

# Inhalt.

Seite.

Einleitung . . . . .

1

## I. Preisanbot der Käufer von Genußgütern.

### A. Preisanbot des einzelnen Käufers.

#### § 1. Höchstgebot eines einzelnen Käufers für ein einzelnes Genußgut . . . . . 3

Die Voraussetzungen sind die der geldwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft, im übrigen solche einfachster Art. Nur eine Höchstgrenze des Preises kann in Betracht kommen. Wesen der Wertschätzung. Vergleichen mit anderen Werten und Vorziehen. Letzteres als eigentümliche psychische Tätigkeit. Einreihen der Bedürfnisbefriedigungen in eine Rangordnung. Diese Rangordnung allein maßgebend bei Bestimmung des gegenseitigen Wertes. Unmittelbares Empfinden der Rangordnung ohne Messen des Grades der Bedürfnisbefriedigung. Ergänzung der Rangordnung in Hinblick auf die Summierung der Werte. Übertragen der Rangordnung auf wirtschaftliche Güter. Gut und Geldpreis eine Frage der Rangordnung. Geld kommt aber in dieser nicht vor; denn es wird nicht mit Rücksicht auf eine von ihm unmittelbar abhängige Bedürfnisbefriedigung geschätzt. Unterschied gegenüber dem Naturaltausch. Beim Geld vergleicht man den Wert des zu erwerbenden Gutes mit jenem Werte, auf den man durch Hingabe des Geldes verzichten muß.

Hauptfrage: Wie gelangt der Käufer zur ziffermäßigen Bestimmung eines Preisanbotes oder Beurteilung einer Preisforderung. Antwort: Durch Bestimmung des nach Zurücklegung der Geldbeträge für wichtigere Bedürfnisse verbleibenden Restbetrages. Die Befriedigung nach der Reihenfolge der Rangordnung kann durch einen den Restbetrag übersteigenden Preis oder durch Summierung modifiziert werden. Doch sind dies Ausnahmefälle.

Einwand des Erfordernisses eines Vorteils. Unterschied zwischen echten und unechten Kosten, dem, was man ohne die wirtschaftliche Handlung hätte und dem, was man durch eine andere wirtschaftliche Handlung erreichen würde. Gegenüber den ersteren ist ein motivierender Vorzug erforderlich, gegenüber letzteren nicht. Anwendung auf die Geldwirtschaft. Kauf von Gütern zum Erwerb und zum Genusse. Geld im Erwerbe echte Kosten, daneben als unechte Kosten. Geld beim Kaufe von Gütern erster Ordnung als unechte Kosten. Es braucht daher zwischen dem zu kaufenden und dem vom Kaufe ausgeschlossenen Gute erster Ordnung kein motivierender Wertunterschied zu bestehen.

Bestimmungsgründe des Höchstgebotes. Dieses keineswegs der tatsächliche Preis.

Wichtige Folgerung aus dem Restprinzip: Die Preise von Gütern verschiedenen Wertes können das Rangverhältnis nicht ausdrücken. Läßt ferner ein Gut höheren Ranges etwas für das Gut geringeren Ranges übrig, kann dies mehr oder weniger sein als der eigene Preis.

#### § 2. Kauf mehrerer Stücke einer Güterart erster Ordnung durch einen einzelnen Käufer 22

Zusammenfassung des bisherigen Ergebnisses. Kauf mehrerer Stücke. Zunächst ohne abnehmenden Nutzen. Das Höchstgebot bildet der Restbetrag nach Befriedigung wichtigerer Bedürfnisse, als sie von Gütern dieser Art abhängen. Dieser Restbetrag muß für alle Stücke ausreichen. Es ergibt sich jedoch kein Verhältnis der Preise der einzelnen Stücke. Das Höchstgebot für das einzelne Stück gleich dem für mehrere Stücke. Einführung des Grenznutzens. Das Ergebnis bleibt dasselbe, falls mit den Bedürfnissen solche von Gütern anderer Art abhängige nicht wetteifern. Spätere Güter derselben Art können höhere Preise erzielen als frühere. Weiterer Fall: Wetteifer von Bedürfnissen.

Verhältnis der von verschiedenen Gütern abhängigen Bedürfnisse. Drei verschiedene Anordnungen. Die richtige ist die dritte, die der abwechselnden, unterbrochenen und abbrechenden Bedürfnisse nach einzelnen Güterarten. Notwendigkeit der Unterscheidung zwischen Gütergattungen und Güterarten. Bei wetteifernden Bedürfnisgraden muß der Höchstbetrag für mehrere Stücke einer Güterart auch für die zwischenliegenden, also dem höchsten Bedürfnisse nach dem betreffenden Gute nachstehenden, jedoch dem Grenznutzen vorgehenden Bedürfnisse nach anderen Gütern ausreichen. Höchstbetrag für ein bestimmtes Stück. Kein notwendiges Preisverhältnis auch bei dieser Annahme. Keine Notwendigkeit einer Gleichheit des Preises der Güter gleicher Art.

**§ 3. Gleichheit der Preise für Güter gleicher Art für denselben Käufer . . . . .** 36

Tatsache der Preisgleichheit. Erklärungsbedürftigkeit. Die Erklärung findet sich in den Verhältnissen der Verkäufer, Monopol, gegebene Mengen, Kostengüter.

Preisgleichheit als sich überwiegend geltend machende Tatsache. Folgerung für den Höchstbetrag.

**§ 4. Verhältnis der Höchstgebote und Preise von Gütern gleichen und verschiedenen Ranges . . . . .** 42

Verhältnis von Höchstgebot und Preis einzelner Güter gleichen Ranges. Das Gut gleichen Ranges geringeren Preises geht dem Gute gleichen Ranges höheren Preises vor. Gleichheit von Preis und Höchstgebot von Gütern gleichen Ranges unter bestimmten Voraussetzungen. Jedoch keine notwendige Gleichheit des Preises. Güterarten gleichen Grenznutzens. Güterarten verschiedenen Grenznutzens. Aufwiegen des Ranges. Fall der vollen Vertretbarkeit. Mangel jeder Ersetzbarkeit. Verschiedene Ersetzbarkeit nach Maßgabe des vorhandenen Vorrates. Unstetig steigende Ersatzzahl. Verhältnis von Preis und Höchstgebot in diesen Fällen. Überwiegen. Aufwiegen und Überwiegen durch verschiedene Güterarten.

