

Untersuchungen  
zur  
theoretischen Nationalökonomie

Herausgegeben von  
Prof. Dr. Karl Diehl

Heft 2

Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie

(unter besonderer Berücksichtigung der „österreichischen“ Schule)

Von  
Dr. Willy Hirsch  
Diplomvolkswirt



Jena  
Verlag von Gustav Fischer  
1928

Grenznutzentheorie  
und Geldwerttheorie

(unter besonderer Berücksichtigung  
der „österreichischen“ Schule)

Von

Dr. Willy Hirsch  
Diplomvolkswirt

VYŘAZENO

III dbg 87



9331-III



Jena  
Verlag von Gustav Fischer  
1928

## Vorwort.

Die vorliegende Arbeit versucht den Problemkomplex von Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie systematisch zu erfassen, nachdem bislang dieser Gedankenkreis in der Literatur meistens nur als Nebenproblem gestreift wurde. Dabei kommt es der Abhandlung nicht so sehr auf eine umfassende Würdigung der gesamten Literatur an — das beweist schon die besondere Berücksichtigung der „österreichischen Schule“ — als auf eine erschöpfende Problemstellung.

Es ist mir ein tiefes Bedürfnis, meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Geheimrat Prof. Dr. Diehl nochmals an dieser Stelle für das rege Interesse zu danken, das er dieser Arbeit während ihrer Entstehungszeit entgegenbrachte, und vor allem für die Aufnahme meines Buches in dieser Schriftenreihe „Untersuchungen zur theoretischen Nationalökonomie“.

Nürnberg, den 27. Oktober 1927.

Willy Hirsch.

# Inhaltsübersicht.

	Seite
Einleitung.	
1. Kapitel. Die Problemstellung der Systemgeschlossenheit . . .	I
I. Hauptabschnitt.	
Grenznutzentheorie und subjektiver Geldwert.	
2. Kapitel. Die Voraussetzungen des subjektiven Geldwertes . .	7
3. Kapitel. Der Begriff des subjektiven Geldwertes . . . . .	14
4. Kapitel. Die Größe des subjektiven Geldwertes . . . . .	15
a) Die Größe des subjektiven Wertes einer Gütereinheit im all- gemeinen . . . . .	15
b) Die Größe des subjektiven Wertes einer Geldeinheit . . . . .	18
c) Die Größe des subjektiven Wertes eines Gütervorrates . . . . .	22
d) Die Größe des subjektiven Wertes eines Geldvorrates . . . . .	24
5. Kapitel. Das Wesen des subjektiven Geldwertes . . . . .	27
a) Die Struktur der einzelnen Elemente . . . . .	27
1. der Geldvorrat . . . . .	27
2. der Bedürfnisstand . . . . .	33
3. der Preisstand . . . . .	38
b) Die Struktur des Gesamtphänomens . . . . .	42
1. der passive Charakter . . . . .	43
2. der individuelle Charakter . . . . .	45
3. der subjektive Charakter . . . . .	45
4. der soziale Charakter . . . . .	51
6. Kapitel. Die Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes	52
7. Kapitel. Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes . . . . .	72
II. Hauptabschnitt.	
Grenznutzentheorie und objektiver Geldwert.	
A. Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes für das Wesen des objektiven Geldwertes.	
8. Kapitel. Die Schwierigkeiten eines Warenwertprinzips im allgemeinen . . . . .	79
1. Ist das Geld eine Ware? . . . . .	80
2. Preis der Ware und Preis des Geldes . . . . .	93
9. Kapitel. Die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen . . . . .	114

	Seite
B. Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Änderung des objektiven Geldwertes.	
10. Kapitel. Die unmittelbare Bedeutung . . . . .	131
11. Kapitel. Die mittelbare Bedeutung . . . . .	140
1. Quantitätstheorie und Grenznutzentheorie . . . . .	141
2. Einkommenstheorie und Grenznutzentheorie . . . . .	148
III. Hauptabschnitt.	
Grenznutzentheorie und Substanzwert des Geldes . . . . .	159
12. Kapitel. Nominalismus, Metallismus und Grenznutzentheorie	160
13. Kapitel. Substanzwert und Geldwert . . . . .	162
a) Substanzwert und subjektiver Geldwert . . . . .	162
b) Substanzwert und objektiver Geldwert . . . . .	169
Anhang.	
Grenznutzentheorie und valutarischer Wert des Geldes . . . . .	173
Schluß.	
14. Kapitel. Zusammenfassung . . . . .	174

## Einleitung.

### I. Kapitel.

#### Die Problemstellung der Systemgeschlossenheit.

Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie, subjektive Wertlehre und Geldwertlehre, Wertlehre und Geldwertlehre; diese Gedankenfolge reiht unser Thema in den allgemeinen Zusammenhang der Systemgeschlossenheit ein.

Was ist darunter zu verstehen? Man pflegt heute dem geschlossenen, interdependenten System das offene, independente gegenüberzustellen; es ist dies eine Sinnauslegung von Statik und Dynamik<sup>1)</sup>. Ein geschlossenes statisches System liegt dann vor, wenn man von fest gegebenen Daten ausgeht und diese in ihrer gegenseitigen Abhängigkeit untersucht; durch das Variieren einzelner Elemente gelangt man zu Bewegungstendenzen innerhalb des statischen Systems. Dynamisch, offen ist ein System dann, wenn irgendein zusätzliches Datum, das seinem Wesen nach im geschlossenen System unableitbar ist und deshalb die Geschlossenheit sprengt, mit in die Betrachtung gezogen wird. Zu dieser methodischen Unterscheidung gelangte man durch die Erkenntnis, daß sich gewisse wirtschaftliche Erscheinungen (z. B. das Phänomen der Konjunktur) nicht in dem von den Klassikern überlieferten Rahmen der Interdependenz erklären ließen. Es mag sein, daß auch die Geldtheorie — deren interessantester Teil der Geldwertänderungen in engem Zusammenhange mit den zyklischen Bewegungen des Wirtschaftslebens steht — diese Methode der Statik sprengt. Aber in unserem Zusammenhang interessiert uns diese methodische Frage nicht, einfach deshalb, weil wir uns auf den Boden der Grenznutzentheorie stellen und damit ihre Methode (die eine statische ist) annehmen.

In sehr engem Konnex hingegen steht unser Postulat der Einheitlichkeit der Theorie mit der Misesschen Forderung einer katal-

<sup>1)</sup> Löwe, Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich? im Weltwirtsch. Archiv, Band 24, 1926, II, S. 165ff.

laktischen Geldtheorie: „Die katallaktischen Geldtheorien hingegen sind Teile einer Theorie der Austauschverhältnisse. Sie suchen das Wesen des Geldes in der Vermittlung des Tauschverkehrs, sie erklären seinen Wert aus den Gesetzen des Tauschverkehrs. Jede Werttheorie muß auch eine Geldwerttheorie bieten können, und jede Geldwerttheorie muß sich in eine allgemeine Wertlehre einfügen lassen“<sup>1)</sup>. Mises stellt hier die ganze Geldtheorie in Beziehung zur Werttheorie; er fordert deshalb ein Doppeltes: daß sich sowohl das Wesen als auch der Wert des Geldes reibungslos aus einer Theorie des indirekten Tausches erklären lassen. Seine Fragestellung, Geldtheorie und Werttheorie, ist deshalb die weitere. Sie ist an sich völlig zulässig; aber man muß sich bewußt sein, daß man dabei zwei Forderungen aufstellt, die in keinem unmittelbaren notwendigen Zusammenhang stehen. Denn die Frage nach dem Wesen, nach der Notwendigkeit des Geldes ist eine Frage des logischen Nacheinanders; aus der Unzulänglichkeit des direkten Tausches weist man die Notwendigkeit des indirekten Tausches auf, der sich schließlich auf ein allgemeines Tauschmittel stützt. Hingegen fassen wir die Übertragung der allgemeinen Wertgesetze auf das Problem des Geldwertes als eine Frage des logischen Nebeneinanders auf. Wert der Arbeit, Wert der Bodennutzungen, Wert des Geldes werden nebeneinander aus dem gleichen allgemeinen Wertgesetz bestimmt. Es wird nun keineswegs geleugnet, daß diese beiden Fragen sehr häufig zusammentreffen; denn in der Regel bestimmt schon die Ansicht über das Wesen eines Phänomens gewisse Richtlinien für seine Wertbildung. Daß diese Unterscheidung trotzdem berechtigt ist, soll uns die Untersuchung der Schumpeterschen Anweisungstheorie, wie dieser sie in seinem Aufsatz „das Sozialprodukt und die Rechenpfennige“ fixierte, im Hinblick auf ihren katallaktischen oder akatallaktischen Charakter zeigen.

Im Sinne des logischen Nacheinanders ist sie ohne Zweifel eine katallaktische. Was gerade Schumpeter schon im „Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“ betonte, seine deduktive Ableitung des Geldes, daß „die Geldtheorie einen integrierenden Bestandteil des Systems der reinen Ökonomie in dem Sinne bilde, daß man sie nicht von den übrigen Teilen derselben trennen kann“<sup>2)</sup>, das erfüllt er voll und ganz in seinem Aufsatz über

<sup>1)</sup> Mises, Zur Klassifikation der Geldtheorie, Archiv f. Sozialwissenschaften, 44. Band, S. 199.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908, S. 279.

die Rechenpfennige. „Der größte Fortschritt moderner Geldtheorie liegt darin, daß sie das Geldproblem aus jener Isolation befreite, in der es, gleichsam als Sache für sich, früher neben Wert- und Preistheorie stand, und daß sie seine Lösung aus der Wert- und Preistheorie, aus der Untersuchung des Kreislaufes des wirtschaftlichen Lebens herauswachsen läßt“<sup>1)</sup>. Der ersten Forderung von Mises ist also Genüge getan, wenngleich es eine Überschätzung ist, daß diesen Fortschritt erst die moderne Geldtheorie gezeitigt hätte. Die Marxsche Geldtheorie z. B. weist nicht nur die Entstehung des Geldes aus dem System auf, sondern überträgt auch die Werttheorie auf den Geldwert<sup>2)</sup>.

Ist die Anweisungstheorie Schumpeters aber auch eine katallaktische in dem Sinne, daß er sein Wertprinzip — das Grenznutzenprinzip — zur Erklärung des Geldwertes heranzieht? Ganz sicher nicht. Schumpeter bemüht sich gerade um den Nachweis der Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie! (Wir werden an späterer Stelle darauf zurückkommen).

Das Ergebnis: die Forderung einer Katallaktik der Geldtheorie kann in Rücksicht auf das Wesen — im Sinne von Notwendigkeit — und der Wertbildung des Geldes zwei verschiedene Prinzipien umfassen, die in keinem unbedingten Zusammenhang stehen müssen; deshalb erscheint uns auch die Klassifikation der Geldtheorien in katallaktische und akatallaktische nicht völlig ausreichend.

In unserem Zusammenhang interessiert demnach nur ein Teilproblem der Katallaktik: die Anwendbarkeit der allgemeinen Werttheorie auf die Geldwerttheorie.

Wie ist nun dieses Problem des logischen Nebeneinanders zu verstehen? Ausgangspunkt ist das allgemeine Wertprinzip: es bildet die Grundlage für alle anderen Werterscheinungen — für den Wert der Genuß-, der Produktions- und der Tauschmittel. „Die Aufstellung spezieller Theorien für den Wert der Boden- und der Kapitalnutzungen, der Arbeitsleistungen und etwaiger sonstiger Arten wirtschaftlicher Güter kann demnach nur einen demonstrativen Zweck haben, ihre Aufgabe kann nur darin bestehen, zu zeigen, daß die allgemeinen Wertgesetze auch auf die obigen speziellen Erscheinungen ihre ungetrübte Anwendung finden“<sup>3)</sup>. Daß Menger

<sup>1)</sup> Schumpeter, Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige, Archiv f. Sozialwissenschaften, 44. Band, S. 630.

<sup>2)</sup> Block, Die Marxsche Geldtheorie, Jena 1926, S. 44 und 64.

