben wäre um so gefährlicher, als die Resultate dieser Theorie wirtschaftspolitisch unbrauchbar sind. Der homo oeconomicus ist doch nur ein Fabelwesen aus dem nationalökonomischen Märchenwald.

Die rein abstrakte Methode, die Gesetze auf dem Wege der Deduktion zu finden sucht, indem sie die wirtschaftliche Tätigkeit unter bestimmten, bloß gedachten Bedingungen verfolgt, ist ein wertvolles Hilfsmittel überall dort, wo die Wege der Erfahrung nicht weiter führen. Wer aber schon vom Universitätsseminar die Welt mit Gedankenkunststücken meistern will, läuft große Gefahr, an der Wirklichkeit vorbeizugreifen. Wer auf dem Boden realer Bedingungen bleibt, wird vor allem zur Erkenntnis kommen, daß es auf dem Gebiete der Volkswirtschaftslehre überhaupt keine für alle Zeiten ausreichende Erklärung gibt.

Die Volkswirtschaft ist nämlich nicht ein toter Mechanismus, der sich nach einer ewig gleichbleibenden Gesetzmäßigkeit bewegt, sondern ein lebendiger Organismus, der niemals im Zustande vollkommenen Gleichgewichts, sondern in einer ungleichmäßigen Entwicklung begriffen ist. Der Mensch steht zwar in einem Abhängigkeitsverhältnisse zur physischen Gesetzmäßigkeit, weil er sich nur im Rahmen der äußeren Natur betätigen kann, nimmt aber in seiner sozialen Entwicklung seine eigenen Wege.

Die vorliegende Arbeit ist speziell dem Nachweis gewidmet, daß wir es bei dem vielerörterten Wertproblem mit drei ver-

schiedenen Werten zu tun haben, die zwar in einer innigen Wechselwirkung stehen, aber ein selbständiges Dasein mit eigenen Ursachen und Wirkungen führen, nämlich mit dem Kostenwert, dem Gebrauchswert und dem Tauschwert. Die Versuche der klassischen Schule, den Tauschwert aus dem Kostenwert zu erklären, und die der Grenznutzentheoretiker, ihn gänzlich in Gebrauchswert aufzulösen, sind nicht gelungen. Der Tauschwert bildet sich selbständig aus Angebot und Nachfrage auf einem Markte, der nicht bloß von Käufern und Verkäufern, sondern auch von den natürlichen und sozialen Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit beeinflusst wird. Aufgabe der Wissenschaft muß es sein, die volkstümlichen, aber nebulösen Begriffe von Angebot und Nachfrage gründlich zu analysieren.

**Dr. Grunzel.**

## Inhaltsverzeichnis.

	Seite
<b>I. Der Begriff des Wertes</b> . . . . .	1
1. Die Entstehung des Wertes . . . . .	1
2. Der Kostenwert . . . . .	12
3. Der Tauschwert . . . . .	21
4. Der Gebrauchswert . . . . .	35
5. Der Preis . . . . .	45
<b>II. Die Bestimmung des Wertes nach den bisherigen Theorien</b> . . . . .	49
1. Übersicht der Werttheorien . . . . .	49
2. Die Kostentheorien . . . . .	52
a) Smith und Ricardo . . . . .	52
b) John Stuart Mill . . . . .	58
c) Karl Rodbertus . . . . .	62
d) Karl Marx . . . . .	66
e) Die neueren Kostentheorien . . . . .	69
3. Kritik der Kostentheorien . . . . .	72
a) Spezielle Einwendungen gegen die Arbeitswerttheorie . . . . .	72
b) Einwendungen gegen die Kostentheorien im allgemeinen . . . . .	84
4. Die Nutzentheorien . . . . .	92
5. Kritik der Nutzentheorien . . . . .	102
<b>III. Die Analyse des Tauschwertes</b> . . . . .	116
1. Nachfrage und Angebot . . . . .	116
a) Die bisherigen Ansichten . . . . .	116
b) Die Markttheorie . . . . .	122
2. Der Bedarf an Ware in der Volkswirtschaft . . . . .	129
3. Die Verteilung des Bedarfes an Ware auf die Einzelwirtschaften . . . . .	142
4. Die Verfügbarkeit an Geld in der Volkswirtschaft . . . . .	148
5. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Geld auf die Einzelwirtschaften . . . . .	161
6. Die Verfügbarkeit an Ware in der Volkswirtschaft . . . . .	163
7. Die Verteilung der Verfügbarkeit an Ware auf die Einzelwirtschaften . . . . .	176
8. Der Bedarf an Geld in der Volkswirtschaft . . . . .	181
9. Die Verteilung des Bedarfes an Geld auf die Einzelwirtschaften . . . . .	187
<b>IV. Der internationale Tauschwert</b> . . . . .	190
1. Die klassische Theorie der internationalen Werte . . . . .	190
2. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite der Ware . . . . .	199
3. Die Besonderheiten des internationalen Tauschwertes auf Seite des Geldes . . . . .	203
4. Die internationalen Wertübertragungen . . . . .	207
5. Die wirtschaftliche Schutzpolitik . . . . .	213