**§ 5. Preise unter der Höchstgebotsgrenze . . . . .** 54

Preise, die unter dem für das Grenzstück möglichen Höchstgebot festgehalten werden. Umstände außerhalb des einzelnen Käufers, die das Festhalten bewirken, werden jetzt nicht behandelt. Diese Umstände genügen für sich nicht, damit der Preis unter der Höchstgebotsgrenze sei. Denn die Nachfrage könnte dem festen Preis folgen. Der ergänzende Umstand könnte sein, daß bei einem bestimmten Preis nur eine Menge von Gütern zu haben ist, die der Nachfrage nicht genügt. Dieser Fall in der freien Wirtschaft nicht praktisch. Behördliche Preisfestsetzung. Negative Voraussetzungen für die Unmöglichkeit von Preisen unter der Höchstgebotsgrenze bei einer Güterart in der freien Wirtschaft. Voraussetzungen für die Möglichkeit von Preisen unter der Höchstgebotsgrenze: Abbrechen, Springen, Abwechseln der Bedürfnisse, unzureichende Restbeträge.

Einzelne Fälle der Preise unter der Höchstgebotsgrenze: Erster Fall. Infolge Abbrechens, Springens oder Abwechselns des Grenznutzens. Der Preis unter der Höchstgebotsgrenze beginnt bei einem bestimmten Betrag. Bei abbrechendem Grenznutzen fällt er mit Abnahme des Preises immer weiter unter die Höchstgebotsgrenze, bei springendem und abwechselndem Grenznutzen nur solange, bis die Befriedigung eines Bedürfnisses geringeren Ranges an die Reihe kommt. Überwälzung von Preiserhöhungen oder Verringerung des Vermögens von Gütern mit Preisen unter der Höchstgebotsgrenze. Zweiter Fall: Infolge hoher Einheitspreise (unzureichenden Restbetrages). Unterschied gegenüber dem früheren Fall. Verzicht auf sonst angeschaffte Güter geringeren Ranges bei zureichend werden des Restbetrages. Übergänge zwischen diesem Fall und dem infolge Springens des Grenznutzens. Dritter Fall: Bei Grenzgüterarten geringeren Preises. Vierter Fall: Bei Aufwiegung des höheren Ranges durch Summierung oder Vervielfältigung. Geringere Bedeutung dieses Falles. Preise unter der Höchstgebotsgrenze im Verhältnis von Gütern gleicher Art. Ablehnung dieses Falles.

## § 6. Fortsetzung

Frage, ob sich nicht aus dem wirtschaftlichen Prinzip Widerstände gegen Preise unter der Höchstgebotsgrenze ergeben. Wirtschaftliches Prinzip als angebliches Streben nach gleichem Grenznutzen. Tatsache: Daß die Wirtschaft bei den einzelnen Güterarten verschiedene Grenznutzen erzielt. Wirtschaftliches Prinzip nicht Streben nach gleichem Grenznutzen. Voraussetzung, unter der sich aus dem wirtschaftlichen Prinzip Streben nach gleichem Grenznutzen ergeben würde. Gleichheit der Preise oder Nichtvertretbarkeit und gleichförmige Abnahme der Bedürfnisgrade aller Güterarten. Nichtzutreffen dieser Voraussetzungen.

Wirtschaftliches Prinzip als Streben nach Gleichheit der gewogenen Grenznutzen. Behauptung: Das Preisverhältnis stellt sich gleich dem Grenzwertaufwiegeverhältnis. Nichtbestätigung durch die Wirklichkeit. Schichten großen Vermögens, mittleren Vermögens, geringen Vermögens. Voraussetzungen, unter denen Gleichheit der gewogenen Grenznutzen eintreten würde: Besondere Art der Stetigkeit der Genußabnahme, die nicht gegeben ist. Tatsächlich nur Grenzen für das Preisverhältnis. Innerhalb dieser Grenzen Möglichkeit der Preise unter der Höchstgebotsgrenze. Auch Qualitätsunterschiede stehen Preisen unter der Höchstgebotsgrenze nicht entgegen. Das wirtschaftliche Prinzip verhindert auch nicht verschiedene Preise für Güterarten gleichen Grenznutzens. Beispiel der geschlossenen Wirtschaft.

## § 7. Beziehungen zwischen Preis und erworbener Menge einer Güterart . . . . .

94

Erste Frage: Welche Menge eines Gutes bestimmte Art zu einem bestimmten Preise beim einzelnen Käufer abgesetzt werden kann. Höchstmenge jene, deren Grenznutzen nicht geringer erscheint, Mindestmenge jene, deren Grenznutzen höher erscheint als der um den Preis des Grenzstückes sonst beschaffbare Nutzen. Doch wird zwischen Höchstmenge und Mindestmenge nur ausnahmsweise ein Unterschied von höchstens einem Stücke bestehen. Jedenfalls kann man nicht sagen, daß Güter einer Art solange erworben werden, bis der Grenznutzen der gleiche wird wie bei Gütern anderer Art. Höchstmenge gleich tatsächlich nachgefragter Menge. Der Absatz kann hinter der Nachfrage zurückbleiben. Dies tritt jedoch nur als Ausnahme ein. Zum Marktpreis wird soviel abgesetzt und vom einzelnen Käufer aufgenommen, als er zu diesem Preise nachfragt. Dies eine Folge des Wettbewerbes. Hieraus die Folgerung, daß mit einer Änderung der von einem Gute bestimmter Art bei einem bestimmten Käufer abgesetzten Menge auch eine Änderung des Preises dieses Gutes Hand in Hand gehen muß u. zw. mit einer Erhöhung der Menge eine Herabsetzung des Preises, mit einer Herabsetzung der Menge eine Erhöhung des Preises. Umfang der Preisänderung. Umgekehrt ist nicht mit jeder Änderung des Preises eine Änderung der abgesetzten Menge verbunden. Stetigen Änderungen der Menge von Einheit zu Einheit entsprechen teilbare Änderungen des Preises. Fassung des Satzes von Angebot und Nachfrage, soweit es sich um Änderungen des Angebotes handelt.

Änderung der Nachfrage. Änderung der Preisbestimmungsgründe beim Käufer, des Vermögens, des Preises wichtigerer Güter, des Ranges führt zu einer Änderung des Höchstgebotes für die bisher erworbene Menge von Gütern einer Art. Dies wirkt erst auf den Absatz, wenn die Erwerbung des bisherigen Grenzstückes unmöglich oder Erwerbung eines weiteren Stückes möglich wird. In diesem Falle muß entweder die Menge oder der Preis geringer bzw., höher werden.