<sup>3)</sup> Menger, Karl, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien und Leipzig, 2. Aufl. 1923, S. 161.

in die „etwaigen sonstigen Arten wirtschaftlicher Güter“ das Geld miteinschließt, läßt sich auf folgenden Ausführungen entnehmen: „Das Geld ist (bei aller Anerkennung seiner Eigenart im Kreise der übrigen Objekte des Verkehrs) doch ein Verkehrsobjekt, welches seinen Verkehrswert zunächst und unmittelbar aus den nämlichen Ursachen herleitet wie die übrigen Objekte des Verkehrs“<sup>1)</sup>. Noch unmittelbarer bringt dies Robertson<sup>2)</sup> zum Ausdruck, der betont, daß wir, „wenn wir vom Werte des Geldes sprechen, das Wort Wert in keinem anderen Sinne gebrauchen, als wenn wir vom Werte des Brotes oder des Kleides sprechen“.

Eine Reihe von Theoretikern würde sicher von vornherein diese Problemstellung ablehnen und uns der „Herrschaft des Wortes“ anklagen. Es ist nicht unsere Aufgabe, uns in diesem Rahmen mit dieser „Wertfreiheit“ auseinanderzusetzen. A priori können wir nur sagen, daß wir durch das Streben, möglichst viele Phänomene aus einem Prinzip zu erklären, Gefahr laufen, zu rein formalen Ergebnissen zu gelangen; denn je umfassender ein Prinzip ist, desto inhaltsleerer ist es. Diese Tatsache ist darin begründet, daß es sich um allgemeine, in ihrer Geltung zeitlose Wertprinzipien handelt. Da wir jedoch unsere Aufgabe immanent auffassen, so bejahen wir einstweilen die Werttheorie; deshalb ist uns die Problemstellung „Wertlehre und Geldwertlehre“ gegeben und aufgegeben.

Die Aufgabe ist nun eine sehr verschiedene, je nachdem, welches allgemeine Wertprinzip wir zugrunde legen und welchen „Geldwert“ wir erklären wollen.

Zwei Wertprinzipien sind es, die in der nationalökonomischen Literatur für die Höhe des Güterwertes entwickelt wurden. Das eine knüpft an die Angebotseite, das andere an die Nachfrageseite an. „Man kann die erste Gruppe von Werttheorien als objektivistische Werttheorien bezeichnen, weil der Wert der Waren bestimmt sein soll durch objektive Größen, nämlich durch die technischen Aufwendungen, die zur Produktion der Waren notwendig sind. Die zweite Gruppe kann man als subjektivistische Werttheorien bezeichnen, weil bei ihnen die Preisbildung durch die subjektiven Schätzungen der Konsumenten bedingt ist“<sup>3)</sup>. Die objektivistischen Werttheorien gehen somit vom Arbeitswert, im besonderen von den Kosten, die subjektivistischen vom Gebrauchswert der Güter aus.

<sup>1)</sup> Menger, a. a. O. S. 260.

<sup>2)</sup> Robertson, Das Geld, deutsch v. Palyi, Berlin 1924, S. 15.

<sup>3)</sup> Diehl, Theoretische Nationalökonomie, 3. Band, Lehre von der Zirkulation, Jena 1927, S. 24.

Die Übertragung der objektivistischen Werttheorien auf das Problem des Geldwertes ist deshalb einfach, da sich in diesem Zusammenhang ein eindeutiger Geldwert, der Substanzwert der Edelmetalle darbietet. Substanzwert der edlen Metalle und Geldwert sind identisch. Demnach bestimmt sich die Höhe des Geldwertes nach der zur Produktion eines bestimmten Quantum Goldes oder Silbers erforderlichen Arbeit, sei es „gesellschaftlich notwendiger Arbeit“, sei es der Arbeit, die noch unter den ungünstigsten Umständen zur Deckung des Bedarfs aufgewendet werden muß oder einer sonstigen Bestimmung der „Kosten“. Der typische Vertreter der Produktionskostentheorie ist Senior. Er führt in seiner ersten Vorlesung „über den Wert des Geldes“ aus: „Wer nicht gerade behaupten will, daß Gold und Silber eine Veränderung ihrer Eigenschaften erfahren, sobald diese Metalle in Teile von bestimmtem Gewicht und Feingehalt geschieden und durch einen Stempel beglaubigt werden, der wird mir zugeben müssen, daß für ihren Wert die gleichen Gesetze, wie für alle anderen Waren, die unter ähnlichen Bedingungen hergestellt werden, bestimmend sein müssen“<sup>1)</sup>, wobei Senior die „unter den ungünstigsten Bedingungen erforderlichen Gesteungskosten“ als allgemeines Wertprinzip nimmt. Von neueren Theoretikern ist Sombart als konsequenter Vertreter einer reinen Produktionskostentheorie anzuführen. Er faßt seine Theorie in drei Sätzen zusammen: „Erster Satz: Jede Vermehrung (Verminderung) der Produktion von Edelmetall (Geldware) hat die Tendenz, die Warenpreise zu erhöhen (zu erniedrigen). Zweiter Satz: Eine Preisbeeinflussung durch die Produktionsverschiebungen der Edelmetalle kann immer nur kommen, wenn diese Verschiebung von einer entsprechenden Veränderung der Produktionsbedingungen, d. h. von einer Herabminderung oder Steigerung der Produktionskosten der Edelmetalle begleitet ist. Dritter Satz: Die Verallgemeinerung der Preisänderung hängt ab von dem Größenverhältnis der Edelmetallproduktion zur Warenproduktion“<sup>2)</sup>.

Die Anwendbarkeit der subjektivistischen Werttheorie auf das Problem des Geldwertes ist die Aufgabe der vorliegenden Arbeit. Dabei beschränken wir uns innerhalb der subjektivistischen Werttheorien auf die Grenznutzentheorie, wie sie vor allem in Österreich

<sup>1)</sup> Senior, Three Lectures on the Value of Money, London 1840. Deutsch: Drei Vorlesungen über den Wert des Geldes in „Ausgewählte Lesestücke von Diehl-Mombert, zur Lehre vom Geld, 1920, S. 106.

<sup>2)</sup> Sombart, Der moderne Kapitalismus, 1. Band, 2. Aufl. 1916, Leipzig, S. 549ff.

im Anschluß an die Mengersche Arbeit entwickelt wurde. Dies soll jedoch keine örtlich-geographische Einschränkung bedeuten, sondern eine Einschränkung in dem Sinne, daß wir das Nutzenprinzip allein und in keiner Verkoppelung mit irgendeinem anderen Prinzip, vor allem dem Kostenprinzip, zugrunde legen. Wir schließen damit aus unserer Betrachtung alle dualistischen Wertprinzipien aus, wie sie z. B. von Marshall und seiner Schule in England entwickelt wurden. Das reine Grenznutzenprinzip in seiner Bedeutung für die Geldwerttheorie steht zur Diskussion.

Die Grenznutzentheorie ist eine Güterwertlehre. Wenn wir sie auf die Geldwertlehre anwenden wollen, so unterstellen wir implizite, daß das Geld ein Gut sei, genau wie jedes andere wirtschaftliche Gut. Diese Fiktion ist nun von verschiedener Bedeutung je nachdem, welchen „Geldwert“ wir unserer Analyse zugrunde legen. Es wird deshalb notwendig sein in jedem der folgenden drei Hauptabschnitte, die vom subjektiven, objektiven und dem Substanzwert des Geldes handeln, getrennt die Zulässigkeit der Fiktion, ob das Geld ein Gut ist, zu untersuchen. Es wird sich zeigen, daß durch diese Trennung manches Mißverständnis in der Literatur seine Aufklärung findet, denn die Tragweite der Fiktion ist tatsächlich eine verschiedene nach dem Zusammenhang, in welchem sie gebraucht wird. Wenn wir uns also auf den Boden der Grenznutzentheorie stellen, so sind wir in unserer Anschauung über das Wesen des Geldes gebunden. Wir müssen den Gutscharakter des Geldes unterstellen und können nur jeweils die Anwendbarkeit dieser Fiktion prüfen.

Doch, wenn wir die Welt des Geldes durch die Brille des Grenznutzentheoretikers sehen, so schließt die Struktur dieser Theorie auch gewisse Begriffe des Geldes aus. Der Geldbegriff wird nach allgemeiner Übereinstimmung in der Literatur aus den Funktionen des Geldes abgeleitet. In der Regel steht eine Grundfunktion im Mittelpunkt, aus der die anderen als Konsekutivfunktionen abgeleitet werden. Meinungsverschiedenheiten bestehen nur darüber, welche Funktion als die Grundfunktion anerkannt werden soll. In der Auswahl dieser Grundfunktion sind wir vom Standpunkt des Grenznutzlers nicht völlig frei. Denn die Theorie des subjektiven Wertes will eine „reine“ (zeitlose) Theorie sein. Sie schließt also alle Begriffe des Geldes aus, die aus einer anderen methodischen Ebene kommen; so kann ein Grenznutzentheoretiker das Geld nie als gesetzliches Zahlungsmittel definieren, eine Betrachtung, die der sozialrechtlichen Methode völlig adäquat ist. Wir müssen vom

Standpunkt des Nutzentheoretikers eine sehr allgemeine Funktion, die des allgemein gebräuchlichen Tauschmittels als Grundfunktion wählen, und werden nur gelegentlich auf die Wertmaßfunktion als Konsekutivfunktion abheben. Diese Wahl ist um so eher zulässig, als die Begriffsbestimmung nicht eine Frage „absoluter Richtigkeit“, sondern weitgehend eine Frage der Zweckmäßigkeit ist. „Ihre Lösung (die terminologische Frage des Geldes) wurde als Selbstzweck betrachtet, man schien völlig übersehen zu haben, daß es sich dabei nur um Erwägungen der Zweckmäßigkeit für weitere Forschung, nicht aber um eine besondere Aufgabe der Wissenschaft handle“<sup>1)</sup>. Es mag sein, daß sich im Fortgang der Untersuchung die Mängel einer so weitgehenden Definition zeigen, daß sie unzulässig getroffen war; aber wir müssen sie von vornherein so treffen, wenn wir den Grundlagen der Theorie (die wir annehmen) nicht widerstreiten wollen. Einen Methodenstreit a priori schließen wir im Rahmen dieser Arbeit aus. Wir wollen sehen, wie weit uns die gegebenen Grundlagen führen, was wir unter den gegebenen Voraussetzungen erklären können. Wenn wir an die Grenzen der Erklärung gelangt sind und uns diese nicht zufriedenstellt, dann können wir fragen und untersuchen, ob dies an den Voraussetzungen und an dem gewählten Weg gelegen hat. Einstweilen jedoch stellen wir uns auf den Standpunkt dieser Theorie und es wird nur unsere Aufgabe sein, diese Grundlagen — methodisch und theoretisch — kurz darzulegen, ohne uns mit ihnen kritisch auseinanderzusetzen. Dieser Aufgabe unterziehen wir uns im ersten Kapitel des ersten Hauptabschnittes, wo es die Voraussetzungen des subjektiven Geldwertes zu erläutern gilt.

### I. Hauptabschnitt.

## Grenznutzentheorie und subjektiver Geldwert.

### 2. Kapitel.

#### Die Voraussetzungen des subjektiven Geldwertes.

Wir gliedern die Voraussetzungen des subjektiven Geldwertes in methodische, wert- und geldtheoretische.

Die methodischen Voraussetzungen des subjektiven Geldwertes

<sup>1)</sup> Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufmittel, 2. Aufl., München und Leipzig 1924, S. 24. Vgl. auch Menger, Grundsätze, S. XI.

decken sich mit einer kurzen (schlagwortartigen) Darstellung der Methode der „österreichischen Schule“.

