Werk

Titel: Die Wertschätzung bei der Preisbildung

Autor: Heyn, Otto

Ort: Tübingen

Jahr: 1901

PURL: https://resolver.sub.uni-goettingen.de/purl?345616871_0057|log63

Kontakt/Contact

Digizeitschriften e.V.
SUB Göttingen
Platz der Göttinger Sieben 1
37073 Göttingen

info@digizeitschriften.de

DIE WERTSCHÄTZUNG BEI DER PREISBILDUNG.

VON

Dr. OTTO HEYN
Amtsrichter a. D.

I. Allgemeine Vorbemerkungen.

Der Preis bildet sich bekanntlich aus Angebot und Nachfrage. Das ist aber nicht so zu denken, wie man wohl annimmt, dass Angebot und Nachfrage je als ein Ganzes einander gegenübertreten und dass sich dann ohne weiteres ein einheitlicher Preis bildet auf derjenigen Basis, auf welcher die zu diesem Preise oder billiger angebotenen Mengen Ware die zu diesem Preise oder teuerer nachgefragten Mengen Ware decken. So ist es nur dann, wenn von oben eingegriffen wird, wie z. B. bei der amtlichen Kursfestsetzung der Kassapapiere an der Berliner Effektenbörse, wo die vereideten Makler durch künstliche Ausgleichung des gesamten Angebots mit der gesamten Nachfrage einen solchen einheitlichen Preis feststellen. Auf freiem Markte kommt das nicht vor. Hier bildet sich der Preis in der Weise, dass die Verkäufer (aus denen sich das Angebot zusammensetzt) oder die Käufer (deren Gesamtheit die Nachfrage darstellt) einzeln entweder ein ihnen gemachtes Tauschangebot acceptieren oder selbst ein Tauschangebot machen, welches dann von anderen acceptiert wird. Wenn die verschiedenen Preise, welche sich auf diese Weise bilden, einander dennoch ziemlich gleich sind, so erklärt sich dies daraus, dass jeder einzelne durch die Konkurrenz gezwungen wird,

so zu verfahren, wie wenn wirklich in der vorher angegebenen Weise ein einheitlicher Preis zu Stande käme.

Um das Tauschangebot eines anderen acceptieren oder selbst ein Tauschangebot machen zu können, müssen Käufer und Verkäufer Ware und Geld in ihrem Werte gegen einander abschätzen. Derjenige, dem ein Tauschangebot gemacht ist, muss feststellen, ob der Wert des fremden Gutes, welches er erlangen würde, grösser ist als der Wert des eigenen, welches er als Preis hingeben müsste. Derjenige, der ein Tauschangebot machen will, muss feststellen, welches Quantum des eigenen Gutes einen ebenso grossen Wert hat wie ein Einheitsquantum des fremden Gutes, oder umgekehrt; denn unter dieser Grenze darf er nicht anbieten, um keinen Schaden zu erleiden, und über derselben ist jeder Abschluss vorteilhaft.

Der Wert, den Käufer und Verkäufer für Ware und Geld in Betracht zu ziehen haben, ist deren subjektiver Wert, aber nicht ihr »Nutzwert«, sondern ihr »Sparwert«. Nutzwert und Sparwert sind, wie ich in meiner Theorie des wirtschaftlichen Wertes [1]) näher dargelegt habe, Kategorien des subjektiven Wertes, die mit Rücksicht auf die Verschiedenartigkeit der dem Werte zu Grunde liegenden Nutzwirkungen des geschätzten Dinges unterschieden werden müssen. Da ich meine Werttheorie nicht als bekannt voraussetzen darf, so wird es erforderlich sein, die Grundzüge derselben, soweit sie hier in Betracht kommen, kurz anzudeuten.

Wert (subjektiven Wert) hat nach meiner Ansicht ein Ding für ein bestimmtes Subjekt, das »Schätzungssubjekt«, wenn es diesem Subjekt in Wirklichkeit (nicht nur nach der Meinung eines — von der Person des Schätzungssubjekts vielleicht verschiedenen — »Schätzenden«!) Nutzen bringt, d. h. wenn es ihm in Wirklichkeit die (gänzliche oder teilweise) Erreichung eines oder mehrerer der von ihm verfolgten Zwecke verschafft. Nutzen bringen, oder, anders ausgedrückt, nützlich wirken, kann ein Ding in doppelter Weise, weil es in doppelter Weise (nach zwei Richtungen) wirken kann. Sein Wirken ist einerseits ein »positives«, andererseits ein »prohibitives«: ein positives, insofern es bewirkt, dass geschieht, was wirklich geschieht; ein prohibitives, insofern es bewirkt, dass nicht geschieht, was sonst (d. h.

1) I. Der Begriff des Werts (Berlin 1899) S. 52 ff.

ohne sein Dazwischentreten) geschehen wäre. Durch sein positives Wirken bringt ein Ding Nutzen, wenn das, was in Folge seines Wirkens wirklich geschieht, die Erreichung irgend eines Zweckes für das Schätzungssubjekt einschliesst. Durch sein prohibitives Wirken bringt es Nutzen, wenn das, was in Folge seines Dazwischentretens nicht geschieht, eine Einbusse an Zweckerreichung (lucrum cessans oder damnum emergens) für das Schätzungssubjekt enthalten hätte, welche demselben nun erspart bleibt. Ein Beispiel. Ein Stück Brod bringt seinem Besitzer durch sein positives Wirken Nutzen, indem es ihm Nahrung und damit die (gänzliche oder teilweise) Erreichung seines Zweckes, sein Nahrungsbedürfnis zu befriedigen, verschafft. Durch sein prohibitives Wirken bringt es ihm Nutzen, wenn es durch sein Dazwischentreten verhindert: entweder, dass er überhaupt keine Nahrung erlangt oder, dass er Kosten d. h. Kostengüter (z. B. Geld) zur »anderweitigen« Nahrungsbeschaffung aufwendet und ihm dadurch im ersteren Falle die Nichterreichung des Zweckes, sein Nahrungsbedürfnis zu befriedigen, im zweiten Falle entweder die Nichterreichung derjenigen Zwecke, denen die (sonst aufzuwendenden) Kostengüter dienen, oder die Aufwendung anderer Kosten-Güter zu deren Ersetzung erspart.

Der Nutzen, den ein Ding durch sein positives Wirken bringt, wird technisch bezeichnet als der Nutzen, den es »stiftet«. Dieser Nutzen liegt unserem »Nutzwert« und dem *Roscher*'schen »Gebrauchswert« zu Grunde, während die Grenznutzentheoretiker ihm jede wertbegründende Kraft, wenigstens innerhalb des Gebiets der Wirtschaftswissenschaft, absprechen. Der Nutzen, den ein Ding durch sein prohibitives Wirken bringt, ist dem »von einem Dinge abhängigen« Nutzen der Grenznutzentheoretiker gleich. Dieser Nutzen liegt unserem »Sparwert« zu Grunde. *Roscher* kennt ihn überhaupt nicht.

Meine Werttheorie unterscheidet sich hiernach von den Systemen der anderen in der Hauptsache dadurch, dass ich zwei verschiedene Arten von Nutzwirkungen der Güter und demgemäss zwei verschiedene Arten des Wertes (auch für das Gebiet der Wirtschaftwissenschaft) anerkenne, sowie ferner dadurch, dass ich den »Sparnutzen« und den »Sparwert« anders als die Grenznutzentheoretiker und unter Zurückführung auf die gemeinschaftliche Quelle des nützlichen Wirkens der Dinge konstruiere. In Betreff alles Näheren muss ich auf meine Werttheorie (Band I: Der

Begriff des Wertes) verweisen.

Für die Wertschätzung bei der Preisbildung kommt als entscheidend nur der Sparwert in Betracht — der aber in allen Fällen auf den Nutzen, den irgend ein Ding (das geschätzte oder ein Kostengut) stiftet und damit auf irgend einen Nutzwert zurückzuführen ist. Wenn nun auch dieser Wert im Grossen und Ganzen sich mit der (bekannten) einzigen Wertkategorie der Grenznutzentheoretiker deckt, so wird es doch zum Verständnis des Folgenden erforderlich oder wenigstens zweckmässig sein, die Bestimmungsgründe desselben in meiner theoretisch abweichenden Konstruktion vorher noch kurz darzulegen.

Der Sparwert eines Dinges wird bestimmt durch den Nutzen, den dieses Ding dem Schätzungssubjekte dadurch bringt, dass es (prohibitiv wirkend) ihm eine sonst eintretende Einbusse an Nutzen erspart. Wie gross diese Einbusse an Nutzen ist, ergibt sich, wenn man feststellt, welche Einbusse das Schätzungssubjekt ohne das geschätzte Ding erleiden würde. Das ist verschieden für den Fall, dass das geschätzte Ding unersetzlich ist, genauer: dass es in Wirklichkeit (nämlich bei Unterlassung seines Erwerbs bezw. bei Vornahme seiner Veräusserung) nicht ersetzt werden würde, und für den Fall, dass es ersetzlich ist. Im ersteren Falle kommt die Einbusse, welche das Schätzungssubjekt erleiden würde, dem Nutzen, den das geschätzte Gut selbst ihm »stiften« würde, gleich; im letzteren wird sie durch die eventuell entstehenden Kosten seiner Ersetzung bestimmt. Ob das geschätzte Ding »unersetzlich« oder »ersetzlich« ist, m. a. W. ob es in Wirklichkeit bei der Unterlassung seines Erwerbs bezw. bei der Vornahme seiner Veräusserung durch die Beschaffung von Ersatzstücken ersetzt werden würde, muss der Schätzende, da er es nicht voraus wissen kann, erraten oder vielmehr durch Schätzung ermitteln. Das geschieht, indem er feststellt, einerseits, ob die Ersetzung nach Massgabe der äusseren Verhältnisse und nach dem Können und Vermögen des Schätzungssubjekts überhaupt möglich ist, andererseits, ob sie mit Rücksicht auf die entstehenden Kosten auch wirtschaftlich gestattet sein (richtiger: dem Disponenten gestattet erscheinen) würde, und indem er dann daraus schliesst, was in Wirklichkeit geschehen würde. Hierauf näher einzugehen, würde zu weit führen. Es mag nur noch bemerkt werden, dass die Entscheidung über die wirtschaftliche Zulässigkeit einer Ersetzung wiederum eine Wert-

schätzung erfordert, bei welcher der für den Fall der Unersetzlichkeit geschätzte Sparwert des geschätzten Dinges (der durch den Nutzen, den das geschätzte Ding stiften würde, bestimmt wird) und der Sparwert der im Falle der Vornahme der Ersetzung (wirklich) entstehenden Kosten an Dingen einander gegenüberzustellen sind.