## § 8. Ergänzende Bemerkungen hinsichtlich des Verhaltens des einzelnen Käufers

111

Erwägungen des Käufers bei Bestimmung seines Höchstgebotes und gegenüber einem vom Verkäufer geforderten Preise. Untersuchung der einzelnen Fälle und Feststellung der sich ergebenden Vereinfachungen. Wiederholung eines Kaufes unter gleichen Bedingungen. Entfallen jeglicher Erwägungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Rechtfertigung des Preises. Öftere Wiederholung oder Gewohnheit nicht unbedingt erforderlich. Erwägungen bei Änderungen. 1. Änderungen des Preises. a) Preiserhöhungen. Entfallen der Erwägungen bei Preisen unter der Höchstgebotsgrenze. Erwägungen bei Preisen an und in der Nähe der Höchstgebotsgrenze. b) Preisherabsetzungen. Entfallen der Erwägungen, wenn die Herabsetzung

des Preises keine erhöhte Nachfrage nach dem betreffenden Gute nach sich zieht. Auftreten von Preiserwägungen, falls die Preisherabsetzung die Anschaffung von weiteren Gütern der betreffenden Art in den Bereich der Möglichkeit rückt. 2. Änderungen der Verhältnisse beim Käufer. a) Änderung des Vermögens. a) Minderung des Vermögens. Führt zu Preiserwägungen bei Gütern, deren Preis an oder nahe an der Höchstgebotsgrenze war. β) Erhöhung des Vermögens. Entfallen von Preiserwägungen bei Gütern, die man in der bisherigen Menge anschafft. Hingegen Preiserwägungen bei Gütern, die man neu oder mehr anschafft. b) Änderung des Preises wichtigerer Güter. Die analogen Wirkungen wie bei Änderungen des Vermögens. c) Änderung des Ranges des Bedürfnisses. Keine Preiserwägungen, wenn der Rang des neu auftretenden Bedürfnisses von vornherein als überwiegend empfunden wird. Hingegen wieder Erwägungen, wenn der Preis an der Höchstgebotsgrenze steht. Zusammenfassung. Maßgebend für die Preiserwägung Vermögen, Rang, Preis wichtigerer Güter. Die Subtraktion des Preises wichtigerer Güter vom ganzen verfügbaren Vermögen kann durch einfachere Rechnungen ersetzt werden. Zunächst bei Erwerbung weiterer oder neuer Güter infolge Erhöhung des Restbetrages. Es werden nur der zuwachsende Betrag und die neu zu erwerbenden Güter in Betracht gezogen. Vereinfachungen in den anderen Fällen, wenn die Erwerbung von Gütern zweifelhaft wird. Gegenüber der Ersatzrechnung die Restrechnung zuweilen die einfachere. Vereinfachung gilt auch bei Bestimmung des für ein Gut hinzugebenden Höchstbetrages. Kein Widerspruch gegenüber dem früheren Ergebnisse. Niemals ein Bemessen des Wertes des Gutes in Gold. Vermögen, Rang, Preis wichtigerer Güter bleiben Preisbestimmungsgründe.

Weiterer Punkt: Frage, welcher Rang bei Erwerbung mehrerer Stücke verschiedenen Ranges einer Güterart den Preiserwägungen zu Grunde liegt. Nur der Rang des Grenznutzens. Das Bewußtsein, den Preis für das Grenzstück hingeben zu können, bringt das Bewußtsein hervor, auch die Stücke höheren Ranges anschaffen zu können. Das heißt jedoch nicht, daß man alle zu erwerbenden Stücke nach dem Grenznutzen schätze. Die Berufung auf die innere Erfahrung unbegründet. Man muß an den gesamten zukommenden Nutzen der zu erwerbenden Stücke denken. Der Grenznutzen nur der Erwägung hinsichtlich der Rechtfertigung des Preises zugrundegelegt. Unterschied. Weiterer Punkt: Intensität des Begehrens für das Vorziehen nicht maßgebend. Bedeutung für die Frage nach der Schätzung künftiger Güter. Gleichstellung gegenwärtiger und künftiger Güter als solcher, bei gleichen Voraussetzungen und vollständiger Sicherheit künftiger Beschaffung, soweit es sich nicht um Erwerbsmittel oder nicht abnutzbare Güter erster Ordnung handelt. Kein Widerspruch gegenüber der täglichen Erfahrung. Widerlegung theoretischer Annahmen. Insbesondere jener, die sich auf die geringere Intensität des Begehrens künftiger Werte beruft. Diese Intensität nicht entscheidend. Einwand: Verwendung von Geldmitteln nur für gegenwärtige und nicht für künftige Güter. Widerlegung: Es genügt das Bewußtsein, wichtigere Güter mit künftigem Einkommen künftig anschaffen zu können. Anschaffung von Gütern für künftige Bedürfnisbefriedigung muß durch einen besonderen Vorteil, einen Preisunterschied motiviert sein, wegen der mit dem Besitze des Geldes verbundenen Erwerbsmöglichkeit und der unbeschränkten Verwendbarkeit des Geldes.

## B. Wettbewerb mehrerer Käufer.

### § 9. Wettbewerb mehrerer Käufer gleicher allgemeiner Preiswilligkeit . . . . . 137

Begriff der Preiswilligkeit. Verschiedene besondere Preiswilligkeit trotz gleicher allgemeiner Preiswilligkeit bei ungleicher Menge der erworbenen Stücke. Höchstgrenze des Preises bei einer bestimmten abzusetzenden Menge gleich dem Höchstgebot für 1 Stück bei jenem Käufer, der die meisten Stücke aufnimmt. Bei rein teilbaren Mengen erhält jeder Käufer gleicher allgemeiner Preiswilligkeit die gleiche Anzahl von Stücken. Dies als Folge des Wettbewerbes der Käufer infolge des Grundsatzes, sich nicht durch Bestehen auf Erlangung eines höheren Vorteils einen sonst möglichen geringeren Vorteil entgehen zu lassen. Beim Wettbewerb mehrerer Käufer kann sich gegenüber dem endgültigen Preise keine unbefriedigte Nachfrage mit höherer

Preiswilligkeit ergeben. Wohl aber eine unbefriedigte geringere oder gleiche Preiswilligkeit. Auch kann die befriedigte Preiswilligkeit höher sein als der Preis.