Gleich den Klassikern will ihre Theorie eine „exakte“ sein, die uns mit den „Gesetzmäßigkeiten“ des Wirtschaftslebens vertraut macht. Ihr Vorgehen ist deshalb (nach Art der Naturwissenschaften) abstrakt und deduktiv. Aus der Fülle des realen, mannigfaltigen, komplexen Wirtschaftslebens wird von allen sozialen, rechtlichen, gesellschaftlichen Begleitumständen abstrahiert bis das Gerippe einer reinen, freien Konkurrenzwirtschaft als „natürlicher“ Wirtschaftsform, aufbauend auf dem Erwerbstrieb als ewiger Kategorie, übrig bleibt. Diese „reine Wirtschaft“ ist zeitlos; sie ist das Grundelement der Robinsonwirtschaft ebenso wie das der entwickelten Verkehrswirtschaft oder einer kommenden Planwirtschaft. Was also sind die Kennzeichen dieser „reinen“ Ökonomie, aus der dann die Theorie ihre Gesetze deduziert?

Ausgangspunkt ist das einzelne Individuum, ein homo oeconomicus, der stets „wirtschaftlich“, rational handelt. Wichtig ist dabei, daß es sich um eine „individualistische“ Methode handelt, die mit einem metaphysischen Individualismus absolut nichts zu tun hat.

Kennzeichnend für die Grenznutzentheorie ist nun, daß sie ihren homo oeconomicus in der Sphäre der Konsumtion handeln läßt. Die polare Sphäre der Produktion ist ihr sekundär. „Consumption is the final object and, consequently, the motive of our economic actions, production only the means“<sup>1)</sup>.

Die nähere Untersuchung der Konsumtionssphäre bringt uns bereits zu den theoretischen Voraussetzungen.

Der letzte Zweck jeder wirtschaftlichen Betätigung ist die Befriedigung unserer Bedürfnisse. Mittel zur Bedürfnisbefriedigung heißen Güter. Diese sind in der Regel im Verhältnis zu unseren Bedürfnissen „knapp“ (wirtschaftliche Güter). Deshalb sind wir in unserer Bedürfnisbefriedigung von diesen Gütern abhängig; wir schätzen sie, wir legen ihnen „Wert“ bei. Wert ist also keine Eigenschaft dieser Güter, sondern ist „die Bedeutung, welche konkrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, daß wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewußt sind“<sup>2)</sup>. In gleichem Sinne definiert auch Böhm-Bawerk: „Wert im subjektiven Sinne ist die Bedeutung, die ein Gut oder eine Gütermenge für die Wohlfahrts-

<sup>1)</sup> Birck, The Theory of Marginal Value, London, S. 39.

<sup>2)</sup> Menger, Grundsätze, S. 103.

zwecke — dieses Wort im weiten Sinne verstanden — eines bestimmten Subjekts besitzt“<sup>1)</sup>. Dem „subjektiven Wert“ entspricht jeweils ein bestimmtes Gefühl mit einer Bedürfnisbefriedigung vom Gutsbesitz abhängig zu sein, ein bestimmter Grad des Interesses<sup>2)</sup>. Demnach ist es also die Abhängigkeit der Bedürfnisbefriedigung von einem als tauglich erkannten und für diesen Zweck verfügbaren Ding, die den Guts- und Wertcharakter dieses Dinges bestimmt. Diese Abhängigkeit der Bedürfnisbefriedigung von dem Gute kann nun eine unmittelbare oder mittelbare sein. Darnach bestimmt sich dann auch der Guts- und Wertcharakter eines Dinges in verschiedener Weise.

Menger unterscheidet die Güter nach ihrer unmittelbaren und mittelbaren Stellung zur Skala der Bedürfnisse in Güter erster und entfernterer (höherer) Ordnung. „Diese Güter, welche wir unmittelbar zur Befriedigung unserer Bedürfnisse heranzuziehen vermögen, werde ich in Hinkunft Güter erster Ordnung nennen“, während sie Güter höherer Ordnung heißen, wenn sie „bald in einer näheren, bald in einer entfernteren Zweckbestimmung zur Befriedigung unserer Bedürfnisse stehen“<sup>3)</sup>. Der gleiche Gesichtspunkt ist es nun, der bestimmt, ob ein Gut Gebrauchswert oder Tauschwert hat: „Der Gebrauchswert ist demnach die Bedeutung, welche Güter dadurch für uns erlangen, daß sie uns in direkter Weise die Befriedigung von Bedürfnissen unter Umständen sichern, unter welchen ohne unsere Verfügung über dieselben für diese Bedürfnisbefriedigung nicht vorgesorgt wäre; der Tauschwert aber ist die Bedeutung, welche Güter dadurch für uns erlangen, daß durch den Besitz derselben der gleiche Erfolg unter gleichen Verhältnissen in indirekter Weise gesichert wird“<sup>4)</sup>. Es ergibt sich also daraus der Schluß, daß Güter erster Ordnung Gebrauchswert, Güter höherer Ordnung Tauschwert haben.

Es trifft nun sicher zu, daß die Güter erster Ordnung, die Genußgüter, die uns in unmittelbarer Weise die Bedürfnisse befriedigen, Gebrauchswert haben. Muß aber in gleicher Weise ein Gut höherer Ordnung, weil wir nur mittelbar in unserer Bedürfnisbefriedigung von diesem Gute abhängig sind, Tauschwert haben; ist der Tausch nicht nur eine Art der Mittelbarkeit, der die ebenso

<sup>1)</sup> Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, II, Positive Theorie des Kapitals, 1. Band, Jena 1921, 4. Aufl., S. 159.

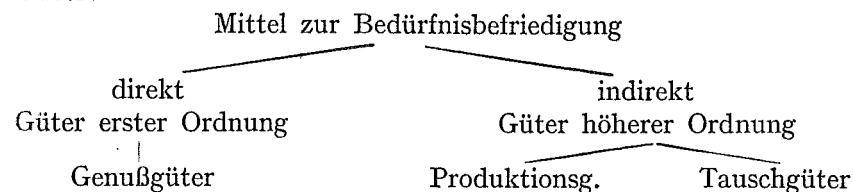
<sup>2)</sup> Wieser, Der natürliche Wert, Wien 1889, S. 50.

<sup>3)</sup> Menger, Grundsätze a. a. O., S. 21f.

<sup>4)</sup> Menger, Grundsätze a. a. O., S. 112.



wichtige Mittelbarkeit, wie sie in der Produktion begründet liegt, nicht umfaßt? Hier müssen die Güter höherer Ordnung in Produktions- und Tauschmittel geschieden werden. Es ist sicher richtig, daß Produktionsmittelgüter und Tauschgüter ihren Wert von einem fremden Gebrauchswert ableiten; die Produktivmittelgüter von den Gütern erster Ordnung, deren Herstellung sie dienen, die Tauschgüter von den Gütern, die man im Austausch für sie erhält. Aber das erlaubt noch nicht diese beiden abgeleiteten Werte im Tauschwert zusammenzufassen. Den (subjektiven) Tauschwert behalten wir den Tauschgütern vor; also solche können — wenn wir einstweilen von dem allgemeinen Tauschmittel absehen — sowohl Genußgüter als auch Produktivgüter verwendet werden; denken wir nur an den Händler mit Lebensmitteln oder mit Getreide; beide schätzen Lebensmittel und Getreide nach dem subjektiven Tauschwert, da sie sie ja nur erworben haben, um sie gegen andere Güter auszutauschen, die sie unmittelbar gebrauchen und schätzen. Für den Wert der Produktionsmittel, der gleichfalls ein abgeleiteter ist, sagen wir behelfsmäßig „Produktivmittelwert“. Das führt uns zu dem Ergebnis: die Güter können unmittelbar oder mittelbar für unsere Bedürfnisbefriedigung von Bedeutung sein. Die Mittelbarkeit kann wieder begründet sein in der Eigenschaft als Produktions- oder als Tauschgut (als Tauschgut wiederum kann ein Produktions- oder ein Genußgut figurieren). Damit kommen wir einstweilen in Anlehnung an Knies und Mises<sup>1)</sup> zur folgenden Einteilung der Güter:



Diesen drei Güterkategorien, Genuß-, Produktions- und Tauschgüter entspricht jeweils eine Wertkategorie. Die direkten Mittel zur Bedürfnisbefriedigung haben eigenen Gebrauchswert; die indirekten Mittel haben ihre Wertquelle in einem fremden Gebrauchswert; sie haben abgeleiteten Wert. Die Produktionsmittel leiten ihren „Produktivmittelwert“ aus ihrer Verwendung in der Produktion ab; die Güter erster Ordnung, die aus ihnen hergestellt werden, strahlen einen Teil ihres Wertes — den „produktiven Bei-

<sup>1)</sup> Knies, Das Geld, 2. Aufl., Berlin 1885, S. 20/21. Mises, a. a. O. S. 62.

trag“ — auf die jeweiligen Produktionsmittel zurück. Die Tauschgüter leiten ihren „subjektiven Tauschwert“ aus ihrer Verwendung im Tausche ab; der Gebrauchswert derjenigen Güter, die man für sie im Austausch erhält, ist wertbestimmend.

Die Fruchtbarkeit dieser unserer Unterscheidung wird sich sofort bei der Erläuterung der Frage nach dem Gutscharakter des Geldes erweisen.

Damit kommen wir zur geldtheoretischen Voraussetzung des subjektiven Geldwertes. Wir haben schon in der Einleitung betont, daß die Frage „ist das Geld ein Gut“ von verschiedener Bedeutung ist, je nach dem Zusammenhang, in dem sie gestellt wird. Wir präzisieren deshalb: ist das Geld ein Gut für das einzelne Individuum, im Rahmen der Einzelwirtschaft?

Die Gutsqualität des „allgemein gebräuchlichen Tauschmittels“ ist zu bejahen; denn es dürfte kaum strittig sein, daß es ein Mittel zur Bedürfnisbefriedigung ist, dessen Tauglichkeit dafür erkannt wurde. Fraglich ist nur, welcher Natur die Bedürfnisbefriedigung ist, der das allgemeine Tauschmittel dient. Daß das Geld kein Gut erster Ordnung ist, geht aus seiner Qualität der Nichtkonsumierbarkeit hervor (wir sehen einstweilen von einem evtl. Substanzwert des Geldes ab). Selbst wenn man davon spricht, daß man so und so viel Geld „verbraucht“ hat, so bedeutet dieses Verbrauchen nicht ein „Konsumieren“, wie es ein Gut erster Ordnung verlangen würde. Deshalb, so könnte man schließen, ist es ein Gut höherer Ordnung. Wenn wir diesen Begriff des Gutes höherer Ordnung ganz formal fassen, dann trifft dies auch zu. Aber man muß sich bewußt sein, daß dies eine ganz allgemeine Aussage ist, die zwar von Bedeutung sein kann, aber nicht überschätzt werden darf. In der Regel werden die Güter höherer Ordnung den Produktionsmitteln gleichgesetzt, für die tatsächlich nur die scharfe Begriffsbestimmung des Gutes höherer Ordnung zutrifft. „Es ergibt sich, daß wir durch Güter höherer Ordnung zwar über Güter niederer, bzw. erster Ordnung zu verfügen vermögen, indes nur in Rücksicht auf Bedürfnisse, die in mehr oder minder entfernten Zeitpunkten zur Befriedigung gelangen sollen und, was die Quantität und Qualität der uns so in vermittelter Weise verfügbaren Güter betrifft, nur mit einem größeren oder geringeren Grade der Unsicherheit“<sup>1)</sup>. Da der Ordnungsbegriff in diesem Sinne für das Geld nicht zutrifft, müssen wir das Geld als allgemeines Tauschmittel aus den „Gütern höherer Ordnung“

<sup>1)</sup> Menger, a. a. O. S. 31.

ausschließen und diesen Begriff nur den Produktionsmitteln vorbehalten. Damit ist dann auch schon gesagt, daß das Geld nicht als „Produktionsmittel“ aufgefaßt werden kann, wie es z. B. Weiß versucht: „Die Produktion ist gewissermaßen ein mittelbarer Gebrauch, der Tausch eine Art Produktion: „ich erzeuge“ aus dem Gute, das ich abtausche, das eingetauschte Gut“<sup>1)</sup>. Wir zeigten, was an dieser Auffassung ganz formal richtig ist: die Mittelbarkeit zur Bedürfnisbefriedigung. Darüber hinaus muß aber entschieden Stellung genommen werden gegen eine Vermischung der Begriffe. Die Trennung der mittelbaren Verwendung der Güter nach ihrer Verwendung zur Produktion und zu Tausch wird erst im zweiten Hauptabschnitt ihre volle Begründung erfahren. Hier kommen wir nur zu der Folgerung, daß das Geld in die selbständige Rubrik der Tauschgüter eingereiht werden muß. Seine subjektive Wertbildung wird demnach die gleiche sein wie die der anderen Tauschgüter, eine subjektive Tauschwertbildung, eine abgeleitete Wertbildung. Die Verwendung im Tausch ist das Entscheidende. Ob ich nun ein Genuß- oder ein Produktions- oder ein Tauschmittel erwerbe, um es im Tausche weiter zu geben, um dafür ein anderes Gut zu erwerben, das ich um seines Gebrauchswertes willen schätze, ist für diese abgeleitete Wertschätzung gleichgültig. Der Besitzer von Geld schätzt dieses nach den gleichen Regeln wie der Kaufmann seine Waren wertet, die er zum weiteren Umsatz erworben hat: für beide ist der subjektive Tauschwert maßgebend. Bestehen also in diesem Zusammenhang zwischen den Genuß-, Produktions- und Tauschmitteln (Geld) als Tauschgüter keine wesensmäßigen Unterschiede, da die Gutsqualität „nichts den Dingen Anhaftendes“, sondern „eine Beziehung der Dinge zu uns“<sup>2)</sup> ist, so dürfen doch die graduellen Unterschiede nicht verkannt werden, die sich in einer anderen Ebene zu Wesensunterschieden erweitern können.