Nun zurück zu unserem Thema!

Gelingt es dem Käufer und dem Verkäufer bei ihrer Schätzung, den Wert (Sparwert), den Ware und Geld für sie besitzen, richtig festzustellen, dann können sie natürlich ohne weiteres unter Zugrundelegung der Resultate ihrer Schätzung disponieren. Das gelingt aber keineswegs immer und vor allen Dingen pflegen Käufer und Verkäufer nicht zu wissen, ob es gelungen ist. Der Wert von Ware und Geld hängt ja davon ab, was in der Zukunft geschehen würde, wenn ihr Erwerb bezw. ihre Veräusserung unterbliebe. Das kann der Schätzende aber nicht voraussehen, sondern nur, wie bereits angedeutet, in der Weise »schätzen«, dass er auf Grund der ihm bekannten Faktoren der Gegenwart und der Vergangenheit unter Berücksichtigung der bekannten Naturgesetze und der Gesetze des menschlichen Handelns auf die Zukunft Schlüsse zieht. Ob seine Schlussfolgerungen richtig sind, d. h. ob später die Wirklichkeit sich in der That so gestaltet bezw. so gestaltet hätte, wie er annimmt, ist mehr oder weniger ungewiss. Aus diesem Grunde darf er bei sorgfältigem Verfahren die Resultate seiner Schätzung niemals ohne weiteres seiner Disposition zu Grunde legen, sondern muss je nach der Wahrscheinlichkeit des Eintreffens seiner Voraussetzungen einen mehr oder weniger grossen Abschlag machen, m. a. W. wie man wohl sagt, eine Risikoprämie in Abzug bringen. Vielfach wird er dabei so verfahren, dass er den Wert doppelt schätzt, nämlich für den Fall der günstigsten und der ungünstigsten Gestaltung der Dinge, und dass er dann eine zwischen diesen beiden Grenzen liegende Grösse seiner Disposition zu Grunde legt. Bei unserer oberflächlichen Schätzung im gewöhnlichen Leben pflegt das allerdings nicht zu geschehen, wohl aber geschieht es z. B. im Grosshandel, wenn weitsichtige Spekulationen in Frage stehen, oder wenn Waren gekauft oder verkauft werden, deren Existenz durch Gefahren bedroht ist, gegen welche sie nicht versichert sind. Diese Reduzierung der für den Fall einer ganz bestimmten Gestaltung der Dinge bereits geschätzten Werte von Ware und Geld nach

Massgabe der Wahrscheinlichkeitsrechnung lassen wir hier ausser Acht.

II. Die Wertschätzung der Ware durch den Käufer.

Die herrschende Meinung, welcher *Zuckerkandl* im Handwörterbuch der Staatswissenschaften Artikel Preis S. 228 ff. Ausdruck giebt, behauptet, der Käufer schätze die Ware gewöhnlich nach dem Nutzen, den sie ihm stiften würde. Gewöhnlich, sagt *Zuckerkandl*, handle es sich um Güter, die der Käufer nicht erzeugen könne, und in diesem Falle sei er gar nicht im Stande, anders zu schätzen als »nach dem Nutzen, den sie ihm stiften«. Das ist unrichtig. Zuzugeben ist freilich, dass der Käufer heutzutage in der Regel die Ware, welche er kaufen will, selbst nicht würde erzeugen können — vorausgesetzt, dass man unter dem Nicht-Erzeugenkönnen nicht nur das absolute Nichtkönnen, sondern auch das wirtschaftliche, durch die Kosten bedingte Nichtkönnen versteht. Daraus folgt aber keineswegs, dass der Käufer nun nach Nutzen schätzen müsse. Nach Nutzen darf er ja nur dann schätzen, oder, sagen wir besser: durch den Nutzen, den die Ware stiftet, wird ihr Sparwert ja nur dann bestimmt, wenn sie eventuell nicht ersetzt, m. a. W., wenn für sie eventuell kein Ersatz beschafft werden würde. Die Möglichkeit, für die Ware Ersatz zu beschaffen, oder, wie man gewöhnlich sagt, sie »anderweitig zu beschaffen«, fehlt aber dem Käufer nicht schon dann, wenn er nur nicht im Stande ist, Ersatzstücke selbst zu erzeugen. Das ist vielmehr erst dann der Fall, wenn er auch nicht im Stande ist, durch anderweitigen Ankauf, d. h. durch Ankauf an anderer Stelle oder zwar durch Ankauf an derselben Stelle, aber zu anderer Zeit (rechtzeitig) Ersatz zu beschaffen. Diese Bedingung wird aber bei der grossartigen Entwickelung unseres Verkehrs gewöhnlich nicht zutreffen. Gewöhnlich wird der Käufer, wenn er mit dem ersten Händler nicht abschliesst, zu einem anderen gehen oder auch wohl, wenn er im voraus einkaufen wollte, später wiederkommen können. Deshalb büsst er bei Unterlassung des Erwerbs der geschätzten Ware in der Regel keineswegs auch den Nutzen ein, den sie ihm stiften würde, sondern nur die Kosten ihrer anderweitigen Beschaffung, m. a. W. ihrer Ersetzung. Zum wenigsten liegt regelmässig die Möglichkeit vor, dass das geschieht, und hängt es nur von dem Betrage der Kosten der anderweitigen Beschaffung ab, ob sich auch die Wirklichkeit so

gestalten würde. Nur ausnahmsweise liegt die Sache anders. So z. B. dann, wenn es sich um Dinge handelt, für welche keine Ersatzstücke existieren oder erzeugt werden können, wie z. B. Originalgemälde verstorbener Künstler, oder um Dinge, deren Ersatzstücke von den Besitzern um keinen Preis oder doch nur um einen Preis, der das ganze Vermögen des Käufers übersteigt, hergegeben werden würden, oder, wenn der Käufer andere Bezugsquellen nicht kennt, oder endlich, wenn er diese anderen Bezugsquellen nicht rechtzeitig würde erreichen können.

Hiernach ist im Gegensatz zu *Zuckerkandl* festzustellen, dass der Sparwert der Ware für den Käufer keineswegs immer durch den Nutzen, den sie ihm stiften würde, bestimmt wird, sondern dass in Anbetracht dessen, dass ihre Ersetzung regelmässig an sich möglich ist und in Wirklichkeit nur dann, wenn die Kosten zu hoch sind, unterbleiben würde, mindestens ebenso häufig die »Kosten«, d. h. die Ersetzungskosten massgebend sind. *Zuckerkandl* würde recht oder doch weniger unrecht haben, wenn bei der Preisbildung wirklich, wie er — offenbar nur der theoretischen Konstruktion wegen — voraussetzt, die Gesamtheit der Käufer der Gesamtheit der Verkäufer gegenüberträte. So liegt die Sache aber in Wirklichkeit nicht, und es dient sicher nicht zur Aufklärung der Sachlage und zur Erleichterung des Verständnisses, sie hier in dieser Weise zu konstruieren. Uebrigens würde *Zuckerkandl*'s Behauptung selbst in diesem Falle noch nicht richtig sein, da dem Käufer dann vielfach noch die Möglichkeit übrig bleiben würde, für das geschätzte Ding sich durch Ankauf in der Zukunft noch rechtzeitig Ersatz zu beschaffen. Auch in diesem Falle würde ja nicht der »Nutzen«, sondern würden die »Kosten« den Wert bestimmen.

Die hiernach in den meisten Fällen für den Wert der Ware massgebenden »Kosten ihrer eventuellen Ersetzung« bestehen, wie schon angedeutet, in unserer auf Arbeitsteilung und Tauschverkehr aufgebauten Volkswirtschaft regelmässig nicht in den Erzeugungskosten, sondern in den Kosten der anderweitigen Beschaffung durch Ankauf; denn auf diesem Wege würde eine erforderlich werdende Ersetzung in Wirklichkeit stattfinden, weil der Käufer regelmässig entweder zur Selbstproduktion überhaupt nicht im Stande ist (weil ihm die nötigen Kenntnisse und Hülfsmittel fehlen und er sie rechtzeitig auch nicht zu erwerben vermöchte) oder weil die Selbstproduktion viel mehr kosten würde als der Ankauf,

häufig sogar viel mehr als der Verzicht auf den Nutzen, den die Ware selbst stiften würde.