Gleiche Verteilung rein aufteilbarer Mengen, weil bei ungleicher Verteilung rein aufteilbarer Mengen unbefriedigte Nachfrage mit höherer Preiswilligkeit zurückbleiben würde. Dies setzt Gleichheit der Preise voraus. Gründe für die Notwendigkeit einer Gleichheit. Beim monopolistischen Verkäufer. Bei einer Mehrzahl von Verkäufern. Dies ergibt als Höchstgrenze des Preises bei gleich verteilbaren Mengen den Betrag, der dem einzelnen Käufer für 1 Stück von so viel Stücken übrig bleibt, als bei gleicher Verteilung auf ihn entfallen. Daneben jetzt auch eine Mindestgrenze des Preises. Nämlich der Betrag der Preiswilligkeit für 1 Stück aus einer um ein Stück größeren Menge. Ein Sinken des Preises auf diesen Betrag würde ungleiche Verteilung und damit unbefriedigte Nachfrage mit höherer Preiswilligkeit hervorrufen. Der endgültige Preis ein Ruhepreis aber kein Gleichgewichtspreis. Spielraum für den Ruhepreis. Gleich dem Unterschied zwischen der Preiswilligkeit für ein Stück aus der tatsächlich erworbenen und aus einer um 1 Stück größeren Menge. Wir kommen so zu Grenzen des Preises, nicht zu notwendigen Preisen, da der Spielraum eine bestimmte Weite hat. Preise unter der Höchstgrenze sind gleichzeitig für den einzelnen Käufer Preise unter der Höchstgebotsgrenze. Es müssen daher bei den Käufern Voraussetzungen für Preise unter der Höchstgebotsgrenze gegeben sein. Spielraum infolge Abbrechens des Grenznutzens, Springens und Abwechselns. Entfallen des Spielraumes ein Ausnahmefall. Andererseits kann beim Abbrechen des Grenznutzens der Spielraum bis Null gehen. Daneben als Regel ein Spielraum bestimmter Ausdehnung. Nicht zu gleichen Teilen aufteilbare Mengen. Einzelne Käufer erhalten um 1 Stück mehr, aber auch nur um dieses mehr als andere Käufer. Hieraus als Höchstgrenze des Preises die Preiswilligkeit jener Käufer, die um ein Stück mehr erhalten. Dieser Höchstpreis zugleich Mindestpreis, da sich sonst unbefriedigte Nachfrage mit höherer Preiswilligkeit ergeben würde. Wir gelangen so bei ungleich verteilten Mengen unmittelbar zu notwendigen Preisen. Der Preis ist für jene Käufer, die um 1 Stück mehr erwerben, an der Höchstgebotsgrenze, für alle anderen unter der Höchstgebotsgrenze; für letztere infolge der unzureichenden Menge. Absetzbare Menge bei gegebenem Preise. Zurückbleiben der zu einem bestimmten Preise abgesetzten Menge hinter der absetzbaren Menge nur in Ausnahmefällen; so bei obrigkeitlicher Preisfestsetzung. Wenn sich diese an den Spielraum hält, werden sich Angebot und Nachfrage decken. Sie kann aber auch eine solche sein, daß das Angebot hinter der Nachfrage oder die Nachfrage hinter dem Angebote zurückbleibt. Ein anderer Fall der unbefriedigten Nachfrage ist der einer nicht gleich verteilbaren auf den Markt gebrachten Menge. Ob die gleich oder die ungleich verteilte Menge die praktischere ist. Zunächst scheint es die zweite zu sein, tatsächlich ist es die erstere. Denn dieser Fall muß zunächst immer dort eintreten, wo der Preis das primäre und die abgesetzte Menge das sekundäre ist. Dies trifft bei allen Kostengütern zu. Die Preisbildung derselben vollzieht sich somit nach den Grundsätzen der gleich verteilten Menge. Bei festen auf den Markt gelangenden Mengen wird ferner häufig ein Rest unverkauft bleiben, wenn er zu sehr auf den Preis drücken würde.

Gegenseitige Abhängigkeit von Menge und Preis. Bei voll befriedigter Nachfrage zum Marktpreis als dem regelmäßigen Fall werden Änderungen der Menge nur mit Änderungen des Preises, Änderungen des Preises aber auch ohne Änderungen der Menge vorkommen können. Dagegen für die Fälle der ungleich verteilten Mengen mit unbefriedigter Nachfrage das entgegengesetzte Verhältnis. Änderungen der Preiswilligkeit. Herabsetzung der Preiswilligkeit bei gleich verteilten Mengen nur dann von Einfluß, wenn sich die Herabsetzung auf die bisher erworbene Menge bezieht und unter den bisherigen Preis geht. Dann muß entweder Preis oder Menge zurückgehen. Bei ungleich verteilten Mengen muß jede Herabsetzung der Preiswilligkeit hinsichtlich der bisher erworbenen Höchstmenge eine Änderung des Absatzes herbeiführen. Erhöhung der Preiswilligkeit beeinflußt bei gleich verteilten Mengen den Absatz erst dann, wenn sich zum bisherigen Preise eine Preiswilligkeit für 1 Stück mehr ergibt. Dann muß Preis oder Menge steigen. Bei

ungleich verteilter Menge hingegen muß wieder jede Erhöhung der Preiswilligkeit für die bisher erworbene Menge Erhöhung des Preises oder der Menge herbeiführen.

Verhältnis des Preises von Gütern verschiedener Art. Der Satz vom Restbetrag bleibt. Einzelne Fälle.

Wir gelangen zu notwendigen Preisen nur bei ungleich verteilten Mengen. Dieser Fall jedoch eine Ausnahme. Im übrigen nur Grenzen des Preises. Dies ein Fortschritt gegenüber dem vom Standpunkte des einzelnen Käufers nach unten unbeschränkten Preis. Notwendigkeit weitere Preisbestimmungsgründe zu suchen und den Tatbestand durch Berücksichtigung der verschiedenen allgemeinen Preiswilligkeit zu erweitern.