Das Geld als allgemein gebräuchliches Tauschmittel ist das Tauschgut; es ist der Schlüssel zu allen Bedürfnissen. In dieser seiner Mittlerfunktion liegt sein Wesen. Als Geld wird es stets nur mittelbar Bedürfnisse zu befriedigen imstande sein. Genuß- und Produktionsmittel hingegen erfüllen immer nur gelegentlich die Funktion eines Tauschgutes; sie sind — so entwickelt auch die Märkte ihres Absatzes sein mögen — immer geringer absatzfähig; darin liegt der graduelle Unterschied gegenüber dem Gelde, der

<sup>1)</sup> Weiß, Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert, in der Zeitschr. f. Volkswirtschaftspolitik, Sozialpolitik u. Verwaltung, 19. Band, S. 507—508.

<sup>2)</sup> Menger, a. a. O. S. 12.

aber schließlich auf einen Wesensunterschied zurückführt: während die Bestimmung des Geldes ist, nie vom Markte zu verschwinden, ewig seine Zirkulationsmittelfunktion zu erfüllen, ist die Bestimmung der Genuß- und Produktionsmittel, konsumiert zu werden (wobei wir den reproduktiven Konsum einschließen). Auf diesen Unterschied mußten wir hier aufmerksam machen, obwohl er bereits der sozialwirtschaftlichen Ebene angehört, in der wir uns augenblicklich nicht befinden. Wir werden im zweiten Hauptabschnitt über den objektiven Geldwert diesen Zusammenhang von Geld und Ware (dadurch wollen wir schon die etwas andere Problemstellung zum Ausdruck bringen) ausführlich zu behandeln haben. Hier sollte er nur angedeutet werden, damit man uns nicht voreilig kritisiere, wenn wir das Geld in der Sphäre der Einzelwirtschaft als ein Gut mit mittelbarem Nutzen auffassen.

Was wir hier nachweisen wollen, ist die tatsächliche Gutsqualität des Geldes. Alle Zusätze, daß das Geld ein Gut bzw. eine Ware eigener Art sei und ihre Begründung, werden erst im zweiten Abschnitt zu ihrem Rechte kommen. Hier in unserem Zusammenhang ist lediglich die Gutsqualität begründet.

Aber auch diese ist nicht unbestritten. Schumpeter z. B. sieht das Wesen des Geldes in einer „Anweisung“ und wendet sich strikte gegen den Gutscharakter des Geldes. Seine Beweisführung, die auf einer engeren Fassung des Bedürfnisbegriffes — das Geld befriedigt keine Bedürfnisse!<sup>1)</sup> — fußt, soll hier nicht untersucht werden. Wir wollen vielmehr die Inkonsequenz aufdecken, die darin liegt, daß der gleiche Autor vom „Preis des Geldes“, von einem „Geldgrenznutzen“ und in diesem Zusammenhang „von der Auffassung des Geldes als Produktionsmittel spricht!“<sup>2)</sup>. Anerkennt er damit nicht implizite den Gutscharakter des Geldes? Die Erklärung dieses Widerspruchs werden wir vollständig erst im dritten Abschnitt geben können, wenn wir die Frage untersuchen, ob der Gutscharakter des Geldes schon zu einem „Metallismus“ führe. Hier können wir nur sagen, daß Schumpeter seine Argumentation über das Wesen des Geldes allein der volkswirtschaftlichen sozialen Sphäre entnahm und übersah, daß er damit in Widerspruch geriet mit seinen Ausführungen in der einzelwirtschaftlichen individuellen Sphäre.

In dieser — das halten wir nochmals zusammenfassend fest —

<sup>1)</sup> Schumpeter, Sozialprodukt, S. 46.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Theorie d. wirtschaftl. Entwicklung, 2. Aufl., München u. Leipzig 1926, S. 62 u. 64.

ist das Geld als allgemein gebräuchliches Tauschmittel ein Gut, das durch seine Verwendung im Tausche mittelbar zur Bedürfnisskala in Beziehung gebracht wird. Deshalb hat das Geld abgeleiteten Wert. Diesen subjektiven Geldwert nun genau zu bestimmen, ist unsere nächste Aufgabe.

### 3. Kapitel.

#### Der Begriff des subjektiven Geldwertes.

Nach den Ausführungen des letzten Kapitels ist es unschwer, den Begriff des subjektiven Geldwertes abzuleiten. Wir reihten das Geld in die „Tauschgüter“ ein, die dadurch ausgezeichnet sind, daß sie nicht um ihres eigenen Gebrauchswertes, sondern um ihres „subjektiven Tauschwertes“ willen geschätzt werden. D. h.: die Abhängigkeit unserer Bedürfnisbefriedigung von dem Gute bestimmt sich nicht unmittelbar, sondern mittelbar. Unmittelbar abhängig in unserer Bedürfnisbefriedigung sind wir erst von dem Gute, das man dafür eintauscht. Der „subjektive Tauschwert“ bestimmt sich demnach mittelbar nach dem Nutzen, den uns das einzutauschende Gut gewährt.

„Der persönliche Tauschwert ist unmittelbarer oder indirekter Nutzwert, der dadurch vermittelt ist, daß man im Tausche für ein Objekt ein anderes empfängt oder hingibt, dessen Nutzen man sodann zum Maßstabe des Wertes nimmt“<sup>1)</sup>. Das Geld ist nun das Tauschmittel schlechthin und deshalb bildet es das markanteste Beispiel für den subjektiven Tauschwert. Der subjektive Wert des Geldes bestimmt sich demnach nach dem Nutzen der Güter, die man im Austausch für das Geld erhält. Vom Geld sind mittelbar die Bedürfnisbefriedigungen abhängig, die uns die Güter stiften, die man im Austausch dafür erhält. „Das Gesetz des persönlichen Tauschwertes ist am besten am Gelde klar zu machen“, sagt Wieser; „das Geld schätzt jedermann nach Tauschwert ein, soweit man es eben als Geld verwenden will“<sup>2)</sup>. „Der Tauschwert des Geldes ist der antizipierte Gebrauchswert der für das Geld anzuschaffenden Dinge“<sup>3)</sup>.

In unmittelbarer Anlehnung an Wieser leitet auch Schumpeter

<sup>1)</sup> Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, im Grundriß der Sozialökonomik, 2. Aufl., Tübingen 1924. S. 163.

<sup>2)</sup> Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, im Grundriß der Sozialökonomik, 2. Aufl., Tübingen 1924, S. 164.

<sup>3)</sup> Wieser, Der natürliche Wert, S. 46.

den subjektiven Geldwert aus dem subjektiven Tauschwert ab: „Dann wird dieses Tauschmittel nur als Tauschmittel gewertet. Sein Wert kann ex hypothesi nur ein Tauschwert sein. Jedes Wirtschaftssubjekt wird, wie wir das früher von allen jenen Gütern behaupteten, die für den Markt produziert werden, dieses Tauschmittel nach dem Werte schätzen, den die Güter für dasselbe haben, die es sich dafür verschaffen kann“<sup>1)</sup>.

Wenn wir nun im folgenden die Größe des subjektiven Geldwertes untersuchen, dann wird uns auch seine Begriffsstruktur noch klarer werden, die wir hier nur ganz allgemein skizzieren konnten.

### 4. Kapitel.

#### Die Größe des subjektiven Geldwertes.

Bevor wir die Größe des subjektiven Geldwertes erörtern, müssen wir kurz allgemein die Grundlagen bestimmen, nach denen die Nutzwertlehre überhaupt die Größe des subjektiven Wertes fixiert. Dabei müssen wir jeweils unterscheiden, ob wir die subjektive Wertgröße einer Einheit oder eines Gesamtvorrats bestimmen wollen.

#### a) Die Größe des subjektiven Wertes einer Gütereinheit im allgemeinen.

Der subjektive Wert ist die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrtszwecke eines bestimmten Subjektes besitzt. Die Frage nach der Größe dieses Wertes löst sich deshalb nach Böhm-Bawerk in zwei Fragen auf:

1. Welches unter mehreren oder vielen Bedürfnissen hängt von einem Gute ab?
2. Wie groß ist die Wichtigkeit des abhängenden Bedürfnisses, bzw. seiner Befriedigung?<sup>2)</sup>

Damit kommen wir zu den psychologischen Grundlagen der Nutzwerttheorie, die wir — unserem Vorgehen gemäß — kurz unkritisch darstellen wollen. Diese Fragen werden durch Aufstellung einer Bedürfnisskala geklärt. Die Bedürfnisse werden zunächst nach Gattungen unterschieden. Diese bilden eine gewisse Rangordnung je nach ihrer Wichtigkeit. Die Wichtigkeit bestimmt

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 63/64.

<sup>2)</sup> Böhm, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes. Conrads. Jahrb. Neue Folge, 13. Band, Jena 1886, S. 21.

sich dabei nach den nachteiligen Folgen, die die Nichtbefriedigung dieser Bedürfnisse hervorruft. Deshalb sind diejenigen Bedürfnisse die wichtigsten, von deren Befriedigung unsere Existenz abhängig ist, wie das Bedürfnis nach Nahrung, Wohnung, Kleidung. Dann kommen die minder wichtigen, deren Befriedigung wir zwar entbehren können, aber doch nachteilig empfinden. Über noch minder wichtige Bedürfnisse führt diese Skala der Bedürfnisse schließlich zu den Luxusbedürfnissen feinsten Nuancierungen. Innerhalb dieser Gattungen — und das ist äußerst wichtig — werden einzelne Bedürfnisregungen unterschieden. Die Grundlage dafür bietet das Gossensche Gesetz, das besagt, daß mit zunehmender Bedürfnisbefriedigung innerhalb einer Gattung der Genuß, den die einzelnen Gütereinheiten gewähren, sukzessive bis zum Sättigungspunkt abnimmt; eine weitere Befriedigung würde keinen Nutzen mehr stiften, im Gegenteil, Ekel hervorrufen. Deshalb weist also unsere Bedürfnisskala innerhalb der einzelnen Bedürfnisgattungen verschiedene Bedürfnisregungen auf. Es kann also sehr wohl sein, daß eine minder wichtige Bedürfnisgattung im Augenblick höhere Intensitäten, höhere Bedürfnisregungen aufweist als eine an sich wichtigere Bedürfnisgattung, bei der aber schon die dringendsten Regungen befriedigt worden sind. So gelangt Böhm im Anschluß an Menger zu dem bekannten Schema der Bedürfnisse.