## I.

**Der Begriff des Wertes.****1. Die Entstehung des Wertes.**

Die wichtigste Voraussetzung der wirtschaftlichen Tätigkeit ist die Beurteilung, ob und in welchem Maße irgend ein Teil der Außenwelt geeignet ist, in der menschlichen Seele ein Lustgefühl zu erzeugen, manchmal auch nur negativ dadurch, daß irgend ein bevorstehendes Unlustgefühl abgewehrt wird, denn in der Erweckung solcher Lustgefühle besteht die Befriedigung der angeborenen und immer neu erworbenen Bedürfnisse, die das Ziel aller wirtschaftlichen Tätigkeit ist. Das Lustgefühl ist aber rein subjektiv, denn derselbe Teil der Außenwelt kann in verschiedenen Menschen sehr verschiedene Gefühle auslösen. Eine Zigarre kann dem einen Menschen hohen Genuß bedeuten und dem anderen Ekel erregen, ein naturalistisches Gemälde kann irgendwo sinnliche Gefühle wecken und anderwärts Gegenstand der höchsten geistigen Befriedigung sein. Die Menschen sind aber nicht isolierte Einzelwesen, sondern gesellige Geschöpfe, bei denen Natur und Gewohnheit dafür sorgen, daß das Gefühlsleben wenigstens bei örtlichen und gesellschaftlichen Gruppen einen ziemlich gleichartigen Verlauf nimmt, so daß verschiedene Gegenstände der Außenwelt als Ursache gleicher Wirkungen erscheinen. Wer auch nicht selbst raucht, der wird doch nicht bestreiten, daß in seiner Kulturgemeinschaft die Zigarre als Ursache von Lustgefühlen angesehen wird. Er objektiviert daher. Gegenstand seiner Beurteilung wird nicht das wandelbare und unbestimmbare Lustgefühl selbst, sondern der äußere Erreger desselben, der nun als sein Träger erscheint.

Eine solche Projektion des Lustgeföhles auf einen Teil der Außenwelt ist aber nur möglich, wenn der betreffende Gegenstand seinen Eigenschaften nach zur Bedürfnisbefriedigung geeignet ist, also Brauchbarkeit besitzt. Eine Brauchbarkeit kommt vor allem zahlreichen Naturstoffen und Naturkräften in den mannigfachsten Kombinationen zu, die schon von der Natur in Form von

Mineralien, Pflanzen und Tieren gegeben sind oder später in Erzeugnissen aller Art geschaffen werden. Sie sind materieller Natur, also Sachen. Die streng materialistische englische Volkswirtschaftslehre, der sich auch die französische und italienische angeschlossen hat, will die Brauchbarkeit und dementsprechend den Wert nur für Sachen gelten lassen, weil sie allein produziert und reproduziert, gewogen und gezählt werden, einen mechanischen Gebrauch gestatten usw. In der deutschen Volkswirtschaftslehre ist dagegen vielfach auch das Vorhandensein immaterieller Wertobjekte behauptet worden, wie die Kundenschaft des Kaufmannes, Patente, Urheberrechte usw., weil die tägliche Erfahrung lehrt, daß auch sie geschätzt, verkauft und gekauft werden. Wir müssen nun daran festhalten, daß die Produktion immer auf die Schaffung von Brauchbarkeiten hinausgeht, denn weder der Bauer noch der Handwerker ist imstande, eine neue Sache zu schaffen, sondern beide suchen lediglich durch Zusammenfassung schon vorhandener Naturstoffe und Naturkräfte eine größere Brauchbarkeit zu erzielen, als sie bisher vorhanden war. Ebenso besteht auch der Konsum nur darin, daß eine Brauchbarkeit zerstört wird, denn die natürlichen Stoffe und Kräfte, mit denen sie verknüpft ist, sind unzerstörbar. Wenn nun die wirtschaftliche Tätigkeit nicht auf den Gegenstand, sondern nur auf die damit verbundene Brauchbarkeit abzielt, dann muß es nebensächlich sein, ob dieser äußere Anknüpfungspunkt materiell oder immateriell ist. Der Kreis der Wertobjekte ist demnach größer als der der Sachen.