## § 10. Wettbewerb von Käufern verschiedener allgemeiner Preiswilligkeit . . . . . 167

Die Käufer von Gütern bestimmter Art weisen verschiedene allgemeine Preiswilligkeit auf. Grund hierfür die Verschiedenheit der beim einzelnen Käufer wirkenden Preisbestimmungsgründe, Verschiedenheit des Vermögens, verschiedene Wertdisposition. Die erstere Verschiedenheit die wichtigere Frage nach dem Höchstpreis bei gegebener Menge. Höchstgrenze des Preises ist die geringste noch zum Zuge gelangende besondere Preiswilligkeit. Frage, wo sich diese findet. Es muß mit einer ungleichen Verteilung gerechnet werden. Andererseits braucht durch den Unterschied der aufgenommenen Mengen nicht die besondere Preiswilligkeit ausgeglichen zu werden. Das Abbrechen des Grenznutzens bei Käufern höherer allgemeiner Preiswilligkeit ergibt geringere besondere Preiswilligkeit bei Käufern geringerer allgemeiner Preiswilligkeit, trotz allenfalls geringerer Anzahl der aufgenommenen Stücke. Die Diskontinuität der Preiswilligkeiten bei den einzelnen Käufern bewirkt, daß der Betrag der besonderen Preiswilligkeit eines Käufers sich bei einem anderen Käufer als Betrag der Preiswilligkeit nicht vorfinden muß. So ist die geringste noch in Anspruch genommene besondere Preiswilligkeit nur bei einer oder einzelnen Käufergruppen gegeben. Es können dies die Käufer geringster allgemeiner Preiswilligkeit sein, sie brauchen es aber nicht zu sein. Zwei Arten von Grenzkäufern. Jene mit geringster allgemeiner und jene mit geringster besonderer Preiswilligkeit. Diese brauchen nicht zusammenzufallen. Hauptgrund der verschiedenen allgemeinen Preiswilligkeit ist das verschiedene Vermögen. Bei diesem die unteren Klassen viel stärker besetzt, als die oberen. Infolge dessen einheitliche Grenzkäuferschichten mit geringster allgemeiner und besonderer Preiswilligkeit. Diese Grenzkäuferschichten verschieden für Güter verschiedener Art. Verschiedenheit der allgemeinen Preiswilligkeit infolge Verschiedenheit der Wertdisposition. Bildung von Käufergruppen. Innerhalb dieser entweder Preisbildung nach gleicher allgemeiner Preiswilligkeit oder Zusammenwirken von verschiedenem Vermögen und verschiedener Wertdisposition. Beeinträchtigung der Einheitlichkeit der Grenzkäuferschicht durch verschiedene Wertdisposition bei verschiedenem Vermögen. Geringere Bedeutung dieser Komplikation. Ergebnis, daß sich die geringste besondere Preiswilligkeit nur bei einer Gruppe von Käufern findet und daß die geringste besondere Preiswilligkeit dieser Gruppe die Obergrenze des Preises bildet. Voraussetzung hierfür Gleichheit der Preise trotz verschiedener allgemeiner und besonderer Preiswilligkeit, Gründe für die Einheit. Abhängigkeit des Preises von Kosten. Bei gegebener Menge Grund der Wettbewerb der Verkäufer, um Schaden zu vermeiden und möglichen Vorteil sich zuzuwenden. Besonderheiten beim Monopol. Möglichkeit einer Preisabstufung nach allgemeiner Preiswilligkeit beim vollständigen Monopol, wobei jeder Käufer nur ein Stück der monopolisierten Güterart erhält. Abstufungsmöglichkeiten beim beschränkten Monopol. Gegenwirkungen. Als Ergebnis die ausnahmsweise Durchführung der Ungleichheit.

## § 11. Fortsetzung . . . . . 180

Die geringste noch in Anspruch genommene besondere Preiswilligkeit ist zugleich die höchste, bei der noch die ganze auf den Markt gebrachte Menge nachgefragt wird. Sie bildet die Obergrenze des Preises. Untergrenzen des Preises. Falls die Nachfrage geringster besonderer Preiswilligkeit nicht voll befriedigt wird, ist ihr Betrag zugleich Untergrenze des Preises und notwendiger Preis. Hievon wird abgesehen. Die Untergrenze ergibt dann die

nächst geringere Preiswilligkeit mit größerer Nachfrage als die angebotene Menge. Diese kann sich zunächst bei den Käufern geringster besonderer Preiswilligkeit vorfinden. Daneben als 2. Untergrenze die nächst geringere Preiswilligkeit bei Käufern höherer besonderer Preiswilligkeit, als 3. Untergrenze die Preiswilligkeit ausgeschlossener Käufer für ein Stück. Die der Obergrenze nächste Untergrenze ist die maßgebende. Die wichtigste ist die 3. Untergrenze. Darnach 2 Grenzkäuferschichten, die noch zum Kaufe und die nicht mehr zum Kaufe gelangende. Doch braucht sich der Preis nicht notwendigerweise zwischen der Preiswilligkeit solcher zweier Schichten zu bilden. Das ist insbesondere dann möglich, wenn die zum Kaufe gelangende Grenzkäuferschicht absolut geringsten Vermögens ist. Die Preiswilligkeiten von 2 Käufergruppen als die für den Preis maßgebenden. Preiswilligkeiten der Gruppen höherer oder geringerer Preiswilligkeit kommen nicht in Betracht.

Preis unter der Höchstgebotsgrenze. In doppeltem Sinne. Erstens hinsichtlich der Käufer höherer besonderer Preiswilligkeit. Grund hiefür Abbrechen, Springen, Abwechseln des Grenznutzens, unzureichender Restbetrag. Dazu als Ergänzung der Wettbewerb. Zweitens hinsichtlich der Käufer geringster besonderer Preiswilligkeit. Theoretische Wichtigkeit dieser Frage. Die Antwort ergibt sich aus dem Verhältnis von Obergrenze und den 3 Untergrenzen. Hinsichtlich der ersten Untergrenze wird ein Spielraum zumeist gegeben sein. Verhältnis zur 2. Untergrenze. Ein Zwischenraum ist möglich, kann aber auch entfallen. Dann ergibt der Wettbewerb der Käufer unmittelbar den notwendigen Preis. Das gleiche gilt von der 3. Untergrenze. Je mehr sich das Vermögen der Grenzkäuferschichten einander nähert, umso geringer die Möglichkeit von Preisen unter der Höchstgebotsgrenze. Ergebnis bleibt die Möglichkeit von Preisen unter der Höchstgebotsgrenze auch hinsichtlich der Käufer geringster besonderer Preiswilligkeit.

Absetzbare Menge bei gegebenem Preis. Jeder erhält so viel Stücke, als er aufnehmen kann, ohne auf wichtigere Güter zu verzichten. Ungleiche Verteilung. Der gegebene Preis ist unter der Höchstgebotsgrenze, wenn er in den Zwischenraum zwischen die Grenzpreiswilligkeiten fällt.

Verhältnis von Mengen- und Preisänderungen. Mengenänderungen bei jeweils voll befriedigter Nachfrage nur mit Preisänderungen möglich. Mengenvermehrung nur zugleich mit Preisherabsetzung bis wenigstens unter die erste Untergrenze. Mengenverringernng mit einer Preiserhöhung über die Obergrenze. Preisänderungen auch möglich ohne Mengenänderung, falls sie nicht über Obergrenze und nicht unter die Untergrenze gehen. Änderungen der Preiswilligkeit üben auf den Absatz eine Wirkung aus, wenn hiedurch Käufern die Erwerbung von mehr Stücken als bisher möglich, bzw. die Erwerbung der bisherigen Anzahl unmöglich wird.

Verhältnis der Preise von Gütern verschiedener Art. Kein Verhältnis, das dem Range des Grenznutzens entsprechen müßte, nicht einmal in dem Sinne, daß dem höheren Grenznutzen der höhere Preis entsprechen würde. Dies gilt zunächst für Güterarten mit denselben Grenzkäuferschichten. Umso mehr für Güterarten mit verschiedenen Grenzkäuferschichten.