Nun können wir die beiden Fragen beantworten, die oben aufgeworfen wurden; das „abhängige Bedürfnis“ bestimmt sich dadurch, daß man untersucht, welche Bedürfnisregungen noch gedeckt sind, wenn man das zu schätzende Gut besitzt und welche Teilbefriedigungen dann noch gedeckt sind, wenn man das zu schätzende Gut nicht mehr hat. Das „Bedürfnis“, das weggefallen ist, ist das abhängige. Da die Grenznutzentheorie ein „wirtschaftlich“ handelndes Individuum subsummiert, so wird es immer die Bedürfnisregung geringster Intensität sein, die von einer Gutseinheit aus einem Gesamtvorrat abhängig ist. Nach diesem mindest wichtigen Nutzen bestimmt sich der subjektive Wert eines Gutes. Genauer: „Die Größe des Wertes eines Gutes bemißt sich nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrat an Gütern bedeckten Bedürfnisse das mindest wichtige ist“<sup>1)</sup>. Für diesen mindest wichtigen Nutzen hat Wieser den Namen „Grenznutzen“ geprägt, so daß man kurz sagen kann: der Wert eines Gutes bestimmt sich nach seinem Grenznutzen.

<sup>1)</sup> Böhm, Güterwert, S. 28/29.

Der Grenznutzen bestimmt sich also einmal nach der Figuration der Bedürfnisskala, zum anderen nach der Größe des Gütervorrates, den man hat. Insofern ist Böhm zuzustimmen, wenn er sagt, daß der Grenznutzen eine Resultante der längst bekannten Größen „Bedarf und Vorrat“ ist. Allerdings ist man gewohnt, die Größen als (ge)samtwirtschaftliche Phänomene im Marktzusammenhang aufzufassen; deshalb ist zu betonen, daß bei der Bestimmung des Grenznutzens das Begriffspaar „Bedarf und Vorrat“ ganz im Rahmen der Einzelwirtschaft gefaßt ist. Individueller Bedarf, wie er in der von Individuum zu Individuum grundsätzlich gänzlich verschiedenen Bedürfnisskala zum Ausdruck kommt und individueller Gütervorrat, wie er dem einzelnen Wirtschaftler zur Verfügung steht sind die Bestimmungsgründe der Größe des subjektiven Wertes.

Es ist unschwer, nun die Größe des subjektiven Tauschwertes, der ja ein Spezialfall des subjektiven Wertes ist, zu bestimmen. Der subjektive Tauschwert bestimmt sich nach dem Grenznutzen der im Austausch erhältlichen Güter. „Die Größe des subjektiven Tauschwertes (dagegen) trifft offenbar zusammen mit der Größe des Gebrauchswertes der für das Gut einzutauschenden Gebrauchsgüter . . . Die Größe des subjektiven Tauschwertes eines Gutes ist daher zu bemessen am Grenznutzen der dafür einzutauschenden Güter“<sup>1)</sup>.

Aber diese Größenbestimmung einer Gutseinheit nach dem Grenznutzen begegnet — so einfach und klar der Gedankengang anmutet — mancher Schwierigkeit. In unserem Zusammenhang kann nur auf das Problem hingewiesen werden, da unser methodischer Standpunkt — das ganze Gebäude der Grenznutzentheorie als Datum hinzunehmen —, uns eine Auseinandersetzung verbietet. Wir meinen das Problem der Quantifizierung von Intensitätsgrößen. Der Nutzen, den uns ein Gut stiftet, demnach auch sein Grenznutzen, ist eine qualitative Größe. Wie kann man überhaupt solch einer Qualitätsgröße Ausdruck verleihen? Daß dies notwendig ist, geht aus der Konstruktion der Bedürfnisskala hervor. Dieses Problem der Quantifizierung ist im eigenen Kreise der Grenznutzentheoretiker als auch von ihren Kritikern viel erörtert worden. In unserem Zusammenhang ist es z. B. bedeutsam, daß Laughlin deshalb die Grenznutzentheorie von vornherein ablehnt und ihr damit auch jeden Erkenntniswert für die Geldwerttheorie abspricht: „It is impossible for me to understand Professor Kinleys idea of value as „the quantity of marginal utility of an economic

<sup>1)</sup> Böhm, „Kapital“, S. 204.

good“, and that the unit may be „the amount of value in a chosen quantity of an article“. The qualities of an article inhere in it; its utility arises from a relationship between these qualities and the needs of men; and these matters effect the exchange value of an article. How can we take a quantitative measure of the relation between the qualities of a commodity and men's regard for these qualities? This gives us no explanation of exchange value“<sup>1)</sup>.

Dagegen würde wahrscheinlich ein Grenznutzentheoretiker einwenden, daß eine exakte Messung des Nutzens gar nicht erforderlich ist. Es kommt nicht auf ein Messen, sondern ein Skalieren an. Das einzelne Individuum muß nicht den Nutzen einer Bedürfnisbefriedigung exakt angeben, sondern nur über die Relation zweier Befriedigungen urteilen können. Die Aussage, daß das eine Gut wichtiger ist als das andere, genügt für den Bau einer Bedürfnisskala. Hier wollten wir nur auf die Schwierigkeit aufmerksam machen, die diese Konstruktion der Bedürfnisskala — da es kein absolutes Maß der Bedürfnisintensität gibt — mit sich bringt. Wenn wir also nun die Größe des subjektiven Geldwertes nach dem Geldgrenznutzen zu bestimmen suchen, so tun wir es nur unter dem Vorbehalt, „daß die Schätzungsziffern, selbst wenn man in konsequentester Weise an ihrem relativen und individuellen Charakter festhält, eine etwas gewagte Stilisierung der ökonomischen Wirklichkeit darstellen“<sup>2)</sup>. Mit diesen Einschränkungen können wir also zusammenfassend sagen: der subjektive Wert einer Gütereinheit bestimmt sich nach dem Grenznutzen, das ist der geringste Nutzen, den die letzte Gütereinheit aus einem Gesamtvorrat stiftet. Der subjektive Tauschwert einer Gütereinheit im besonderen bestimmt sich dann nach dem Grenznutzen der Gütereinheit, die man im Austausch dafür eintauscht.

b) Die Größe des subjektiven Wertes einer Geldeinheit.

Nachdem wir im Vorausgegangenen den Charakter des subjektiven Geldwertes als „subjektiven“ Tauschwert und dessen Größe im letzten Abschnitt nach dem Grenznutzen der Gütereinheit, die man eintauscht, bestimmt haben, so können wir jetzt die Größe des subjektiven Geldwertes nach dem Geldgrenznutzen feststellen.

<sup>1)</sup> Laughlin, Money and Prices, New York 1920. S. 1.

<sup>2)</sup> Bortkiewicz, Der subjektive Geldwert, Schmollers Jahrbuch, 44. Jahrg., 1. Heft, S. 154/155.

Dieser bestimmt sich nach dem Grenznutzen der Gütereinheit, die man im Austausch für die letzte Geldeinheit aus dem gesamten Geldvorrat erhält.

Welches sind also die letzten bestimmenden Elemente? Wir zeigten bereits, daß der Grenznutzen eine Resultante der individuellen Größen „Vorrat und Bedarf“ ist. So bestimmt sich auch der Grenznutzen nach Vorrat und Bedarf, d. h. also nach dem Geldvorrat, wie er dem einzelnen Individuum zur Verfügung steht, und dem Bedarf, wie er sich in der Bedürfnisskala widerspiegelt. Zu dem gleichen Resultat führt folgende Überlegung von Birck:

Er geht von einer Zauberware aus, die die besondere Eigentümlichkeit hat, alle Bedürfnisse befriedigen zu können. „Let us imagine a magic article, a „general commodity“, which may be used for every purpose, and can satisfy all requirements in such a way that a unit of this commodity, at our option can satisfy all those wants which are satisfied by bread, boots, clothes, wine etc.“<sup>1)</sup>. Diese Zauberware stellt er nun der Bedürfnisskala eines Individuums gegenüber. Das Individuum verfügt über diese „general commodity“ im Vergleich zu seinen Bedürfnissen in beschränkter Menge. Also muß es diese magische Ware auf die verschiedenen Bedürfnisse je nach der Wichtigkeit und Dringlichkeit aufteilen. Die Wichtigkeit der Bedürfnisbefriedigung, die von der letzten Gutseinheit abhängt, bestimmt den Grenznutzen dieser Zauberware. Da nun das Geld bis zu einem gewissen Grade diese „Zauberware“ ist — „such a magic commodity does, to a certain extent, exist in the shape of money“<sup>1)</sup> — bestimmt sich sein Grenznutzen wie der Grenznutzen der Zauberware nach der Wichtigkeit der Bedürfnisbefriedigung, die die letzte Einheit zu befriedigen imstande ist. „The marginal utility of his money income is therefore equal to the utility of the unit of goods, which we would have to do without, if he had not had the last shilling“<sup>2)</sup>. Es ist hier ganz ersichtlich, daß der Grenznutzen des Geldes abhängt von der Gestaltung der Bedürfnisskala und dem Geldvorrat.

Aber — und das ist das Wichtige und Besondere der Größenbestimmung des subjektiven Geldwertes — das reicht nicht aus. Der Geldgrenznutzen ist — da das Geld keinen unmittelbaren Nutzen stiftet — ein abgeleiteter. Wir sagten es bereits: von dem Grenznutzen der Gütereinheit, die man im Austausch gegen die

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 53.

<sup>2)</sup> Birck, a. a. O. S. 56.

letzte Geldeinheit aus einem Geldvorrat erhält. Eine Größenbestimmung des subjektiven Geldwertes ist also nur dann möglich, wenn die Austauschverhältnisse, d. h. die Marktpreise bekannt sind. Das ist äußerst wichtig und kann gar nicht stark genug betont werden: denn hier liegt der Angelpunkt der ganzen Arbeit: der Grenznutzen des Geldes bestimmt sich nach Vorrat und Bedarf bei einem gegebenen Preisstand! Der Geldvorrat, die Bedürfnisskala und die Kenntnis von der Kaufkraft des Geldes sind also die Faktoren, die die Größe des subjektiven Geldwertes bestimmen. Das hat schon Wieser erkannt, dem wir als Erstem diese Analyse danken:

„Der Tauschwert des Geldes ist der antizipierte Gebrauchswert der für das Geld anzuschaffenden Dinge. Das Gesetz, welches für diesen gilt, beherrscht daher auch jenen: Bedarf und Vorrat entscheiden, so wie sie sich im Grenznutzen ausdrücken. Im Einzelnen wird für den Geldwert maßgebend sein: die Größe des Geldbesitzes, über den jedermann verfügt, die Art und Menge der Güter, die man bei den bestehenden Marktverhältnissen erwerben kann; der Nutzen, den diese Güter geben können, sowie derjenige, den man durch anderweitigen Besitz bereits gesichert hat; endlich die Größe und Dringlichkeit des Bedarfs“<sup>1)</sup>.

Wieser hat sowohl in seinem Referat über den „Geldwert und seine Veränderungen“ im Jahre 1909 (S. 507), als auch in seiner „Theorie“ (S. 164) wie in seinem letzten Geldartikel im H. d. St. (S. 698) an dieser Begriffs- und Größenbestimmung festgehalten. Von ihm haben ihn eine Reihe von Autoren übernommen.

So Philippovich: „Der subjektive Geldwert ist demnach von Bedürfnisstand und Geldeinkommen der Wirtschaftssubjekte abhängig und wird hier ebenso wie bei der Wertschätzung der Gebrauchsgüter durch den Grenznutzen des Geldes, d. h. durch die geringste Ausgabe bestimmt, die bei gegebenem Einkommen wirtschaftlicher Weise noch zweckmäßig ist, also durch jene Bedürfnisbefriedigung, welche als geringste noch der Deckung zugängliche von dem Einkommen bedingt ist.“ Dabei betont Philippovich, „daß wir bei Beurteilung des subjektiven Geldwertes stets von der Voraussetzung gegebener, historisch gewordener und bestehender Preise ausgehen“<sup>2)</sup>. In ganz dem gleichen Sinne bestimmen Zuckerkandl, Zwiedineck, Mises, Helfferich, Weiß, Haberler, Wil-

<sup>1)</sup> Wieser, Der natürliche Wert, S. 46.