Die Ersetzungskosten durch Ankauf (sei es durch Ankauf an anderer Stelle oder zwar an derselben Stelle, aber zu anderer Zeit) setzen sich zusammen aus dem Preise, den der Besitzer anderer, zum Ersatz geeigneter Ware (die jedoch nicht notwendig von gleicher Art und gleicher Qualität zu sein braucht) schliesslich fordert, und aus denjenigen Kosten, die daraus etwa entstehen, dass eine andere Verkaufsstelle, bezw. dass dieselbe Verkaufsstelle noch einmal aufgesucht werden muss. Kosten der letzteren Art sind: Kosten an »Zeit«, wenn der entstehende Verlust an Zeit (genauer: an Dispositionsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft während bestimmter Zeit) eine Einbusse an Nutzen mit sich bringt, wie dann, wenn Arbeitsverdienst verloren geht; ferner Kosten an Wohlbehagen, wenn die Aufsuchung der anderen Verkaufsstelle noch besondere Mühe oder Unannehmlichkeiten verursacht; Kosten an Geld, wenn, um Zeit und Mühe zu sparen, ein Bote, welcher Geld kostet, geschickt oder die Pferdebahn benutzt oder eine Droschke gemietet wird, etc.

Bei mehreren Möglichkeiten der Ersetzung sind die Kosten desjenigen Modus massgebend, der eventuell in Wirklichkeit (!) zur Anwendung gebracht werden würde. Das wird regelmässig der günstigste Modus sein. Dieser günstigste Modus ist aber nicht notwendig derjenige, dessen Anwendung den geringsten Kostenaufwand verursacht, sondern derjenige, welcher nach N u t z e n u n d K o s t e n das günstigste Resultat ergiebt, d. h. dem Schätzungssubjekte die grösste Einbusse an Nutzen erspart. In dieser Beziehung kommt in Betracht, dass es vielfach vorteilhafter und deshalb wirtschaftlich geboten ist, in der Weise Ersatz zu beschaffen, dass das Schätzungssubjekt m i t g r ö s s e r e n K o s t e n einen g r ö s s e r e n N u t z e n, d. h. ausser dem gleichen Nutzen noch einen Ueberschuss an Nutzen gleicher Art oder einen Nebennutzen von anderer Art (wie bei der Gewinnung von Nebenprodukten) erzielt.

Die bisher erörterten Fälle sind nicht die einzig möglichen. Nicht selten beruht der Wert der Ware für den Käufer auf einer Kombination von »Nutzen« und »Kosten«. Das ist der Fall, wenn der Käufer, wie so häufig, ausser Stande ist, sich für die Ware v o l l e n Ersatz zu beschaffen, wenn er aber t e i l w e i s e Ersatz beschaffen k a n n und auch beschaffen w ü r d e, und ferner

dann, wenn er, obwohl im Stande vollen Ersatz zu beschaffen, aus wirtschaftlichen Gründen es vorziehen würde, nur teilweise Ersatz zu beschaffen. So liegt die Sache, wenn der Käufer aus sachlichen Gründen nicht im Stande ist, bezw. aus wirtschaftlichen Gründen es unterlassen würde, ein gleiches Quantum von gleicher Ware oder ein genügendes Quantum von besserer oder schlechterer Ware (falls letztere überhaupt zum Ersatze geeignet ist) zu beschaffen; ferner dann, wenn er bei Vornahme der Ersatzbeschaffung nur das Resultat erzielen würde, dass der Ersatz, zwar nicht zu spät, um überhaupt den verfolgten Zweck, wenigstens teilweise, noch zu erreichen, aber doch so spät eintreffen würde, dass dieser Zweck nicht mehr in demselben Masse, wie bei Verwendung der geschätzten Ware, sondern nur noch in geringerem Masse oder doch nur bei gleichzeitiger anderweitiger Einbusse an Nutzen (in Folge der Verzögerung) erreicht werden würde. In diesen Fällen, in denen, technisch gesprochen, »teilweise Ersetzlichkeit« vorliegt, wird der Wert der Ware bestimmt: einerseits durch den Nutzen, den der unersetzliche Teil stiftet, andererseits durch die Kosten, welche die Ersetzung des ersetzlichen Teils verursachen würde. Wie gross der unersetzliche Teil ist, m. a. W., was bei Vornahme der (teilweisen) Ersetzung unersetzt bleiben würde, ergiebt sich, wenn man den Nutzen, den die geschätzte Ware stiften würde, dem Nutzen, welchen der eventuell beschaffte Ersatz stiften würde, gegenüberstellt und die Differenz ermittelt. Die Kosten für den ersetzlichen Teil bestimmen sich in der gewöhnlichen Weise.

Bei theoretischen Untersuchungen können diese praktisch äusserst komplizierten Fälle ausser Betracht bleiben. Es handelt sich ja immer nur um eine Kombination der Fälle der Unersetzlichkeit und der Ersetzlichkeit und es kommen dabei immer nur die für diese beiden Fälle geltenden Sätze zur Anwendung.

In vielen Fällen wird der Sparwert der Ware zwar nicht durch den Nutzen, den sie stiften würde, b e s t i m m t, aber der Käufer kann sich damit begnügen, sie nach Nutzen zu s c h ä t z e n. So liegt die Sache, wenn die Ware zwar anderweitig zu beschaffen ist, wenn aber diese anderweitige Beschaffung gleich grosse oder grössere Kosten verursachen würde, als dem Käufer aus der Entrichtung des Preises erwachsen. In diesem Falle kommt nämlich die Frage der Ersetzlichkeit für den Käufer garnicht in Betracht, weil es für ihn auch dann, wenn die Ersetzung nicht nur möglich,

sondern auch wirtschaftlich gestattet sein würde, immer noch vorteilhafter oder doch mindestens ebenso vorteilhaft wäre, die geschätzte Ware selbst unter Bezahlung des von dem Verkäufer geforderten Preises zu erwerben. Er braucht daher garnicht erst zu untersuchen, ob die Ware ersetzlich ist, speziell, ob der Nutzen, den sie ihm stiften würde, gross genug ist, um die Aufwendung der Kosten ihrer eventuellen Ersetzung zu rechtfertigen, sondern er kann sich darauf beschränken, den Nutzen, den sie ihm stiften würde, direkt mit dem Preise zu vergleichen. Findet er, dass dieser Nutzen die Aufwendung des Preises rechtfertigt, so kann er ohne Gefahr, einen Schaden zu erleiden, den Erwerb vornehmen. Er ist deshalb doch sicher, den vorteilhaftesten Modus zu wählen, um zu seinem Ziele zu gelangen. Das zu ermöglichen, ist ja aber der eigentliche Zweck der Wertschätzung bei der Preisbildung, während es darauf, zu wissen, wie gross der Wert der Ware eigentlich ist, nicht ankommt. Dieses abgekürzte Verfahren bietet im allgemeinen eine grosse Erleichterung. Eine Ausnahme besteht jedoch für den Fall, wenn schon feststeht, dass der Käufer die Ware eventuell ersetzen, und dass er sie auf dem Wege des Ankaufs ersetzen würde, wie es vielfach zutrifft, wenn ein Gegenstand des notwendigen Bedarfs in Frage steht. In diesem Falle würde die Schätzung nach Nutzen, wie wir in Abschnitt VIII sehen werden, die Aufgabe des Schätzenden nicht nur nicht erleichtern, sondern erschweren.

III. Die Schätzung der Ware durch den Verkäufer.

Im Gegensatz zum Käufer, meint man, schätzt der Verkäufer die Ware nicht nach »Nutzen«, aber auch nur eventuell nach »Kosten«, sondern in erster Linie »nach dem überkommenen Preise«[1]). Das ist ebenfalls unrichtig. Die überkommenen Preise bilden niemals die Basis für den Wert der Ware. Diese Preise wird der Verkäufer zu erzielen trachten, wenn sie für ihn günstig sind und er bessere nicht erlangen kann, aber wertbestimmend sind sie nicht. Für den Verkäufer gilt vielmehr das Gleiche wie für den Käufer. Wertbestimmend ist auch für ihn der Nutzen der Ware (d. h. der Nutzen, den diese ihm stiften würde), wenn sie unersetzlich ist, und sind es die Kosten (Ersetzungskosten), wenn sie im Verkaufsfalle ersetzt werden würde. Die Meinung, dass der

1) Vgl. *Zuckerkandl* im Handwörterbuch (1. Auflage) a. a. O. S. 230.

Verkäufer nicht nach Nutzen schätzen könne, weil die Ware für ihn »kein Bedürfnisbefriedigungsmittel« sei, ist falsch. Zur (direkten) Befriedigung seiner Bedürfnisse wird der Verkäufer seine Ware heutzutage allerdings in der Regel nicht verwenden können. Aber, muss denn ein Ding durchaus ein direktes Befriedigungsmittel sein, um Nutzen zu bringen? Nutzen bringt doch ein jedes Ding, welches Zweckerreichung verschafft. Unsere Zwecke sind aber keineswegs sämtlich direkt auf die Befriedigung irgend eines Bedürfnisses gerichtet. Es gibt vielmehr auch andere Zwecke. Einer der wichtigsten richtet sich darauf, möglichst viel Geld zu besitzen, um alle direkten Bedürfnisbefriedigungsmittel beschaffen zu können. Geld aber wird die Ware dem Verkäufer fast immer einbringen, wenn sie überhaupt für ihn Wert hat. Nach diesem Nutzen wird er also immer schätzen können. Sollte aber wirklich der Fall vorliegen, dass er nicht nach Nutzen schätzen könnte, weil die Ware ihm anderweitig überhaupt keinen Nutzen stiften würde, dann darf er sie nicht nur nicht nach Nutzen, sondern auch nicht anderweitig schätzen. Dann muss er sie als wertlos in Rechnung stellen, so dass ihm ihr Verkauf zu dem geringsten Preise schon Vorteil bringt.