Schlußfrage nach dem notwendigen Preis. Es ergeben sich uns bei bekannter Menge keine notwendigen Preise, sondern nur Preisgrenzen. Daher die bisherige Erklärung unvollständig. Notwendigkeit sie in Hinblick auf Bildung der Menge und Bildung der Preise innerhalb der möglichen Grenzen zu ergänzen.

## II. Wettbewerb von Käufern und Verkäufern.

### § 12. Preisbildung bei einseitigem und beiderseitigem Monopol und gegebenen Mengen 203

Heranziehung der von seiten der Verkäufer wirkenden Umstände, um Menge und Preis zu bestimmen. Unmöglichkeit, beim Verkäufer analoge Preisbestimmungsgründe wie beim Käufer anzunehmen in Hinblick auf den Abgang einer unmittelbaren Schätzung der Ware durch den Verkäufer. Bereitwilligkeit des Verkäufers, jeden Preis anzunehmen zugleich mit dem Bestreben, einen möglichst hohen Preis mit möglichst wenigen Stücken zu erzielen. Entgegengesetztes Bestreben der Käufer. Ausgang des Kampfes hängt von der wirtschaftlichen Stellung ab. Verschiedene Arten derselben.

Beiderseitiges Monopol. Mindestpreis jener, bei dem der Monopolist einen sonst erreichbaren Gewinn erzielt. Höchstpreis der für 1 Stück beim einzelnen Käufer erzielbare Preis. Der tatsächliche Preis wird von der Anwendung der Kampfmittel abhängen. Kampfmittel Zurückhaltung von einem schon vorteilhaften Kaufe bzw. Verkäufe. Beim beiderseitigen Monopol stehen beiden Teilen die Kampfmittel in gleicher Weise zur Verfügung. Der Preis wird sich innerhalb der Grenzen bilden. Kann unter der Höchstgebotsgrenze sein, braucht es aber nicht zu sein. Preis und Menge bleiben bei beiderseitigem Monopol von allgemeinen Voraussetzungen aus unbestimmbar. Einseitiges Monopol des Verkäufers. An sich stehen beiden Teilen dieselben Kampfmittel zu. Dem Verkäufer jedoch hinsichtlich der ganzen Gütermenge ohne Wettbewerb, jedem einzelnen Käufer hingegen nur hinsichtlich einer kleinen Teilmenge. Jedes uneinheitliche Vorgehen schwächt die Stellung der Käufer. Widerstreitende Interessen der Käufer, wenn der Preis die Untergrenze einer auf den Markt gelangenden Menge erreicht oder unterschreitet. Der Verkäufer kann auch Wettbewerb unter Käufern geringster besonderer Preiswilligkeit auslösen und so den Preis an der Höchstgebotsgrenze halten. Die Menge bestimmt der Monopolist nach größtmöglichem Gewinn. Daraus ergibt sich theoretisch bei vollständigem Monopol mit Streben nach höchstem Gewinn ein einziger möglicher Preis. Zwei Vorteile des Monopols: Halten des Preises an der Höchstgebotsgrenze und Bestimmung der Menge. Verhältnis des Monopolpreises zu Preisen von Gütern anderer Art. Gegebene Menge mit Wettbewerb von Käufern und Verkäufern. Ober- und Untergrenze des Preises. Kampfmittel der Zurückhaltung steht nur innerhalb dieser Grenzen beiden Teilen in gleicher Weise zu. Preis bildet sich innerhalb dieser Grenzen und kann unter der Höchstgebotsgrenze sein. Preisbildung bleibt unbestimmt, hängt von den Umständen des einzelnen Falles ab.

### § 13. Preisbildung bei Kostenerzeugnissen . . . . . 217

Begriff der Kostenerzeugnisse. Voraussetzungen: Freier Wettbewerb. Nachfrage übersteigende Angebotsmöglichkeit. Der Preis dieser Güter stellt sich auf den Betrag der Kosten mehr sonst erzielbarem Gewinn. Die Verkäufer können das Kampfmittel der Zurückhaltung nicht ausüben. Das Angeführte gilt, auch wenn die Verkäufer über einen Teil der Ware fest verfügen. Käufer können Zurückhaltung ausüben, bis der Preis nicht höher ist als Kosten mehr Gewinn. Dieser Preis kann für die Käufer unter der Höchstgebotsgrenze sein. Notwendigkeit der Erzielung eines Gewinnes durch die Verkäufer. Bedeutung der Bindung des Preises an die Kosten. Unterschied gegenüber dem Monopol und der gegebenen Menge. Verhältnis von Preis und abgesetzter Menge erscheint, was Ursache und Wirkung anbelangt, als das entgegengesetzte. Der Preis baut sich nicht auf der Menge auf, sondern der von vornherein feststehende Preis bestimmt die abzusetzende Menge. Einwendungen gegen die Erklärung der Preise aus den Kosten. Erklärung im Zirkel. Würde entfallen, wenn wir Kosten als tatsächlich ausgelegte Kosten auffassen. Unzulässigkeit dieser Annahme. Kosten, die den Preis bestimmen, nur die gegenwärtig auszulegenden Kosten. Notwendigkeit, um der Erklärung im Zirkel zu begegnen, auf Güter zurückzugehen, deren Preis durch Kosten nicht mehr bestimmt wird.

### § 14. Bestimmungsgründe beim Preise menschlicher Arbeitskraft . . . . . 229

Frage, ob bei der Arbeit selbständige Preisbestimmungsgründe vorhanden sind, oder ob der Preis der Arbeit nicht durch Kosten bestimmt wird. Kosten der Arbeit wären die Kosten der notwendigen Lebensmittel. Der Preis der Arbeit kommt häufig gleich dem Preise notwendiger Lebensmittel. Frage ob dieses Verhältnis ein Kostenverhältnis ist. Verneinung dieser Frage. Voraussetzung einer Preisbildung nach Kosten ist eine die Nachfrage zum Kostenpreis übersteigende Angebotsmöglichkeit. Bei menschlicher Arbeit hingegen ein die Nachfrage übersteigendes Angebot. Unmöglichkeit von Kostenerwägungen beim Arbeiter. Kosten der Lebensmittel keine Untergrenze für die Lohnforderung. Auch keine Obergrenze, soweit nicht sonstige Preisbestimmungsgründe den Lohn auf dieser Stufe festhalten. Kein Einwand aus der Tatsache der Arbeitslosigkeit. Diese drückt auf den Arbeitslohn, verschwindet aber nicht, wenn er den Betrag der notwendigen Lebensmittel er-



reicht hat. Auch die volkswirtschaftlichen Verhältnisse erfordern keinen Aufbau des Arbeitslohnes auf den Kosten des Lebensunterhaltes. Tatsächliches Kausalverhältnis, daß der Arbeitslohn den Preis des notwendigen Lebensunterhaltes bestimmt.