<sup>2)</sup> Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie, 1. Band, 16. Aufl., Tübingen 1921, S. 305.

brandt den subjektiven Geldwert; sie heben alle die drei Elemente hervor, wie wir sie nochmals in einer exakten Formulierung von Bortkiewicz bringen: „Ist nämlich der Bedürfnisstand irgendeines Individuums durch ein System von Schätzungsziffern ausgedrückt, so läßt sich für dieses Individuum, wenn sein Einkommen bekannt ist, auf der Grundlage eines gegebenen Preisstandes, auch der subjektive Geldwert eindeutig bestimmen“<sup>1)</sup>. Auf diese Faktoren muß letztlich auch Schumpeter zurückkommen, wiewohl seine Formulierung dies nicht auf den ersten Blick vermuten läßt. „Der Austausch zwischen Geldeinkommen und Realeinkommen also ist der springende Punkt, stellt jene Stelle im Wirtschaftsprozesse dar, wo sich der persönliche Tauschwert (und daher der Preis) des Geldes bildet“<sup>2)</sup>. Diese Fassung Schumpeters zeichnet sich dadurch aus, daß sie bereits auf die Erklärung des objektiven Geldwertes abzielt. Im Übrigen ergibt sich, daß das „Verhältnis von Geld und Realeinkommen“ im Rahmen der Einzelwirtschaft auf unsere Elemente zurückführen muß. Ein Verhältnis von Geld- und Realeinkommen setzt die Kenntnis von Austauschverhältnissen voraus und eine Beurteilung des Realeinkommens ist nur an Hand einer Bedürfnisskala denkbar. Tatsächlich kommt auch Schumpeter zu dem gleichen Ergebnis: „Der Tauschwert des Geldes für jedes Wirtschaftssubjekt hängt von dem Gebrauchswert jener Genußgüter ab, die es sich für sein Einkommen verschaffen kann. Der gesamte effektive Güterbedarf in einer Wirtschaftsperiode gibt die Wertskala für die in diesem Wirtschaftsprozesse zur Verfügung stehenden Einkommenseinheiten ab. Für jedes Wirtschaftssubjekt gibt es also auch eine solche unter gegebenen Verhältnissen eindeutig bestimmte Wertskala und einen bestimmten Grenznutzen seines Geldvorrates“<sup>2)</sup>.

Wir können also zusammenfassen: die Größe des subjektiven Wertes einer Geldeinheit bestimmt sich nach dem Grenznutzen des Geldes. Dieser ist — wie jeder Grenznutzen eines wirtschaftlichen Gutes — von Bedarf und Vorrat abhängig. Dazu tritt beim Geld der objektive Geldwert als notwendig bestimmendes Element hinzu. So gelangten wir zu den Faktoren: Preisstand, Bedürfnisstand und Geldvorrat. Eine Untersuchung über das Wesen des subjektiven Geldwertes hat sich demnach einmal mit der Struktur dieser einzelnen Faktoren, zum andern mit ihrer Bedeutung für die Struktur

<sup>1)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 156.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Entwicklung, S. 65.

des Gesamtphänomens zu befassen. Bevor wir uns jedoch dieser Aufgabe unterziehen, müssen wir diesen Abschnitt über die Größe des subjektiven Geldwertes beenden. Bislang haben wir nur die Größe des subjektiven Wertes einer Güter- bzw. Geldeinheit bestimmt. Wie aber steht es mit der Schätzung einer Gesamtheit, eines Gütervorrats, bzw. eines Geldvorrats?

c) Die Größe des subjektiven Wertes eines Gütervorrates.

Die Problematik, die sich hinter dieser Überschrift verbirgt, würde für eine erschöpfende Behandlung eine Arbeit für sich beanspruchen. Wir können sie hier nur kurz skizzieren, um später unter dem Aspekt der geldwerttheoretischen Zusammenhänge dazu Stellung nehmen zu können.

Auf den ersten Blick scheint die Frage nach der Größe des subjektiven Wertes einer teilbaren Gesamtheit sich sehr einfach zu beantworten: es entscheidet die Wichtigkeit der Bedürfnisbefriedigungen, die von der in Rede stehenden Mehrheit von Gütereinheiten abhängt. Einem Autor wie Ammon, der jede Quantifizierung von Intensitätsgrößen für überflüssig hält, muß auch solch eine Antwort genügen: „Der Wert mehrerer Einheiten oder Teilmengen eines Gutes bestimmt sich unmittelbar nach der Größe des von der Verfügung über diese zusammen abhängigen Nutzens“<sup>1)</sup>. Für diejenigen Theoretiker hingegen, die die Notwendigkeit eines quantitativen Ausdrucks der Qualitätsgröße „Nutzen“ bejahen, ergab sich ein Problem eigener Art, das sich an die Namen von v. Wieser und Böhm-Bawerk knüpft.

Wieser will den Wert eines Gesamtvorrates dadurch bestimmt wissen, daß man von dem Grenznutzen der letzten Gütereinheit ausgeht und diese Größe mit der Anzahl der Gütereinheiten, die die Gesamtheit bilden, multipliziert. Offenbar liegt diesem Gedankengang eine Gleichbewertung aller Gütereinheiten, die ja untereinander ersetzbar sind, zugrunde. „Aus diesem Grenzgesetz ergibt sich die Folgerung, daß jeder teilbare Vorrat wirtschaftlich mit einem Vielfachen des Grenznutzens komputiert wird, welches der Zahl der Einheiten (Teilmengen, Stücke) entspricht“<sup>2)</sup>.

Böhm-Bawerk geht auch vom Grenznutzen der letzten Gütereinheit aus; er weiß aber, daß nach dem Gossenschen Gesetz die

<sup>1)</sup> Ammon, Grundzüge der Volkswohlstandslehre, I. Teil, Jena 1926, S. 131.

<sup>2)</sup> Wieser, Theorie, S. 70.

verschiedenen Gütereinheiten von verschiedener Bedeutung sind, da sie verschiedene Bedürfnisintensitäten befriedigen; deshalb kommt er folgerichtig zu einer Addition der jeweiligen Grenznutzen. „Der subjektive Wert eines größeren Gütervorrates ist daher nicht gleich dem Grenznutzen der Gütereinheit, multipliziert mit der Zahl der im Vorrat enthaltenen Stücke, sondern er bemißt sich nach dem zu addierenden Grenznutzen der letzteren, und zwar so lange das zu schätzende Quantum den gesamten überhaupt verfügbaren oder existierenden Vorrat noch nicht völlig erschöpft im Sinne des Prinzips des Grenznutzens nach dem geringsten wirtschaftlich noch zulässigen Grenznutzen“<sup>1)</sup>. Es bedeutet nur eine mathematische Verfeinerung, wenn Schumpeter die Addition durch Integration ersetzt wissen will: „Um den Gesamtwert zu ermitteln, darf man die Gesamtmenge nicht mit dem Grenznutzen multiplizieren, sondern man muß jede Teilmenge mit der Maßzahl der Intensität multiplizieren, die der Stelle entspricht, an der es nach der allerdings beliebigen Anordnung steht und dann die Summen dieser Produkte ziehen, d. h. man muß integrieren“<sup>2)</sup>.

Soweit die Problemstellung. Den Schlüssel zur Lösung scheint mir eine einfache mathematische Überlegung zu geben. Die Multiplikation ist ein Sonderfall der Addition. Unter ganz bestimmten Voraussetzungen — wenn es sich um gleich große Summanden handelt — ist die Multiplikation eine abkürzende vereinfachende Schreibweise der Addition.

Demnach hat Wieser in all den Fällen recht, in denen es sich um annähernd gleiche Größen handelt, wo also die Grenznutzen nur unendlich kleine Unterschiede aufweisen, die praktisch vernachlässigt werden können; es ist dann nur aufzuzeigen, wann diese Voraussetzungen in der Realität zutreffen. Nur unter Verkennung dieser Voraussetzung konnte man zu dem paradoxen Resultat in dem Sinne kommen, daß ein Gütervorrat, dessen letzte Gütereinheit uns den Grenznutzen Null stiftet (was also völlige Sättigung bedeutet) deshalb auch mit dem Nutzen Null veranschlagt würde! Die Stellungnahme von Böhm-Bawerk ist stets die weitere, die logisch geschlossener, da sie nicht an diese Voraussetzung gebunden ist.

Auf diese Überlegung scheint mir letztlich auch der Vermittlungsversuch von Hans Mayer zu beruhen: „Es läßt sich das Verhältnis der beiden Gesetze auch so darstellen: Logisch ist Böhm-Bawerks Formel die allgemeinere unter einem Minimum von Vor-

<sup>1)</sup> Böhm, Kapital, S. 191.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Wesen, S. 103.

aussetzungen geltende, nach dem praktischen Umfang der Geltung aber, d. i. der Häufigkeit der tatsächlichen Anwendung ist umgekehrt Wiesers Formel die allgemeinere, d. i. die häufiger angewendete, weil ihre Voraussetzungen die regelmäßigen empirischen Voraussetzungen des Wirtschaftens sind und Böhm-Bawerks Formel die speziellere<sup>1)</sup>.

Unsere Aufgabe wird es sein, bei der Beantwortung der Frage: wie groß ist der Wert eines Geldvorrates, zu untersuchen, welche Voraussetzungen mit Rücksicht auf das Geld in der Empirie zutreffend sind.

d) Die Größe des subjektiven Wertes eines Geldvorrates.

Wie bemesse ich die Größe des subjektiven Wertes einer Mehrheit von Geldeinheiten? Sehr einfach, nach dem abhängigen Nutzen. Für dessen Bestimmung ergibt sich wieder die gleiche Problematik wie im vorangegangenen Abschnitt:

„Die Geldeinheit empfängt jeweils ihren Wert von der geringfügigsten Ausgabe, die sie nach den Verhältnissen des Besitzers wirtschaftlicher Weise zu decken hat; jede größere Geldsumme und der ganze Geldbesitz enthalten diesen Grenzwert der Einheit so oftmal als sie Einheiten zählen“<sup>2)</sup>. Wieser hält also hier an seinem allgemeinen Prinzip der Multiplikation fest. Demgegenüber sagt Birck: „The total utility of our income increases as a natural consequence with an increase in our income, but with a continually decreasing addition“<sup>3)</sup>. Birck will demnach den Gesamtwert eines Vorrates durch Addition der — bei Wachsen des Geldvorrates abnehmenden — Grenznutzen bestimmen.

Wir wissen bereits, daß es darauf ankommt, wie groß die Differenzen der einzelnen jeweiligen Grenznutzen sind. Beim Geld vereinigen sich nun zwei Voraussetzungen, die uns innerhalb enger Grenzen tatsächlich die Annahme gestatten, daß diese Differenzen unendlich klein sind. Das ist erstens: die Teilbarkeit des Geldvorrates in sehr kleine, gleich große Einheiten und zweitens der Umstand, daß das Geld der Schlüssel zu allen Bedürfnisbefriedigungen ist, daß demnach die Intensitätsabstufungen, zu deren Befriedigung die einzelnen Geldeinheiten herangezogen werden, minimale, un-

<sup>1)</sup> Hans Mayer, Zum Grundgesetz der wirtschaftlichen Wertrechnung, in Zeitschr. f. Volkswirtschaft u. Sozialpolitik, Neue Folge, Band I, S. 434.

<sup>2)</sup> Wieser, Der natürliche Wert, S. 46.