Thatsächlich schätzt der Verkäufer in der Regel nach »Kosten« oder besser: sind es in der Regel die Kosten der Ersetzung, welche den Sparwert der Ware für ihn bestimmen. Diese Ersetzungskosten sind aber keineswegs immer die Produktionskosten, der »Aufwand bei der Produktion«, wie gesagt wird, der massgebend sein soll, wenn der Verkäufer nicht »nach den überkommenen Preisen« schätzt. Das ist wenigstens bei flottem Geschäftsgange nicht der Fall, nämlich dann nicht, wenn der Verkäufer gar nicht so viel oder doch nur eben so viel Ware produzieren oder sonst beschaffen kann, als er abzusetzen im Stande ist, genauer: wenn er alle seine gegenwärtig vorhandene und zukünftige Ware auch dann absetzen würde, wenn der in Frage stehende Verkauf der geschätzten Ware unterbliebe. In diesem Falle darf kein Stück einer Ware fehlen, um die Nachfrage zu befriedigen, weil sowohl die Stücke seines gegenwärtigen Vorrats als auch die Ergebnisse der neuen Produktion Absatz finden. Unter solchen Umständen muss er im Falle der Veräusserung des geschätzen Quantums Ware auf die Ausnutzung einer anderen Verkaufsgelegenheit verzichten, und besteht darin die Einbusse an Nutzen, welche die geschätzte Ware ihm erspart und die daher

deren Sparwert bestimmt. Er braucht aber möglicherweise nicht auf die Ausnutzung derjenigen Verkaufsgelegenheit zu verzichten, die er speziell unter Verwendung der geschätzten Ware selbst sonst ausgenutzt haben würde; denn zur Ausnutzung dieser Verkaufsgelegenheit kann er und wird er, wenn das vorteilhaft ist, ein anderes Stück aus seinem Vorrat verwenden. Er büsst vielmehr nur die Ausnutzung derjenigen Verkaufsgelegenheit ein, welche als beste übrig bleibt, nachdem das letzte Stück seines Vorrats möglichst günstige Verwendung gefunden hat. Technisch ausgedrückt, büsst er nur den »Grenznutzen« seines ganzen Vorrats ein, und dieser Grenznutzen ist es daher, der den Sparwert der Ware für ihn bestimmt. Es ergibt sich deshalb z. B. in dem Falle, wenn der Verkäufer bei Unterlassung des Verkaufs der geschätzten Ware das »letzte« Stück seines Vorrats nach sechs Monaten zu dem gleichen Preise, wie ihn der Käufer bietet, abgesetzt haben würde, der Wert der geschätzen Ware aus dem Betrage des vom Käufer angebotenen Preises abzüglich des Disconts für sechs Monate (aber zuzüglich etwaiger Lagerspesen etc.).

Wenn nun aber auch hiernach der Grenznutzen des ganzen Vorrats bezw. der Nutzen, den das »letzte« Stück dieses Vorrats gestiftet haben würde, also jedenfalls ein Stiftungsnutzen, es ist, der den Sparwert der Ware bestimmt, so wäre es doch nicht richtig, deshalb zu behaupten, dass die Ware »nach Nutzen« geschätzt werde. Genau betrachtet, sind es nämlich in diesem Falle die Ersetzungskosten, die den Wert der Ware bestimmen, nämlich diejenigen Kosten, welche entstehen, wenn das geschätzte Stück Ware durch ein anderes Stück aus dem Vorrat ersetzt wird. Kosten entstehen ja überhaupt immer nur dann, wenn ein Nutzen, und zwar ein Nutzen, den irgend ein Ding stiften würde, verloren geht. Das Charakteristische des Falles, dass der Wert durch die Ersetzungskosten bestimmt wird, besteht aber gerade darin, dass ein anderer Nutzen verloren geht als derjenige, den das geschätzte Ding selbst stiften würde, m. a. W., dass ein Nutzen verloren geht, welchen ein anderes Gut, ein »Kostengut«, stiften würde. Ob dieses Kostengut von gleicher Art ist wie das geschätzte und ob es mit diesem einen Vorrat bildet, oder ob es ein Gut anderer Art ist, wie dann, wenn ein Ersatzstück erst produziert oder angekauft werden muss und dazu andere Güter aufgewendet werden, ist, prinzipiell betrachtet, gleichgültig.

Anders liegt die Sache, wenn der Verkäufer im Falle der Unterlassung des Verkaufs der geschätzten Ware nicht einmal so viel Ware absetzen würde, als er in dem gegenwärtig vorhandenen Vorrat besitzt und als etwa in Folge bereits gemachter Bestellung ohne weiteres Zuthun noch hinzukommt, — mag auch nur ein Quantum von der Grösse der geschätzten Ware unverkauft bleiben. In diesem Falle ist die geschätzte Ware aus dem Vorrat ersetzlich, aber aus der Vornahme dieser Ersetzung erwachsen überhaupt keine Kosten, — falls nicht etwa der sonst unverkauft bleibende Rest des Vorrats in der eignen Wirtschaft des Verkäufers Verwendung finden und ihm hier die Einbusse irgend eines Nutzens ersparen würde. Unter solchen Umständen besitzt die geschätzte Ware überhaupt keinen Sparwert.

In der Mitte steht der Fall, dass der Verkäufer einerseits auch bei Unterlassung des Verkaufs der geschätzten Ware seinen ganzen Vorrat (einschliesslich dessen, was in Folge schon gemachter Bestellungen später noch eintrifft) absetzen und andererseits bei Vornahme des Verkaufs der geschätzten Ware zur Ausnutzung der dann durch den Rest nicht mehr gedeckten Verkaufsgelegenheit rechtzeitig so viel Ware auf dem Wege der Produktion oder des Ankaufs neu beschaffen würde, als erforderlich wäre, um auch diese Verkaufsgelegenheit noch auszunützen. In diesem Falle ist es so, dass der Verkäufer mit dem Verkaufe der geschätzten Ware einerseits zwar die Ausnutzung einer anderen Verkaufsgelegenheit nicht verliert, weil er zu deren Ausnutzung Ersatz beschafft, dass ihm aber andererseits aus dieser Ersatzbeschaffung Kosten erwachsen, Produktionskosten oder Ankaufskosten. Unter solchen Umständen ist die geschätzte Ware entweder direkt auf dem Wege der Produktion oder des Ankaufs ersetzlich, oder sie ist indirekt auf diesem Wege ersetzlich in der Weise, dass zu ihrer Ersetzung ein anderes Stück des vorhandenen Vorrats verwendet wird und dass für dieses auf dem Wege der Produktion bezw. des Ankaufs Ersatz beschafft wird. Diese Fälle sind die einzigen, in denen der Wert der Ware für den Verkäufer, falls Ersetzung auf dem Wege der Produktion erfolgen würde, durch die Produktionskosten bestimmt wird. Es sind dann aber, wie übrigens auch die herrschende Meinung nicht verkennt, niemals die Kosten der Produktion der geschätzten Ware selbst massgebend, sondern die möglicherweise grösseren oder geringeren Kosten der Produktion eines Ersatzstückes, die vielleicht

erst in ferner Zeit, nach der Veräusserung des ganzen Vorrats, aufgewendet werden.

In gewissen Fällen wird der Sparwert der Ware direkt durch ihre eignen Produktionskosten (bezw. Ankaufskosten) bestimmt. So ist es, wenn über Ware kontrahiert wird, die noch gar nicht existiert (bezw. die sich noch nicht im Besitze des Verkäufers befindet) und wenn der Verkäufer sich zu deren »Lieferung« verpflichtet, wie bei den »Lieferungsgeschäften« des Grosshandels. In diesen Fällen besteht ja der für den Sparwert massgebende Nutzen der Ware für den Verkäufer darin, dass sie ihm im Falle der Unterlassung ihres Verkaufs die Aufwendung der Kosten zu ihrer Produktion (bezw. zu ihrem Ankauf) erspart, und sind daher diese Kosten für ihren Sparwert bestimmend.

IV. Schätzung eines Produktionsmittels.

Von besonderer Eigenartigkeit ist die Ansicht der herrschenden Meinung über die Bestimmung des Werts der Ware, allerdings nur für den Käufer, wenn die Ware kein Gegenstand des Konsums, sondern ein Produktionsmittel ist. Der Wert eines Produktionsmittels für den Käufer soll sich, da ein Produktionsmittel »direkte Nützlichkeit nicht besitze«, aus dem Nutzen seiner Produkte ergeben, und zwar wird der erwartete Preis der erwarteten Produkte als massgebend bezeichnet. Muss dieses Produktionsmittel mit anderen zusammenwirken, um jene Produkte hervorzubringen, so soll immer nur ein T e i l des (erwarteten) Preises der (erwarteten) gemeinsamen Produkte massgebend sein, und zwar derjenige Teil, welcher sich bei einer Verteilung des ganzen Preises auf alle Produktionsmittel (soweit sie nicht zu den sogen. freien Gütern gehören!) nach Massgabe von deren »produktivem Beitrage« zur Erzeugung des gemeinsamen Produkts ergibt[1]).