Das Lustgefühl der Bedürfnisbefriedigung hat also zwei Voraussetzungen: eine innere, nämlich das Bedürfnis, und eine äußere, nämlich die Brauchbarkeit. Beide werden nun im Urteil des Menschen in verschiedene Beziehungen gesetzt. Ein Urteil fällen wir zunächst mit dem Ausspruch der Nützlichkeit. Die Brauchbarkeit bezeichnet nur die einem äußeren Objekt innewohnende Eignung zur Bedürfnisbefriedigung überhaupt (Mähtkraft des Weizens, Heizkraft der Kohle, Leuchtkraft des Petroleums), mit der Nützlichkeit aber geben wir ein Urteil darüber ab, ob und in welchem Grade die Bedürfnisbefriedigung selbst der menschlichen Wohlfahrt dient. Der Alkohol ist brauchbar, auch wenn er der Verbreitung der Branntweinpest dient, aber niemand wird behaupten wollen, daß er in diesem Falle auch nützlich ist. Der Nutzen ist der durch die tatsächliche Bedürfnisbefriedigung der menschlichen Wohlfahrt geleistete Dienst. Wenn wir Abstufungen

der Nützlichkeit bilden und einen Gegenstand für nützlicher erklären als einen andern, so vergleichen wir in den meisten Fällen nicht die Brauchbarkeiten, sondern die ihnen gegenüberstehenden Bedürfnisse ihrer Größe, Stärke und Dringlichkeit nach. Der gewöhnliche Sprachgebrauch darf darüber nicht täuschen, weil er das Bedürfnis auf das Befriedigungsmittel zu projizieren pflegt; das Eisen, so sagt man, ist nützlicher als der Diamant, in Wirklichkeit meint man aber, daß das Bedürfnis nach Eisen größer und stärker ist, als das nach Diamanten. Infolgedessen kommt es auch auf die Verschiedenheit des Standpunktes an, je nachdem man die Bedürfnisse von einer Volkswirtschaft oder einer Privatwirtschaft aus betrachtet. Reis ist im allgemeinen nützlicher als Opium, einem kranken Menschen kann aber Opium einen größeren Nutzen leisten als Reis. Man kann vielleicht auch die Brauchbarkeit verschiedener Gegenstände mit Bezug auf dasselbe Bedürfnis vergleichen und z. B. mit Rücksicht auf das Kleidungsbedürfnis die Baumwolle für nützlicher halten als das Leinen. Alle diese Vergleiche sind aber nur ungefähre Schätzungen, weil es keine bestimmten Skalen für Bedürfnisse und Brauchbarkeiten gibt. In den wichtigsten Fällen versagen sie überhaupt, denn man kann nicht gut Baumwolle für nützlicher erklären als Schafwolle, Schafwolle für nützlicher als Eisen, Eisen für nützlicher als Holz usw.

Während die Nützlichkeit nur die verschiedenen Bedürfnisse, eventuell die verschiedenen Brauchbarkeiten mit Bezug auf dasselbe Bedürfnis gegenüberstellt, gelangt der Wert zu einem Vergleich von verschiedenen Gegenständen als Trägern von Beziehungen zu menschlichen Bedürfnissen. Dabei ergibt sich die Schwierigkeit, daß die Bedürfnisbefriedigung rein subjektiv und die Projektion desselben auf den äußeren Gegenstand nicht sinnlich wahrnehmbar, nicht ein physischer, sondern ein psychischer Vorgang ist. Bedürfnisse und Befriedigungsmittel sind von einander wesentlich verschieden, denn der Wert des Brotes läßt sich nicht am Hungergefühl und der Wert der Kleider nicht am Kältegefühl messen. Wohl aber lassen sich die Beziehungen bestimmter Gegenstände und Bedürfnisse vergleichen, und zwar sowohl die Beziehungen, die ein Wirtschaftssubjekt zu verschiedenen Gegenständen, als auch jene, die ein Gegenstand zu verschiedenen Wirtschaftssubjekten besitzt. Der Wert erhält dadurch den Schein einer sinnlichen Wahrnehmbarkeit, aber nur den Schein; denn er ist und bleibt ein Gedankengebilde. Als Maßeinheit wird eine im täglichen Leben ge-