<sup>3)</sup> Birck, a. a. O., S. 59.

endlich kleine Unterschiede aufweisen. Wenn also irgendein Gut bei seiner subjektiven Wertbestimmung eines Gesamtvorrates annäherungsweise in gewissen Grenzen die Multiplikation zuläßt, dann ist es das Geld! Diese engen Grenzen treffen vor allem dann zu, wenn es sich um eine kleine Gesamtheit aus einem großen Vorrat handelt. Denn je größer der Vorrat, um so geringfügiger sind die Intensitätsabstufungen.

Auf Grund dieses Resultates können wir nun auch verstehen, warum Mayer der Wieserschen Formel den größeren praktischen Geltungsbereich zusprach. Denn, was bedeutet die Schätzung und Wertgrößenbestimmung einer Mehrheit von Geldeinheiten anders als eine Schätzung nach Preisen! Und wohl die überwiegende Anzahl von Schätzungen ist in unserer Geldverkehrswirtschaft eine Schätzung nach Preisen. Deshalb ist auch Weiß zuzustimmen, wenn er (vom Standpunkt des Verkäufers) sagt: „Ebenso werde ich sieben Exemplare eines Gutes, das ich zum Verkaufe bereit halte und dessen voraussichtlicher Marktpreis 4 K. für das Stück beträgt, unter gewissen Voraussetzungen auf 28 K. schätzen“<sup>1)</sup>. Denn es kommt nicht auf die Schätzung der sieben Gütereinheiten an — sie haben voraussetzungsgemäß für das betreffende Individuum gar keinen Eigenwert — sondern auf die Schätzung des Erlöses von 28 K. Diese 28 K. stellen annäherungsweise den siebenfachen Wert von 4 K. dar. Nun fährt aber Weiß fort: „Es kann auch ein größerer Vorrat unter Umständen einen geringeren Erlös erzielen als ein kleinerer: wenn nämlich durch die Vergrößerung des Angebots der Preis entsprechend gedrückt wird. So kann durch eine Vermehrung des Angebots um ein Stück der Stückpreis in unserem Fall von 4 K. auf 3 K., der Gesamterlös von 28 K. auf 24 K. sinken; und in diesem Falle hätte ein größerer Vorrat unter bestimmten Voraussetzungen einen geringeren Wert als ein kleinerer“.

Diese Antinomie, die hier Weiß aufzeigt, ist — wie wir noch zeigen werden — richtig. Aber sie ist anderer Natur als die Wertantinomie, die man herkömmlich an die Wiesersche Formel darlegt, wenn man deren Voraussetzungen vernachlässigt: daß der Wert eines größeren Vorrates einen geringeren Wert repräsentiert als der eines kleineren Vorrates.

Diese Wertantinomie ist ganz im Rahmen der Einzelwirtschaft zu betrachten. Variieren wir das Beispiel von Weiß so, daß es diese Wertantinomie aufzeigt. Sie hat ihre Wurzel darin, wenn wir die

<sup>1)</sup> Weiß, a. a. O. S. 537.



jeweiligen Nutzeinheiten verschieden groß anschlagen und doch die Wiesersche Formel (der Multiplikation) anwenden. Wir wählen also für unsere 8 bzw. 7 Gütereinheiten die sehr stark differenzierten Intensitätsabstufungen: 10 9 8 7 6 5 4 3. Nun gilt nach Wieser für einen Gütervorrat von 8 Einheiten ein Wert von  $8 \times 3 = 24$ , während der kleinere Vorrat von 7 Gütereinheiten einen größeren Wert von  $7 \times 4 = 28$  aufweist. Soweit ist diese Antimonie auf eine einzige Datenänderung — der Größenänderung des Vorrates — gegründet. Sie läßt sich durch die Betrachtungsweise auflösen, die den unterstellten Voraussetzungen adäquat ist: der Addition der jeweiligen Grenznutzen. Dann ist der Wert des größeren Vorrates gleich 52, der des kleineren gleich 49.

Das Paradoxon, das Weiß aufzeigt, setzt eine Preisänderung voraus durch eine Angebotsänderung. Diese Antinomie fußt damit auf einer doppelten Datenänderung. Aber diese Änderung vollzieht sich in einer ganz anderen Ebene, in der Sphäre des Marktes. Insofern ist es richtig, daß der Erlös eines Gütervorrates durch eine Preisänderung sich in umgekehrter Richtung mit der Vorratsänderung bewegen kann. Das ist eine Markttatsache, die letztlich darin begründet ist, daß es auf dem Markte nur einen einheitlichen Preis geben kann; sie liegt beispielsweise jeder Monopolpreisfestsetzung zugrunde; mit dem Werte — der doch ein innerwirtschaftliches Phänomen ist! — hat dies unmittelbar nichts zu tun. Der größere Vorrat erzielt also einen geringeren Erlös, aber damit ist noch nichts über einen geringeren Gesamtwert ausgesagt.

Um den Wert des geringeren Erlöses zu bestimmen, müssen wir zunächst den Wert der letzten Einheit bestimmen nach den uns bekannten Größen: Preisstand, Bedürfnisstand und der Größe des Geldvorrates. Wenn der Bedürfnisstand und der sonstige Preisstand unverändert bleiben, wird die letzte Einheit des geringeren Vorrates einen höheren Grenznutzen decken. Die Bestimmung des Gesamtwertes des geringeren Erlöses — d. i. des größeren Gütervorrates — kann nun nach der Wieserschen Formel ein größeres Resultat, muß aber nach der exakten Methode von Böhm ein geringeres Resultat zeitigen. Auf den Gesamtwert des Gütervorrates bezogen — der Gelderlös ist nur ein Zwischenglied — kommt also Weiß gerade mit Rücksicht auf die Formel von Böhm-Bawerk zum paradoxen Resultat: daß der Wert eines größeren Vorrates einen geringeren Gesamtwert repräsentiert; aber diese Antimonie kommt doch nur zustande auf Grund der primären Preisänderung, die den verringerten Gelderlös des größeren Gütervorrates bedingt.

Wenn wir zusammenfassen, können wir die Größe des subjektiven Wertes eines Geldvorrates annäherungsweise und in bestimmten Grenzen bestimmen durch das Produkt der Anzahl der Geldeinheiten und des Grenznutzens der letzten Geldeinheit; denn gerade beim Gelde treffen die Voraussetzungen der Wieserschen Formel zu. Exakt und logisch einwandfrei bleibt aber auch für das Geld die Methode von Böhm-Bawerk: den subjektiven Wert eines Vorrates durch Addition der jeweiligen Grenznutzen zu bestimmen.

## 5. Kapitel.

### Das Wesen des subjektiven Geldwertes.

#### a) Die Struktur der einzelnen Elemente.

Bei der Größenbestimmung des subjektiven Geldwertes lernten wir drei Bestimmungsfaktoren kennen: den Geldvorrat, den Bedürfnisstand und den Preisstand. Um nun das Wesen des subjektiven Geldwertes zu erfassen, müssen wir zunächst diese drei Größen näher in ihrer Struktur untersuchen. Wir versuchen dabei, zunächst isolierend vorzugehen, d. h. jedes Element für sich zu erfassen. Es wird die Aufgabe eines späteren Kapitels sein, ihre gegenseitige Abhängigkeit herauszustellen.

#### i. Der Geldvorrat.

Wir beginnen mit dem „Geldvorrat“, der auch bei der Größenbestimmung des subjektiven Geldwertes der Ausgangspunkt war. Ein in seiner Größe irgendwie gegebener Geldvorrat wurde bei gegebenem Stand der Preise auf die individuelle Skala der Bedürfnisse aufgeteilt. Wir müssen nun näher präzisieren, um welche Größe „Geldvorrat“ es sich dabei handelt, wie wir sie einstweilen mit Absicht farblos benannten.

Die Knappheit des Geldvorrates im Vergleich zu unseren Bedürfnissen spielt wohl in allen Geldwerttheorien eine hervorragende Rolle. Aber immer ist der Begriff des „Geldvorrates“ verschieden gefaßt. Wie ist er also in unserem Zusammenhange des subjektiven Geldwertes zu bestimmen?

Er ist sicher eine subjektive, individuelle Größe, da es sich um die Bestimmung eines subjektiven Wertes handelt. Aber aus unseren methodischen Grundlagen können wir auch das Subjekt näher kennzeichnen; es ist der Konsument. So wissen wir, daß es sich um den Geldvorrat eines Individuums handelt, den dieses

zu Konsumtionszwecken hat. Da nun aber dieser Geldvorrat „wirtschaftlicher“ Weise auf die Bedürfnisse „aufgeteilt“ werden muß, so muß dieser Geldvorrat innerhalb einer Wirtschaftsperiode unserem Konsumenten zur Verfügung stehen. Es entscheidet also nicht der Betrag, den ein Konsument zufällig in der Tasche hat — dieser würde in der Realität nur dann Bedeutung erlangen, wenn die vorausgesetzte „Wirtschaftlichkeit“ außer Acht gelassen würde — sondern der Geldvorrat einer Wirtschaftsperiode. Somit können wir einstweilen präzisieren: im Zusammenhang der subjektiven Geldwertbestimmung handelt es sich um den Geldvorrat, der innerhalb einer Wirtschaftsperiode einem Individuum tatsächlich zu Konsumtionszwecken zur Verfügung steht.

Man hat nun fast durchgängig — dies ging schon aus einer Reihe von Zitaten hervor, die wir im Vorangegangenen anführten — den „individuellen“ Geldvorrat dem Einkommen des einzelnen Wirtschafters gleichgesetzt. „Über dieses (= das Geld) verfügen wir nun in begrenzter Menge, und zwar kann, wenn wir an eine nicht nur vorübergehend auftretende, sondern an eine dauernd wirkende Nachfrage denken, nur jene Geldmenge, bzw. Kaufkraft maßgebend sein, die sich im Einkommen ausdrückt<sup>1)</sup>.“

Wir müssen nun untersuchen, inwieweit tatsächlich „individueller Geldvorrat“ und Einkommen sich decken. Entscheidend wird dabei sein, welcher Einkommensbegriff zugrunde gelegt wird.

Untersuchen wir den Begriff, der von der Entstehung des Einkommens ausgeht. „Die regelmäßigen Geldeingänge der Hauswirtschaft pflegt man als Einkommen im engeren Sinne zu bezeichnen“<sup>2)</sup>. In gleichem Sinne sagt Weiß in unserem Zusammenhang: „Das Geld ist Gegenstand der Wertschätzung insofern, indem es Einkommen, richtiger Einnahmen bildet“<sup>3)</sup>. Einkommen ist demnach derjenige Geldbetrag, den ein Individuum im Verlauf einer Wirtschaftsperiode regelmäßig durch einen Einwurf in das Sozialprodukt — sei es von Gütern, sei es von Leistungen — erhält. Diese Begriffsbestimmung ist selbstverständlich nur dann sinnvoll, wenn an ihr exakt festgehalten werden kann. Darum ergibt sich für uns die Frage, ob wir mit der Fassung des individuellen Geldvorrates als „regelmäßige Einnahmen“ bei der Bestimmung des subjektiven Geldwertes auskommen? Das bedeutet also eine Gegenüberstellung der „regelmäßigen Einnahmen“ unserer Geldvorratsbestimmung,

<sup>1)</sup> Philippovich, a. a. O. S. 252 (ähnl. Birck, S. 56).

<sup>2)</sup> Wieser, Artikel „Geld“ (Theorie des Geldes) im H. d. St., 4. Aufl., S. 699.

<sup>3)</sup> Weiß, a. a. O. S. 522.

d. i. die Geldmenge, die einem Individuum während einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken tatsächlich zur Verfügung steht.

Eine einfache Überlegung besagt uns ein Doppeltes: Einmal kann die Konsumtion einer Wirtschaftsperiode noch aus anderen Beträgen als den regelmäßigen Geldeinnahmen dieser Wirtschaftsperiode bestritten werden. Diese „anderen Beträge“ können sein:

a) unregelmäßige Geldeinnahmen dieser Wirtschaftsperiode, worunter beispielsweise jede Art von Konjunkturgewinnen fällt;

b) Geldeinnahmen früherer Wirtschaftsperioden; das bedeutet einen Angriff der Ersparnisse, der Vermögenssubstanz;

c) Geldeinnahmen anderer Individuen — die aus dieser oder einer früheren Wirtschaftsperiode stammen können — die uns im Wege des (Konsumtiv-)Kredites überlassen werden;

d) naturale Einnahmen, wie die Nutzung eines eigenen Wohnhauses oder die Entlohnung in Naturalgütern.