Nach der herrschenden Meinung wird hiernach der Wert eines Produktionsmittels für den Käufer unter allen Umständen durch denjenigen Nutzen bestimmt, den dasselbe durch seine Mitwirkung zur Erzeugung von Produkten s t i f t e n würde. Dieser Ansicht liegt zunächst offenbar derselbe Irrtum zu Grunde, in welchem behauptet wurde, dass der Käufer überhaupt immer nach Nutzen schätze, m. a. W., dass der Wert der Ware für den Käufer immer durch denjenigen Nutzen bestimmt werde, den diese ihm s t i f t e n

1) Vgl. Handwörterbuch (1. Aufl.) a. a. O. S. 230, 231.

würde. Dieser Irrtum ist im allgemeinen schon im Abschnitt II zurückgewiesen worden. Was dort allgemein ausgeführt ist, gilt auch hier. Auch die Produktionsmittel können in den meisten Fällen durch Ankauf an anderer Stelle oder zu anderer Zeit ersetzt werden und, soweit das zutrifft und auch wirtschaftliche Gründe der Ausnutzung dieser Möglichkeit nicht entgegen stehen, genauer: soweit sie bei vorhandener sachlicher und wirtschaftlicher Möglichkeit der Ersetzung eventuell wirklich ersetzt werden würden, sind ebenso wie sonst lediglich ihre Ersetzungskosten für ihren Wert massgebend. Diese Ersetzungskosten sind auch keineswegs von besonderer Art. Insoweit ist deshalb den früheren Erörterungen nichts mehr hinzuzufügen.

Ist das geschätzte Produktionsmittel für den Käufer unersetzlich, d. h. würde der Käufer für dasselbe im Falle der Unterlassung seines Erwerbes in Wirklichkeit keinen Ersatz beschaffen, dann ist (wenn wir die gewöhnliche inkorrekte Ausdrucksweise beibehalten) auch hier der Nutzen, den es stiften würde, für seinen Wert massgebend. Dieser Nutzen ist sehr einfach zu bestimmen, wenn das geschätzte einzelne Produktionsmittel, bezw. wenn die mehrerer Produktionsmittel, die aber zusammen den Gegenstand des Kaufes bilden, allein wirken, m. a. W., wenn sie allein ihre Produkte hervorbringen. In diesem Falle ergibt sich der massgebende Nutzen daraus, wie viel Produkte, und wann sie hervorgebracht werden, und wie viel Zweckerreichung sie dem Schätzungssubjekte verschaffen. Die Sache liegt dann genau so wie bei dem Ankaufe eines Genussmittels. Dass der Leistungseffekt der Produktionsmittel nicht wie bei den Genussmitteln in Wohlbehagen oder, um mit der herrschenden Meinung zu reden, in der Befriedigung eines Bedürfnisses besteht, sondern in Sachen aller Art, die selbst etwa wieder erst durch das Einbringen von Geld auf dem Wege des Tausches Nutzen stiften, ist gleichgültig. Ob die hervorgebrachten Produkte von gleicher Art oder von verschiedener Art sind und ob sie bei ihrem Verkaufe dem Besitzer gleiche oder verschiedene Preise einbringen, macht keinen Unterschied. Es kommt immer die ganze Menge der Produkte und auch dann, wenn die einzelnen Teile dieser Menge zu verschiedenen Preisen verkauft werden, die Summe aller Preise in Betracht. Der gesamte Nutzen und damit der Wert des Produktionsmittels selbst ist also um so grösser, je mehr Produkte hervorgebracht und je höhere Preise erzielt werden. Es entscheidet

keineswegs der Nutzen des »Grenzprodukts« bezw. das Vielfache von demselben, wie *Zuckerkandl* (a. a. O. S. 230/31), übrigens im Widerspruch mit anderen Grenznutzentheoretikern, z. B. von *Wieser*, behauptet. Nur dann kommt natürlich nicht die ganze Menge der Produkte in Betracht, wenn schon ein Teil derselben genügt, um dem Käufer volle Zweckerreichung zu verschaffen, und wenn deshalb der Rest, da er einen Zweck nicht vorfindet, keinen Nutzen stiften kann. Dieser Fall ist aber, da die meisten Güter heutzutage durch Verkauf gegen Geld verwertet werden können und da der Zweck des Menschen, möglichst viel Geld zu besitzen, nie vollkommen erreicht wird, im praktischen Leben äusserst selten[1]).

Schwierigkeiten erwachsen, wenn das geschätzte unersetzliche Produktionsmittel mit andern Produktionsmitteln zusammenwirken muss, um dem Käufer Nutzen zu bringen. In diesem Falle ergiebt sich nach der herrschenden Meinung der für den Wert (Sparwert) des geschätzten Produktionsmittels massgebende Nutzen, den es stiftet, aus einem Teile desjenigen Nutzens, den die ganze Produktionsmittelgruppe stiftet, und zwar aus demjenigen Teile, welcher seinem »produktiven Beitrage« zur Erzeugung des gemeinsamen Produkts entspricht. Hiergegen ist zweierlei zu bemerken. Zunächst ist der produktive Beitrag eines einzelnen Produktionsmittels in seiner Grösse überhaupt nicht festzustellen. Wenigstens ist das bisher noch niemandem gelungen. Die Versuche der Grenznutzentheoretiker, in dieser Beziehung zu greifbaren Resultaten zu gelangen, sind als misslungen zu bezeichnen[2]). Abgesehen hiervon wäre es aber auch ganz unrichtig, den Sparwert eines einzelnen Produktionsmittels im Falle seiner Unersetzlichkeit nach Massgabe seines produktiven Beitrags zur Erzielung des Gesamteffekts zu bemessen. Um das einzusehen, müssen wir uns erinnern, dass für den Sparwert eines Dinges der Nutzen, den dieses Ding stiftet, streng

1) Die Ausführungen des Textes bedürfen in einer Hinsicht einer Modifikation. Diese Modifikation ergiebt sich daraus, dass für den Sparwert eines unersetzlichen Produktionsmittels der Nutzen, den die Produkte stiften, nur dann massgebend ist, wenn diese Produkte selbst unersetzlich sind. Das wird nun freilich, wenn das Produktionsmittel unersetzlich ist, regelmässig zutreffen. Es giebt aber Ausnahmen. Liegen solche Ausnahmen vor, dann müssen an Stelle des Nutzens, den die Produkte stiften, die Ersetzungskosten eingestellt werden. Das hier näher darzulegen, würde zu weit führen.

2) Zum Beweise dieser Behauptung muss auf meine Werttheorie I S. 47—50 verwiesen werden.

genommen, nicht massgebend ist, dass wir uns vielmehr lediglich der Kürze wegen dieser Ausdrucksweise bedienen, weil der in Wirklichkeit massgebende »Sparnutzen« in der Regel diesem »Stiftungsnutzen« gleich kommt. Massgebend für den Sparwert eines Dinges ist in Wirklichkeit nur derjenige Nutzen, den das geschätzte Ding dem Schätzungssubjekte dadurch bringt, dass es prohibitiv wirkend ihm eine Einbusse an Nutzen, die sonst eingetreten wäre, erspart. Dieser Nutzen ergiebt sich, wenn man ermittelt, welche Einbusse an Nutzen das Schätzungssubjekt ohne das geschätzte Ding erleiden würde. Einbüssen »ohne das geschätzte Produktionsmittel« würde das Schätzungssubjekt aber den gesamten Nutzeffekt der ganzen Produktionsmittelgruppe, da ja dieser Gesamteffekt ohne das geschätzte Produktionsmittel, wenn dieses unersetzlich ist, nicht erzielt werden kann. Freilich würde ihm möglicherweise zugleich auch eine Einbusse an Nutzen erspart bleiben. Das ist der Fall, wenn ihm im Falle des Zusammenwirkens aller Produktionsmittel daraus eine Einbusse an Nutzen erwachsen würde, dass die übrigen Produktionsmittel mitwirken und in Folge dieser Mitwirkung zerstört, abgenützt oder wenigstens zeitweilig seiner Disposition entzogen werden. Das wird regelmässig zutreffen. Eine Ausnahme besteht nur für den Fall, dass die mitwirkenden übrigen Produktionsmittel entweder anderweitig überhaupt keinen Nutzen stiften würden oder dass sie in Hinblick auf diesen Nutzen kostenlos ersetzlich sind. Liegt diese Ausnahme nicht vor, dann muss der Betrag der nun ersparten Nutzeneinbusse von dem Nutzen, den die ganze Produktionsmittelgruppe stiften würde, abgesetzt werden, um den für den Wert des geschätzten Produktionsmittels massgebenden Nutzen zu bestimmen. Die Grösse dieses Abzugs hängt natürlich davon ab, wie viel Nutzen die übrigen Produktionsmittel ohne das geschätzte stiften würden und ob und mit welchen Kosten sie in dieser Hinsicht ersetzlich sind. M. a. W., für die Grösse dieses Abzugs ist der Sparwert der übrigen Produktionsmittel für den Fall ihrer anderweitigen Verwertung massgebend. Würden die übrigen Produktionsmittel eventuell dadurch Nutzen bringen, dass sie in einer anderen Gruppe zu einem anderen Gesamteffekte mitwirken, dann ist dieser Abzug vielfach sehr schwer zu bestimmen.