Frage ob Arbeitslohn nicht durch die Arbeitsunlust bestimmt wird. Unmöglichkeit den Unlustwert der Arbeit unmittelbar in Geld zu schätzen. Vergleich von Arbeitsunlust und Wert der Bedürfnisbefriedigung der um den Arbeitslohn anzuschaffenden Güter. Letzterer muß erstere überwiegen. Bei feststehender Arbeitsdauer ergibt sich hieraus weder Obergrenze noch Untergrenze des Preises. Nicht gebundene Arbeitszeit. Argumentation: Infolge Abnahme des Bedürfniswertes und Zunahme der Arbeitsunlust muß der Arbeitslohn der letzten Arbeitsstunde so hoch sein wie der Preis solcher Güter, deren zuwachsender Wert die Unlust der letzten Arbeitsstunde eben überwiegt. Auch hieraus gleichwohl keine Ober- und keine Untergrenze des Arbeitslohnes im Verhältnisse zum Preise von Gütern. Lücke der Argumentation. Unbestimmtheit der Arbeitsdauer und daher des Arbeitsleides der letzten Arbeitsstunde. Richtige Argumentation: Bei bestimmtem Lohn und bestimmtem Güterpreis ergibt sich eine bestimmte Dauer einer vom Arbeiter frei bestimmbareren Arbeitszeit. Erhöhung der Arbeitszeit über diesen Punkt kann nur durch Erhöhung des Lohnes für die Mehrarbeit erzielt werden. Feststellung der Unmöglichkeit, aus dem Arbeitsleid einen notwendigen Lohn abzuleiten.

Bestimmungsgrund des Arbeitspreises die zum Absatz gelangende Menge der Arbeit. Zwei Möglichkeiten: Vorhergehende Preisbestimmung oder vorhergehende Mengenbestimmung. Erstere bei Arbeit nicht gegeben. Daraus folgt die gegebene Menge als Preisbestimmungsgrund. Einwand aus der Arbeitslosigkeit. Grund der Arbeitslosigkeit besondere volkswirtschaftliche Verhältnisse. Diese lassen von der auf den Markt gelangenden Menge von Arbeit nur einen Teil zum Absatze kommen, der sodann den Preis bestimmt. Einschränkung der abgesetzten Menge von Arbeit bei einem bestimmten Verhältnis von Arbeitslohn und Güterpreis. Vereinbarkeit der Preisbestimmung der Arbeit durch eine gegebene Menge mit der höheren Entlohnung der Überstunden. Beim Fehlen eines einheitlichen Vorgehens entscheidet das Interesse des einzelnen Arbeiters und nicht das der Arbeiterschaft. Ergebnis: Arbeit am Anfang oder Ende der Kostenreihe und gegebene Menge ihr Bestimmungsgrund.

## § 15. Allgemeine Feststellung der Preisbestimmungsgründe . . . . .

255

Frage, wie der Preisbestimmungsgrund der gegebenen Menge einen bestimmten Preis der Arbeit und der mit Hilfe der Arbeit hervorgebrachten Güter erster Ordnung herbeiführt. Vereinfachende Annahme: Arbeit als einziges letztes Produktionsmittel. Bei Erzeugung von Gütern einer Art ist der Preis gleich dem Einkommen geteilt durch die Anzahl der erzeugten Stücke. Preis der Arbeitseinheit gleich dem Preis des einzelnen Stückes geteilt durch die erforderliche Arbeitszeit. Erzeugung verschiedener Güterarten. Der Preis muß auf die Arbeitseinheit bezogen der gleiche sein. Er muß im Verhältnisse stehen zu der auf die einzelnen Stücke aufgewendeten Arbeit. Das Gesamteinkommen tauscht sich um gegen die gesamte Arbeitsmenge und bildet ihren Preis. Preis der Arbeitseinheit gleich dem Gesamteinkommen geteilt durch die Anzahl der Arbeitseinheiten. Preis des einzelnen Gutes gleich dem der verwendeten Arbeitsmenge entsprechenden Anteil an dem Gesamteinkommen. Rolle der beim Käufer wirkenden Preisbestimmungsgründe. Bestimmung der Art und der Menge der zu erzeugenden Güter. Der einzelne Käufer verfügt durch sein Einkommen über eine bestimmte Menge von Arbeitseinheiten. Diese läßt er zur Erzeugung von Gütern nach ihrem Range verwenden. Annahme eines stationären Zustandes der Volkswirtschaft. Die auf Güter erster Ordnung aufgewendete Arbeitsmenge jeweils gleich der gesamten zur Verfügung stehenden Arbeitsmenge. Das Reineinkommen jeweils ganz zur Anschaffung von Gütern erster Ordnung gewidmet. Zusammenfassung des Ergebnisses.

Verschiedene Produktionsbedingungen von Gütern derselben Art. Wenn das letzte noch abgesetzte Stück einer Güterart einen Produktionsvorteil aufweist gegenüber dem ersten nicht mehr abgesetzten Stücke der Güterart,

kann der Preis bis an den Preis der für das nicht mehr erzeugte Stück erforderlichen Arbeitszeit herangehen. Sind die Produktionsbedingungen des letzten noch abgesetzten und des ersten nicht abgesetzten Stückes die gleichen, entscheidet für den Preis die auf diese Stücke aufzuwendende Arbeitszeit. Im ersteren Falle haben alle Stücke eine Rente, im letzteren nur die Stücke mit günstigeren Produktionsbedingungen eine Differentialrente. Bei Produktionsvorteilen aller abgesetzten Stücke noch eine Grenze für den Preis nach der gegebenen Menge.

Preisbildung, wenn neben der Arbeit noch andere Güter gegebener Menge auf den Markt gelangen. Zunächst eine Güterart erster Ordnung. Der Preis dieser Güterart und der der Arbeitserzeugnisse muß das Gesamteinkommen erschöpfen. Ein notwendiges Preisverhältnis und notwendige Preise ergeben sich aus Rang der abhängigen Bedürfnisse und Menge nur dann, wenn auch der Preis der anderen Güterart für einen Käufer notwendig an der Höchstgebotsgrenze steht. Verschiedene Fälle. Ungleichmäßige Verteilung. Aneinanderstoßen von Ober- und Untergrenze des Preises. Sonst nur Grenzen des Preisverhältnisses. Zwei Güterarten gegebener Menge höherer Ordnung. Gleiche Ergebnisse, Komplikationen bei mehreren Güterarten. Preisverhältnis bei Monopolgütern. Modifikation, falls Kostengüter ohne vorhergehende Bestellung auf den Markt kommen. Verhältnis von Kosten und Preis.