Der Fall, dass die »übrigen« Produktionsmittel einen »anderweitigen« Sparwert nicht besitzen, genauer: dass dasjenige, was

dem Schätzungssubjekt in Folge der Mitwirkung der übrigen Produktionsmittel (durch deren Verbrauch, Abnutzung oder Verhinderung gleichzeitiger anderweitiger Ausnutzung) verloren geht, einen Sparwert nicht besitzt, ist nicht selten. So liegt die Sache z. B. dann, wenn die mitwirkende Arbeitskraft des Schätzungssubjekts in der betreffenden Zeit sonst nicht ausgenutzt worden wäre und für die Folgezeit nicht geschwächt wird; ferner dann, wenn die etwa benutzten Lagerräume sonst leer gestanden hätten; endlich dann, wenn Dinge mitwirken, die kostenlos ersetzlich sind, wie in der Regel das Wasser zur Speisung eines Dampfkessels etc. In solchen Fällen ist natürlich ein Abzug nicht zu machen. Dann ergiebt sich das Resultat, dass der Sparwert des geschätzten einzelnen Produktionsmittels durch den Nutzen, den die ganze Gruppe stiften würde, bestimmt wird. Das ist aber auch keineswegs befremdend. Im Gegenteil, forschen wir nur einmal nach: im täglichen Leben kommen wir thatsächlich häufig genug zu diesem Resultate. Pflegen wir doch z. B. die Mitwirkung unserer Arbeitskraft bei den gewöhnlichen Verrichtungen des täglichen Lebens, beim Essen, Trinken, Ankleiden, ja auch bei Einkäufen etc. vollkommen ausser Acht zu lassen und den Gesamteffekt lediglich auf Rechnung der von uns »gebrauchten« Güter zu setzen — ohne deshalb immer einen Fehler zu machen[1]).

Es ist bisher stillschweigend vorausgesetzt worden, dass zur Zeit des in Frage stehenden Erwerbs bezw. der Veräusserung des geschätzten einzelnen unersetzlichen Produktionsmittels die übrigen Produktionsmittel, welche zu der Gruppe gehören, schon vorhanden sind und sich im Besitze des Käufers befinden. Wie aber, wenn diese Vorausseztung nicht zutrifft, wenn also die übrigen Produktionsmittel auch erst noch erworben werden sollen? In diesem Falle wird der Sparwert des geschätzten einzelnen Produktionsmittels theoretisch in genau derselben Weise bestimmt. Es ist also wiederum massgebend, welche Einbusse an Nutzen der Käufer bezw. der Verkäufer o h n e das geschätzte Produktionsmittel erleiden würde. Praktisch ergeben sich allerdings besondere Schwierigkeiten. Diese Schwierigkeiten entspringen jedoch lediglich daraus, dass der Schätzende nicht voraussehen kann, was geschieht. Die Sache liegt so. Erlangt der Käufer später die übrigen Produktionsmittel um irgend einen Preis bezw. würde der

1) Vgl. die Polemik gegen *von Wieser* in meiner Werttheorie I S. 49.

Verkäufer dieselben erlangen, so ergibt sich der Sparwert des geschätzten Produktionsmittels aus dem Nutzen, den die ganze Gruppe stiftet, abzüglich der Kosten des Ankaufs der übrigen Produktionsmittel, die ja bei Nichterwerb des geschätzten Produktionsmittels dem Käufer, bei Unterlassung des Verkaufs dem Verkäufer erspart bleiben. Erlangen dagegen Käufer bezw. Verkäufer die übrigen Produktionsmittel nicht, dann ist natürlich für den Sparwert des geschätzten Produktionsmittels der Gesamteffekt der ganzen Gruppe nicht massgebend; denn dann würde ja ein solcher Effekt niemals erzielt werden. In diesem Falle kommt vielmehr in Betracht, ob und welchen Nutzen das geschätzte Produktionsmittel bei anderweitiger Verwendung stiften würde, und, wenn es solchen Nutzen stiften würde, ob es auch mit Rücksicht auf diesen Nutzen unersetzlich, oder ob und mit welchen Kosten es ersetzlich ist. Würde das geschätzte Produktionsmittel anderweitig keinen Nutzen stiften oder ist es mit Rücksicht auf diesen Nutzen kostenlos ersetzlich, dann ist sein Wert in diesem Falle (d. h. im Falle der Nichterlangung der übrigen Produktionsmittel) gleich Null.

Hieraus ergeben sich, wenn man noch für den Fall der Erlangung der übrigen Produktionsmittel die bekannten, eventuell die günstigsten, also die niedrigsten, Preise für deren Ankauf einsetzt, die Grenzen, zwischen denen der Wert des geschätzten Produktionsmittels liegen muss. Eine nähere Wertermittelung ist unmöglich. Wie Käufer und Verkäufer in einem solchen Falle disponieren müssen, haben wir hier nicht zu untersuchen. Angedeutet ist das in Abschnitt I a. E.

V. Vorratsschätzung.

Als etwas Besonderes wird in der Regel der Fall der Vorratschätzung behandelt. Dieser Fall liegt vor, wenn die geschätzte Ware im Falle der Vornahme ihres Ankaufs bezw. im Falle der Unterlassung ihres Verkaufs mit anderen schon im Besitze des Käufers bezw. Verkäufers befindlichen (oder ohne weiteres Zuthun derselben hinzukommenden) Dingen einen »Vorrat« bildet, d. h. eine Gesamtheit von Dingen, welche zu demselben Zwecke verwendbar sind. In diesem Falle kommen aber lediglich die gewöhnlichen Regeln in Anwendung. Entscheidend für den Wert (Sparwert) des geschätzten Dinges sind deshalb, je nachdem dasselbe eventuell ersetzt werden würde, oder nicht, entweder die Ersetzungskosten des günstigsten Ersetzungsmodus oder der Nutzen

den es selbst stiften würde. Die einzige Besonderheit, welche vorliegt, ist thatsächlicher Natur. Dieselbe besteht darin, dass eine Ersetzung nicht nur durch Beschaffung eines Ersatzstückes auf dem Wege der Produktion oder des Ankaufs, sondern auch durch einfache Verwendung eines anderen Stückes aus dem vorhandenen Vorrat möglich ist, und dass demgemäss, falls eine Ersetzung in dieser Weise wirklich stattfinden würde, die für den Sparwert des geschätzten Dinges massgebenden Ersetzungskosten nicht in den Kosten der Produktion oder des Ankaufs eines Ersatzstücks bestehen, sondern sich daraus ergeben, dass ein anderes Stück des vorhandenen Vorrats seiner sonstigen Verwendung entzogen wird. Prinzipiell betrachtet ist das nichts Besonderes. Ob die Ersetzungskosten daraus resultieren, dass das Schätzungssubjekt Nutzen einbüsst, weil aus der Produktion oder dem Ankauf eines Ersatzstückes Kosten entstehen oder weil das Ersatzstück selbst aus seinem Vorrat entnommen wird, ist, prinzipiell betrachtet, gleichgültig. In beiden Fällen entstehen Kosten daraus, dass für das geschätzte Ding ein anderes an die Stelle tritt und dass deshalb nicht der Nutzen, den das geschätzte Ding selbst stiftet, sondern der Nutzen, den ein anderes Ding stiftet, dem Schätzungssubjekte verloren gehen würde. Letzteres ist das charakteristische Merkmal aller Fälle der Ersetzung und zu diesen ist, falls eine Ersetzung aus dem Vorrat wirklich stattfinden würde, auch der Fall der Vorratsschätzung zu rechnen.

Ein praktischer Fall der Vorratsschätzung ist in Abschnitt III (S. 546 ff.) erörtert worden.

Nach der herrschenden Meinung liegt hier ein Fall der Ersetzung nicht vor. Nach ihr wird in diesem Falle der Wert des geschätzten Dinges nicht durch die Ersetzungskosten bestimmt, sondern durch einen »Nutzen«, freilich durch den »Grenznutzen« des ganzen Vorrats. Dass es sich bei der Einbusse dieses Grenznutzens, wenn derselbe ein anderer Nutzen ist als derjenige, den die Ware selbst stiften würde, begrifflich um nichts anderes handelt als um die Einbusse von Ersetzungskosten, scheint den Vertretern dieser Meinung bisher entgangen zu sein.

Wenn aber im Falle der Wertbestimmung durch den Grenznutzen ein gewöhnlicher Ersetzungsfall vorliegt, — hat dann die ganze Grenznutzentheorie als solche überhaupt noch eine Existenzberechtigung, und ist es nicht etwa besser, dieselbe ganz fallen zu lassen? Vielleicht. Sehr viel Nutzen bringt sie nicht. Nütz-

lich ist eigentlich nur das Wort Grenznutzen als bequemes Schlagwort zur Bezeichnung derjenigen Ersetzungskosten, welche das Schätzungssubjekt einbüssen würde, wenn eine Ersetzung des geschätzten Dinges aus dem Vorrat erfolgen und wenn der Vorrat nicht selbst wieder von aussen her ergänzt werden würde. Das ist aber auch so ziemlich alles. Es wird nur die Verständigung erleichtert, nicht aber das Verständnis. Wie gross der für den Wert des geschätzten Dinges massgebende Nutzen eigentlich ist, wird nämlich keineswegs immer klarer, vielfach aber sogar unklarer, wenn man den Grenznutzen als massgebend bezeichnet, und überdies entstehen in gewissen Fällen leicht Fehler. Freilich, wenn es sich um einen Vorrat von gleichartigen Dingen, die sämtlich schon in der Gegenwart vorhanden und verfügbar sind, handelt, dann ergeben sich keine Schwierigkeiten. Aber wie dann, wenn man, wie es richtig ist, unter Vorrat eine Anzahl von Dingen versteht, die nur demselben Zwecke dienen, ohne dass sie deshalb von gleicher Art zu sein brauchen? Wie gross ist z. B. der Grenznutzen eines Vorrats von Nahrungsmitteln, welcher aus Brot, Fleisch, Eiern, Gemüse, Obst, Milch etc. besteht? Ferner: wie ist es in dem Falle, wenn der Vorrat aus Dingen besteht, die zu einem Teile schon in der Gegenwart vorhanden sind, zu einem Teil aber (in Folge bereits gemachter Bestellung) erst in der Zukunft hinzukommen? Die hinzukommenden Güter müssen in den »geschlossenen« Vorrat eingerechnet werden, weil sie ohne ein besonderes, auf die Ergänzung des Vorrats gerichtetes Zuthun des Schätzungssubjekts hinzukommen. Dient es aber etwa auch in diesem Falle zur Erleichterung des Verständnisses, wenn man sagt: Der Grenznutzen ist massgebend? Ja, wäre es überhaupt richtig, in diesem Falle so zu sprechen, da möglicherweise das »letzte« Stück des ganzen Vorrats garnicht früh genug zur Existenz kommt, um zur Ersetzung irgend eines der übrigen verwendet werden zu können? Endlich: setzen wir den Fall, dass von den gegenwärtig vorhandenen Gütern einige, weil mit Beschlag belegt oder zeitweilig anderweitig benutzt, nicht früh genug frei werden, und dass die bestellten Güter nicht früh genug eintreffen, um das geschätzte Ding zu ersetzen. Dann ist möglicherweise trotz vorhandenen Vorrats und, obwohl das geschätzte Ding selbst den grössten Nutzen unter allen Stücken des Vorrats stiften würde, (wegen mangelnder Ersetzungsmöglichkeit) dieser Stiftungsnutzen selbst, nicht aber der Grenznutzen des ganzen Vorrats massgebend!

Man sieht, sobald man näher auf die Sache eingeht, ergeben sich Schwierigkeiten über Schwierigkeiten und überdies Fehler, wenn man an dem Grenznutzen festhält. Sollte es unter diesen Umständen nicht in der That besser sein, die ganze Grenznutzentheorie fallen zu lassen und zu der einfachen Zweiteilung zurückzukehren, nach welcher der Sparwert eines Dinges bestimmt wird entweder durch den Nutzen, den es selbst stiftet, oder durch die Kosten seiner eventuellen Ersetzung?

VI. Die Schätzung des Geldes.

Die Wertschätzung des Geldes, welche Käufer und Verkäufer neben der Wertschätzung der Ware vorzunehmen haben, erfolgt nach denselben Grundsätzen, wie die Wertschätzung der Ware. Praktisch handelt es sich dabei fast immer um »Vorratsschätzung«, weil das zu schätzende Quantum Geld sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer fast immer einen grösseren oder geringeren Teil eines Vorrats bildet. Dieser Vorrat besteht übrigens nicht nur aus der ganzen Summe des gegenwärtig vorhandenen Geldes, sondern es gehört auch alles dasjenige Geld dazu, welches ohne besonderes Zuthun des Schätzungssubjektes, also gewissermassen »von selbst« zu den gegenwärtig vorhandenen Stücken hinzukommt. So gehört z. B. dazu die Summe der später wirklich eingehenden Zinsen und Dividenden von Wertpapieren, auf welche das Schätzungssubjekt als Inhaber dieser Wertpapiere schon in der Gegenwart Anspruch hat.

Nach denselben Grundsätzen geschätzt ergibt sich der Sparwert des Geldes ebenso wie der Sparwert der Ware, dann, wenn das geschätzte Quantum Geld selbst »unersetzlich« ist (genauer: wenn es in Wirklichkeit nicht ersetzt werden würde), aus demjenigen Nutzen, den es selbst dem Schätzungssubjekt stiften würde; wenn es aber »ersetzlich« ist, also, falls es in Wirklichkeit ersetzt werden würde, aus demjenigen Nutzen, der dem Schätzungssubjekte mit den Kosten seiner Ersetzung verloren gehen würde. Ersetzt werden kann das geschätzte Stück Geld entweder durch Entnahme von Ersatzstücken aus dem vorhandenen Vorrat oder durch Beschaffung derselben auf dem Weg des Ankaufs (gegen Ware oder Leistung von Arbeit) von den Goldproduzenten und, was wichtiger ist, von den Banken als Produzenten von Kreditgeld (Banknoten etc.) auch auf dem Wege der Produktion bezw. der Kreation. Ob es ersetzt werden würde,

und in welcher Weise es ersetzt werden würde, hängt von den Umständen ab. Würde es nur aus dem Vorrat ersetzt werden, so ergiebt sich sein Sparwert aus dem »Grenznutzen« des ganzen Vorrats. Würde es durch Verkauf von Waren oder Arbeit ersetzt werden (sei es direkt, sei es in der Weise, dass es selbst durch ein Stück aus dem Vorrat ersetzt und dass dann der Vorrat in der angegebenen Weise wieder ergänzt würde), dann sind die Konsequenzen des Verlustes der behufs seiner Ersetzung hingegebenen Ware bezw. der zu diesem Zwecke gemachten Arbeitsleistung massgebend.

Die Konsequenzen des Verlustes von Ware bestehen nun regelmässig in der Einbusse von Geld, und zwar entweder in der Einbusse derjenigen Summe Geldes, die bei anderweitigem Verkauf dieser Ware für dieselbe erlöst, oder in der Einbusse von Geld (neben Arbeit etc.), welches behufs der Ersetzung der Ware auf dem Wege der Produktion als Teil der Ersetzungskosten verausgabt worden wäre. Die Konsequenzen der Leistung von Arbeit bestehen neben der Einbusse von Wohlbehagen (in Folge der Mühe und Plage der Arbeit) in der Regel, nämlich immer dann, wenn nicht etwa sonst in der betreffenden Zeit nicht gearbeitet worden wäre, ebenfalls in der Einbusse von Geld, speziell in der Einbusse des in jener Zeit sonst erlangten Arbeitsverdienstes. In diesen Fällen wird daher der Wert des geschätzten Quantums Geld, des Preises, wiederum durch Geld bestimmt. Trotzdem liegt aber eine Wertanalyse vor, da ja der Wert »gegenwärtigen« Geldes auf den Wert »zukünftigen« Geldes zurückgeführt wird[1]). Dieses »zukünftige« Geld ist dann vielleicht ebenfalls wieder ersetzlich, mit den gleichen Kosten, und so fort, so dass nicht selten, um den Wert des in Geld bestehenden Preises in seiner endgültigen Grösse festzustellen, die Analyse weitergeführt werden muss, bis entweder das Schätzungssubjekt überhaupt nicht mehr im Stande ist, immer von neuem Ersatz zu beschaffen, d. h. bis wegen Krankheit, Altersschwäche oder Tod seine Kräfte versagen, oder bis der durch die Leistung von Arbeit bewirkte Verlust von Wohlbehagen (die Arbeitsmühe), wie gewöhnlich im Alter, so gross wird, dass die damit verbundenen Kosten von Nutzen den sonst einzubüssenden Stiftungsnutzen des zuletzt ge-

1) Das scheinen die Grenznutzentheoretiker bei ihrer objektiven Betrachtungsweise zu übersehen. Vgl. *von Böhm-Bawerk* in Conrad's Jahrbüchern III. Bd. 3 (1892) S. 330 ff.

schätzten Ersatzquantums Geld übersteigen und in Folge dessen die Ersetzung aus wirtschaftlichen Gründen unterbleibt[1]).

VII. Gegeneinanderschätzung der Werte von Waren und Geld.

Die Aufgabe des Schätzenden bei der Preisbildung erfordert nicht nur die Feststellung oder vielmehr die (in ihrem Resultate entweder richtige oder falsche) Schätzung der Werte von Ware und Geld schlechthin, sondern die Schätzung derselben in einer Weise bezw. in einer Form, welche den Vergleich beider Wertgrössen mit einander zulässt. Käufer und Verkäufer müssen ja die Werte von Ware und Geld mit einander vergleichen, um entweder zu der Feststellung desjenigen Verhältnisses zu gelangen, in welchem sie Ware und Geld äussersten Falles ohne Schaden gegen einander austauschen dürfen (Preisgrenze), oder um festzustellen, ob sie ein ihnen gemachtes festes Tauschangebot acceptieren dürfen, oder nicht. Ein Vergleich zwischen zwei Grössen, auch zwischen zwei Werten, lässt sich aber nur dann vornehmen, wenn diese Grössen von gleicher Art sind und nur Quantitätsunterschiede bestehen. Zwei Werte, die verglichen werden sollen, müssen an demselben Zwecke abgemessen sein und, wenn sie, wie gewöhnlich, in der Weise festgestellt werden, dass das Quantum zweckentprechender Güter, welches sie repräsentieren, angegeben wird, durch die Bezeichnung von Quantitäten gleichartiger, demselben Zwecke entsprechender Güter (deren Einbusse dem Schätzungssubjekte erspart werden würde) zum Ausdruck gebracht werden. Wenn z. B. der Wert der Ware, wie bei einem unersetzlichen Genussmittel, durch Wohlbehagen irgend einer Art bestimmt wird, der Wert des Geldes durch Arbeitsleistung, weil es durch Arbeit ersetzt werden würde, so kann man diese beiden Werte ohne weiteres noch nicht mit einander vergleichen. Sie müssen vorerst weiter analysiert werden, vielleicht so weit, bis sie auf generelles Wohlbehagen (welches den Gegenstand unseres höchsten Zweckes bildet) zurückgeführt sind. Natürlich wird diese Wertanalyse niemals weiter geführt, als nötig ist, und wird daher als Masszweck immer der nächste beiden gemeinsame Zweck gewählt, da sonst unnötige Arbeit entstehen würde. Es bringen aber die Verhältnisse mit sich, dass in der Regel, wenn es nicht möglich ist, das im Ab-

1) Vgl. hierzu (insbesondere in Betreff der Kosten der Arbeitsleistung) meine Werttheorie I S. 38 ff., 95 ff.

schnitt VIII darzustellende abgekürzte Verfahren anzuwenden, auf den höchsten Zweck des Menschen, möglichst viel Wohlbehagen (ohne Unterschied der Art) zu besitzen, zurückgegangen werden muss. Es pflegt nämlich, wenigstens auf einer Seite, Wohlbehagen irgend einer Art (wie es die Befriedigung eines Bedürfnisses uns verschafft und wie es mit der Leistung von Arbeit, der Erduldung von Schmerzen, mit Sorge, Ekel, Mitleid etc. uns verloren geht) zu konkurrieren, und dessen Wert kann in einer zum Vergleich geeigneten Weise nur an unserem höchsten Zwecke abgemessen werden.