## § 16. Preise unter der Höchstgebotsgrenze und Angebot und Nachfrage . . . .

280

Preise unter der Höchstgebotsgrenze. Zusammenfassung der bisherigen Ergebnisse. Die Frage blieb ungelöst, wann der Preis auch für die Grenzkäufer unter der Höchstgebotsgrenze sein muß und aus welchem Grunde. Ausgang von der Schicht geringster allgemeiner Preiswilligkeit. Für die von ihr erworbenen Güterarten wird sie zumeist Grenzkäuferschicht sein. Von diesen Güterarten kann nur eine oder ganz wenige an der Höchstgebotsgrenze sein, der Preis der anderen ist unter der Höchstgebotsgrenze. Grund für das letztere das Kostengesetz, wornach der Preis der Güter ohne Rücksicht auf die Preiswilligkeit der Käufer entsprechen muß der verwendeten Menge der Güter letzter Ordnung, allenfalls auch noch der Preiskampf. Die Hindernisse gegen Preise unter der Höchstgebotsgrenze bei der Schicht geringster allgemeiner Preiswilligkeit nicht voll wirksam. Für Schichten höheren Einkommens als Grenzkäuferschichten sind Preise unter der Höchstgebotsgrenze bei allmählicher Abstufung des Einkommens nicht möglich. Bei größeren Unterschieden der Einkommen sind sie möglich und werden wieder durch das Kostengesetz oder Preiskampf herbeigeführt. Sind die Grenzkäuferschichten schwach besetzte Mittelschichten, ergeben sich ähnliche Wirkungen wie bei Preisen unter der Höchstgebotsgrenze. Preise unter der Höchstgebotsgrenze für Grenzkäufer ergeben sich auch, wenn Schichten gleichen oder gering verschiedenen Einkommens verschiedene Bedürfnisse aufweisen.

Preise unter der Höchstgebotsgrenze von Bedeutung für den Satz von Angebot und Nachfrage. Wirkung des Kostengesetzes auf diesen Satz. Änderungen in der abgesetzten Menge eines abgeleiteten Gutes nur möglich bei Änderungen der gegebenen Menge des Gutes letzter Ordnung. Erörterung dieser Veränderungen. Änderung der gegebenen Menge des Gutes letzter Ordnung wirkt auf den Absatz der abgeleiteten Güterarten verschieden. Wirkt auf den Absatz solcher Güterarten nicht, deren Grenzstück im Range bei allen Käufern hoch steht. Dagegen beziehen sich Preisänderungen, die durch die Änderung der gegebenen Menge des Gutes letzter Ordnung hervorgerufen werden, auf alle abgeleiteten Güter in verhältnismäßig gleicher Weise. Das Kostengesetz ergibt die Möglichkeit von Preisänderungen ohne Mengenänderung des Absatzes bei abgeleiteten Gütern.

Kostengesetz und Änderung der Preisbestimmungsgründe beim Käufer. Änderung des Ranges. Bei Gütern, die mit anderen von einem Gute letzter Ordnung gegebener Menge abgeleitet sind, kann, braucht aber nicht, die Änderung des Ranges eine Änderung des Absatzes mit sich bringen. Eine Änderung des Preises wird im allgemeinen nicht eintreten, außer es ändert sich der Anteil des Gutes letzter Ordnung. Bei Gütern gegebener Menge erster Ordnung führt eine Änderung des Ranges keine Änderung des Absatzes, wohl aber im allgemeinen eine Änderung des Preises herbei. Änderung des Preises wichtigerer Güter. Wenn diese mit den minder wichtigen

Gütern aus demselben Gute letzter Ordnung abgeleitet sind, wird erstere Preisänderung nur in einer Änderung des Aufwandes des Gutes letzter Ordnung ihren Grund haben. In diesem Falle keine Änderung des Preises, sondern nur der abgesetzten Menge der Güter erster Ordnung. Änderungen des Einkommens. Gleichmäßige Änderung des Einkommens aller Käufer wird eine gleichmäßige Änderung aller Preise zur Folge haben. Änderung des Einkommens gewisser Schichten. Relative Änderungen werden den Preis nicht ändern, sondern allenfalls den Absatz, außer es ändert sich der Anteil der Güter letzter Ordnung. Absolute Änderungen führen eine Änderung der Preise herbei.

## § 17. Stellung der Produktionsfaktoren bei der Preisbildung . . . . . 291

Natur und Arbeit als Güterarten gegebener Menge oder Träger von Produktionsvorteilen.

Preisbildung der Bodenerzeugnisse. Möglichkeiten der Preisbildung. Nur die Menge zusätzlicher Produktionsmittel entscheidet für den Preis, oder nur die gegebene Menge, oder es ergibt sich eine Preisbildung mit Produktionsvorteilen. Der ersten Lösung widerspricht die Tatsache der Grundrente, der zweiten, von Ausnahmefällen abgesehen, das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrage. Es verbleibt daher die dritte Lösung mit zwei Alternativen je nach der Anschauung, ob die Produktion auf Grund und Boden jeweils soweit geführt werden kann, daß der letzte Zusatz an Produktionsmitteln nur den sonst erzielbaren Ertrag gibt oder nicht. Welche Lösung zutrifft, soll nicht untersucht werden. Alle lassen sich unter die Erklärung unterbringen.

Bei Bergbau im wesentlichen dasselbe Ergebnis. Der Preis der Erzeugnisse übersteigt den mit den Gesteungskosten sonst erzielbaren Ertrag. Bergwerksrente. Daher keine Bestimmung lediglich durch die Gesteungskosten. Andererseits das Gesetz vom abnehmenden Ertrag auch beim Bergbau. Daher Preisbildung nach Produktionsvorteilen. Infolge Unelastizität nähert sich die Preisbildung der nach gegebenen Mengen.

Stellung des Kapitals. Die verkehrswirtschaftliche Organisation benötigt die Vermittlung des Kapitals bei Erzeugung und Verteilung. Für diese Vermittlung muß der Kapitalist außer dem Rückersatz des Kapitals einen Gewinn erhalten. Dieser Gewinn ist der Anteil des Kapitals am Gesamteinkommen. Beim Preise des einzelnen Gutes muß der Anteil des Kapitals entsprechen der Größe des angelegten Betrages und der Dauer der Bindung. Zusammenfassung.