Eine solche weitere Analyse zunächst anderweitig festgestellter Werte bietet, prinzipiell betrachtet, durchaus keine Besonderheit. Wir pflegen ja den Wert, wie schon gesagt, in der Weise zum Ausdruck zu bringen, dass wir eine Quantität von Gütern angeben, die den Gegenstand eines unserer Zwecke bilden, und zwar desjenigen Zweckes, dessen (gänzliche oder teilweise) Erreichung uns durch das geschätzte Ding verschafft, bezw. dessen Nichterreichung uns durch dasselbe erspart werden würde. Es handelt sich deshalb immer nur darum, diejenigen Güter, in denen wir den Wert von Ware und Geld zunächst zum Ausdruck gebracht haben, nach ihrem Werte im Hinblick auf die Erreichung des Masszweckes, aber natürlich nicht nach ihrem Nutzwerte, sondern nach ihrem S p a r werte, zu schätzen, und damit so lange fortzufahren, bis sich nur Güter von der Art derjenigen ergeben, welche den Gegenstand des Masszweckes bilden. Diese Aufgabe ist unter allen Umständen zu lösen, wenn wir auf unseren höchsten Zweck, möglichst viel generelles Wohlbehagen zu besitzen, zurückgehen und unsere ganze Lebenszeit in Betracht ziehen müssen. In sehr vielen Fällen ist aber ein so weites Zurückgehen gar nicht nötig.

Das Verfahren ist durchaus das gewöhnliche. Es ist also zu ermitteln, welchen Nutzen die zu schätzenden Güter mit Rücksicht auf die Erreichung des Masszweckes s t i f t e n würden, und ob und eventuell mit welchen Kosten sie in dieser Hinsicht ersetzlich sind, um dann, soweit nötig, mit den Kostengütern in derselben Weise weiter zu verfahren. Theoretisch ist dabei nur bemerkenswert, dass die Ersetzlichkeit immer grösser und mannigfaltiger wird, je mehr wir uns unserem Hauptzwecke nähern. Praktisch ergeben sich sehr bald grosse Schwierigkeiten und überdies werden die Resultate der Schätzung immer unsicherer,

da wir in immer grösserem Masse die unbekannte Zukunft zu berücksichtigen haben.

VIII. Vereinfachtes Verfahren.

In vielen Fällen können Käufer und Verkäufer sich darauf beschränken, nur den Wert der Ware zu schätzen, und von einer Feststellung des Werts des Geldes ganz absehen, ohne deshalb ihrer Aufgabe weniger gerecht zu werden; und in vielen anderen Fällen thun sie, indem sie sich mit einer ungenauen Schätzung begnügen, das Gleiche, obwohl die Voraussetzungen dafür nur zum Teil vorliegen. Gestattet ist ein solches abgekürztes Verfahren in den vielen Fällen, in denen der Sparwert der Ware ausschliesslich durch Geld bestimmt wird, sei es, weil im Falle der Unersetzlichkeit die Ware dem Schätzungssubjekte nur dadurch Nutzen stiften würde, dass sie ihm Geld einbringt, wie z. B. die Ware des Händlers, sei es, weil im Falle der Ersetzlichkeit die Kosten der Ersetzung (d. h. die Sachkosten) lediglich in Geld bestehen, wie so vielfach bei dem Ankauf notwendiger Bedarfsartikel und bei dem Verkauf von Handelsware. Voraussetzung ist allerdings ferner, dass diejenige Summe Geldes, welche als Nutzensumme bezw. als Kostensumme den Wert der Ware repräsentiert, zu derselben Zeit oder doch unter trotzdem gleichen Verhältnissen dem Käufer bezw. Verkäufer verloren gehen würde, wie der in Geld bestehende Preis im Falle des Ankaufs bezw. im Falle der Unterlassung des Verkaufs der Ware. Trifft das zu, dann ist nichts weiter nötig, als den Wert der Ware so weit zu analysieren, bis sich Geldgrössen ergeben, und dann diese ihren Wert repräsentierenden Geldgrössen mit der Grösse des in Geld bestehenden Preises zu vergleichen. Dass das genügt, leuchtet ein, wenn man berückstichtigt, dass gleiche Mengen gleichartiger Dinge, welche sich zu gleicher Zeit oder doch unter gleichen Verhältnissen alternativ im Besitze derselben Person befinden, für diese notwendig den gleichen Wert haben müssen, und dass von zwei Summen Geldes in Anbetracht der allseitigen Brauchbarkeit und der immer vorhandenen »Kostbarkeit« des Geldes die grössere Summe unter solchen Umständen auch immer den grösseren Wert haben muss. Mehr als die Feststellung der Wertgleichheit bezw. des Grössenunterschiedes der Werte von Ware und Geld ist ja aber nicht nötig, um Käufer und Verkäufer in den Stand

zu setzen, richtig zu disponieren. Wie gross die Werte von Ware und Geld selbst eigentlich sind, brauchen sie nicht zu wissen.

Nun werden freilich in vielen Fällen die angeführten Voraussetzungen wohl annähernd, aber doch nicht völlig zutreffen. Insbesondere werden sich häufig zeitliche Differenzen ergeben. Letzteres ist z. B. dann der Fall, wenn die in Geld bestehenden Ersetzungskosten der ersetzlichen Ware erst später aufgewendet werden würden, als der Verlust des Preises eintritt (weil die Ersetzung auch dann noch rechtzeitig erfolgen kann), oder wenn das Geld, welches den Stiftungsnutzen einer unersetzlichen oder die Ersetzungskosten einer nur aus einem Vorrat ersetzlichen Waare für den Verkäufer repräsentiert, erst später eingehen würde, als der vom Käufer angebotene Preis bezahlt wird. Solche Zeitdifferenzen lassen sich aber durch besondere Wertschätzung der aus dem Zeitunterschiede sich ergebenden Konsequenzen, die zumeist nur in Geld, d. h. in einer Einbusse bezw. in der Ersparnis einer Einbusse an Geld bestehen, und durch Subtraktion auf der einen Seite (Abzug des Disconts etc.) beseitigen, so dass dann doch noch das abgekürzte Verfahren in vollem Masse Anwendung finden kann.

Ferner wird es vielfach vorkommen, dass der Wert der Ware nicht in Geld allein, sondern nur in Geld und Wohlbehagen zusammen zum Ausdruck gebracht werden kann. So z. B., wenn eine unersetzliche Ware dem Besitzer nicht nur durch Verschaffung von Geld, sondern auch durch Verschaffung von Wohlbehagen Nutzen stiftet, oder wenn im Falle der Ersetzlichkeit der Ware die für den Wert massgebenden Kosten ihrer Ersetzung nicht nur in einem Verluste an Geld, sondern ausserdem in einem Verluste an Wohlbehagen bestehen, wie im Falle der Ersetzung durch Geldverdienst raubende, mühevolle Arbeit. Wenn aber dann nur die übrigen Voraussetzungen zutreffen, so kann das abgekürzte Verfahren trotzdem wenigstens insoweit Anwendung finden, dass die auf beiden Seiten stehenden Geldsummen gegen einander aufgerechnet werden, so dass dann die weitere Wertanalyse auf den verbleibenden Rest an Geld und auf das Wohlbehagen beschränkt wird. Wenn dann etwa die Geldsummen einander ausgleichen, oder gar noch auf der Warenseite ein Rest übrig bleibt, so bedarf es natürlich auch in diesem Falle einer weiteren Wertanalyse überhaupt nicht mehr, denn dann ist

es ja ohne weiteres klar, dass der Wert der Ware den Wert des Geldes übersteigt.

Bei ungenauer Schätzung vergrössert sich natürlich das Anwendungsgebiet dieses abgekürzten Verfahrens noch bedeutend [1]).

Schluss.

Der vorstehende Aufsatz erhebt nicht den Anspruch, das ihm gestellte Thema auch nur annähernd zu erschöpfen. Er soll nur eine Anregung dazu geben, der Frage der Wertschätzung bei der Preisbildung, die in der letzten Zeit eine ihrer Bedeutung entsprechende Beachtung nicht mehr gefunden hat, von neuem die gebührende Aufmerksamkeit zuzuwenden. Wenn das gelingt, so ist sein Zweck erreicht.

1) Ausführlicher ist die Anwendung dieses abgekürzten Verfahrens in meiner Werttheorie I S. 98—129 behandelt worden. Bei der ungeheueren theoretischen und praktischen Wichtigkeit desselben ist es auffallend, dass bisher anscheinend noch niemand auf diesen Fall aufmerksam geworden ist.

Stuttgart-Degerloch, im Dezember 1900.