Es zeigt also diese Analyse, daß bei der subjektiven Geldwertbestimmung die „regelmäßigen“ Geldeinnahmen nicht ausreichend sind. Das ist bloße „reine“ Tatsache und darf nicht, wie Wieser es in seinem Geldwertreferat versucht, mit irgendwelchen Werturteilen vermengt werden: „Unter Vorrat ist nicht die Summe Geldes zu verstehen, die jemand gerade in der Tasche oder in der Kasse hat, sondern das für jede Wirtschaftsperiode verfügbare Einkommen, in dessen Rahmen jede einzelne Summe verwendet werden soll; aus dem Einkommen soll wenigstens in der Regel der persönliche Aufwand bestritten werden, Vermögen oder außerordentliche Einnahmen stehen überhaupt nur selten zur Verfügung, und wo Vermögen vorhanden ist, soll es als Quelle von Einkommen erhalten bleiben und nimmt es daher mit seiner Substanz nur insoweit auf die Wertschätzung des Einkommens Einfluß, als es in Ausnahmefällen zur Deckung von Ausgaben des laufenden Bedarfs mit in Anspruch genommen wird“<sup>1)</sup>. Es muß nochmals betont werden, daß die angeführten Tatsachen mit einem Sollsein nicht aus der ökonomischen Theorie eliminiert werden können. In der Tat ist auch Wieser in seiner „Theorie“ zu einer exakten Formulierung gekommen: „Dieser Geldvorrat ist in aller Regel durch den Einkommensbestand gegeben . . ., doch werden ausnahmsweise auch Mittel durch Kredit flüssig gemacht und auch der Vermögensstand wird mitunter angegriffen; auch kann man gewisse Bedürfnisse

<sup>1)</sup> Wieser, Der Geldwert und seine Veränderungen, Schriften d. Vereins f. Sozialpolitik, 132. Band, 1909 (Referat in Wien), S. 507.

durch naturale Nutzung des Vermögens versorgen, wie dies z. B. beim eigenen Wohnhause geschieht<sup>1)</sup>.

Aber das ist nur die eine Seite unserer Überlegung, daß die „regelmäßigen Einnahmen“ in unserem Zusammenhang nicht ausreichen, also zu eng sein können. Denn auf der anderen Seite ist der Begriff der „regelmäßigen Einnahmen“ zu weit. Denn nicht nur die Konsumzwecke dieser Periode, in der das Einkommen erworben wurde, können aus diesem bestritten werden, sondern auch:

a) die Konsumzwecke früherer Perioden: das bedeutet entweder Zinszahlung oder Amortisation von Schulden, die zu diesem Zwecke aufgenommen wurden;

b) die Konsumzwecke späterer Perioden: also Sparen im herkömmlichen Sinne und schließlich

c) nicht konsumtive Zwecke: daher gehören vor allem Steuerleistungen, Geschenke und die Bildung von Kassareserven, wie sie von einer gewissen Einkommenshöhe ab üblich sind.

Das sind alles Abzugsposten von den „regelmäßigen Einnahmen“ und nur in dieser ihrer Eigenschaft sind sie mittelbar für den subjektiven Geldwert von Belang. Auch diese Zusammenhänge hat wiederum Wieser am besten erkannt: „Sein Maß empfängt der Geldwert jedoch nur von den Haushaltungsausgaben, die an das Geldeinkommen gewiesen sind; jene anderen Ausgaben (d. s. Steuern, Schuldzinsen, Kapitalrückzahlungen) mindern den für den persönlichen Bedarf erübrigenden Rest und haben dadurch auf das Maß des Geldwertes mittelbar Einfluß“<sup>1)</sup>.

Das Resultat ist somit: Im Zusammenhang der subjektiven Geldwertbestimmung ist die Formulierung des individuellen Geldvorrates als Einkommen zu weit und zu eng und deshalb scheint unsere exaktere Formulierung: der Geldvorrat, der dem Individuum innerhalb einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken tatsächlich zur Verfügung steht, am Platze.

Trotzdem wir zu einer Ablehnung des Einkommensbegriffes in seiner unmittelbaren Bedeutung kamen, da er durch die möglichen Erweiterungen, bzw. Einschränkungen in seiner Exaktheit illusorisch wird — so müssen wir doch noch prüfen, wie weit er mittelbar von Belang wird, wenn wir die Größe des individuellen Geldvorrates, wie wir ihn exakt definierten, bestimmen wollen.

Um hier zu einer tiefer gehenden Erkenntnis zu gelangen, müssen wir für den Augenblick die strenge individualistische Me-

<sup>1)</sup> Wieser, Theorie, S. 164.

thode der Grenznutzentheorie durchbrechen. Die Realität wird uns dann nicht eine Vielzahl von Einzelindividuen, die unverbunden nebeneinander stehen, aufweisen, sondern soziale Gruppen. Eines der Hauptkennzeichen, das die einzelnen Individuen zu solchen Gruppen zusammenschweißt, ist nun die Größe der regelmäßigen Geldeinnahmen, des Einkommens. Wir wollen danach ganz roh drei „Einkommensschichten“ unterscheiden. Zunächst die unteren „Einkommensschichten“, bei denen sich tatsächlich die Größe des individuellen Geldvorrates mit dem Einkommen deckt: denn für sie kommen all die aufgezählten Posten — Ersparnisse, Konsumtivkredit usw. — nicht in Frage. Es ist so, daß ihnen nur die regelmäßigen Einnahmen zu Konsumtivzwecken zur Verfügung stehen, daß aber auch diese Summen vollständig dazu tatsächlich verwendet wird. Eine ganz bestimmte Anzahl von Geldeinheiten ist gegeben und nach diesen richtet sich der Umfang der Bedürfnisbefriedigung als abhängige Variable. Auf eine Einzelpreisänderung reagieren sie mit einer absoluten Konsumeinschränkung oder -ausdehnung. Dann begegnen wir einer Klasse „mittleren“ Einkommens. Der Geldvorrat, der ihnen zum Verbrauch zur Verfügung steht, ist nicht so absolut starr, wie in den unteren Einkommensschichten; aber er ist doch in der Regel eine in engen Grenzen festgegebene Größe: ein eingelebter, gewohnheitsmäßig bedingter Teil des Einkommens wird zu konsumtiven Zwecken verwendet. Dieser individuelle Geldvorrat ist jedoch so groß, daß eine Einzelpreisänderung nicht eine absolute Konsumänderung — entweder Zuwachs oder Wegfall einer Bedürfnisbefriedigung — im Gefolge hat, sondern nur eine relative Konsumverschiebung: innerhalb des individuellen Geldvorrates sind die einzelnen Einkommensquoten bis zu einem gewissen Grade elastisch. Immerhin muß festgehalten werden, daß bei den Schichten mittleren Einkommens die Größe des individuellen Geldvorrates im ganzen noch als eine eingelebte Funktion des Einkommens bestimmt werden kann. Schließlich kommen wir zu den „oberen“ Schichten der Einkommenspyramide, bei denen die Größe des individuellen Geldvorrates in so losem Zusammenhang mit dem Einkommen steht, daß für seine Größenbestimmung nicht von diesem ausgegangen werden kann. Hier ist der Umfang der Bedürfnisbefriedigung eine gegebene Größe und die abhängige Variable ist je nach dem Stande der Preise die dafür benötigte Geldsumme. Auf eine Einzelpreisänderung reagieren sie nicht mit einem veränderten Konsum, sondern mit einer Anpassung des erforderlichen Geldvorrates. Hier versagt also auch der Einkommensbegriff

in seiner mittelbaren Bedeutung zur Bestimmung der Größe des individuellen Geldvorrates, so daß wir fragen müssen: wie läßt sich denn diese Größe bestimmen? Wir müssen hier auf die Verwendung des individuellen Geldvorrates abheben: der Geldvorrat, der dem Individuum nicht nur tatsächlich zu Konsumtionszwecken zur Verfügung steht, sondern auch tatsächlich dazu Verwendung findet, erlaubt eine exakte Bestimmung. Korrekt lautet dann die Bestimmung des individuellen Geldvorrates im Zusammenhang mit dem subjektiven Geldvorrat: die Geldmenge, die einem Individuum innerhalb einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken zur Verfügung steht und tatsächlich dazu verwendet wird. Es ist nichts dagegen einzuwenden, diesen nach seiner Verwendung bestimmten Geldbetrag als „Einkommen“ zu bezeichnen, wie es beispielsweise Schumpeter tut: „Der Begriff des Geldeinkommens ist hier im Sinne Fishers genommen, so daß er weder ersparte Summen noch Steuerleistungen umfaßt, dagegen auch konsumtiv verwendete Darlehen oder Kapitalteile — also einfach als Geldausdruck der konsumierten Güter“<sup>1)</sup>. Wir behalten jedoch den Einkommensbegriff aus Zweckmäßigkeitsgründen den „regelmäßigen Einnahmen“ vor und wählen für die Geldmenge, die tatsächlich zu Konsumtionszwecken verwendet wird, den Ausdruck „Geldausgaben“.

Es ist nun leicht ersichtlich, daß für alle drei Einkommensschichten der individuelle Geldvorrat in seiner Größe durch die tatsächlich gemachten Geldausgaben bestimmt werden kann, ja, daß eine exakte Bestimmung dies notwendig macht.

Wir können diese nun zusammenfassend dem Einkommen gegenüberstellen. In den unteren Einkommensschichten, die sich soziologisch cum grano salis mit den Arbeitnehmern decken, sind Einkommen und „Geldausgaben“ identische Größe. In den mittleren Einkommensschichten — soziologisch fallen darunter Angestellte, Bauern, Gewerbetreibende aller Art — sind die „Geldausgaben“ ein annähernd fest bestimmter Teil des Einkommens. In den oberen Einkommensschichten — der Schicht der Arbeitgeber — hingegen sind die Geldausgaben als Teile des Einkommens völlig unbestimmt.

Wir kommen also einstweilen zu dem Ergebnis: daß der individuelle Geldvorrat durch die Geldmenge bestimmt wird, die dem einzelnen Individuum innerhalb einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken tatsächlich zur Verfügung steht: eine exakte

<sup>1)</sup> Schumpeter, Sozialprodukt, S. 635.

Größenbestimmung dieser Geldmenge lassen nur die tatsächlich gemachten Geldausgaben zu.

Die „Geldausgaben“ unterscheiden sich von dem Einkommen in einem Punkt, der für die Struktur des subjektiven Geldwertes von sehr großer Bedeutung ist. Beide Begriffe sind nur dann sinnvoll, erlauben nur dann eine exakte Feststellung der Größe des individuellen Geldvorrates, wenn „gewisse“ Preise vorausgesetzt sind. Aber — und das ist das Wichtige — beim Einkommen sind es die Preise der Waren oder Leistungen, die das Individuum verkauft, bei den Geldausgaben hingegen die Preise der Waren oder Leistungen, die das Individuum kauft. Wir werden an anderer Stelle diesen bedeutsamen Unterschied zu würdigen haben.

## 2. Der Bedürfnisstand.

Der individuelle Geldvorrat, wie wir ihn eben als die Geldmenge, die einem Individuum innerhalb einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken zur Verfügung steht, bestimmten, muß nun dem „Bedarf“, den er zu decken bestimmt ist, gegenübergestellt werden. „Bedarf bedeutet beim Gelde nicht ein bestimmtes Einzelbedürfnis, sondern den ganzen Bedürfnisstand, soweit er an Geld gewiesen ist und nicht etwa unmittelbar aus Besitz oder Natureinkommen gedeckt wird“<sup>1)</sup>.

Welche Bedürfnisse umfaßt nun im einzelnen dieser Bedürfnisstand? Dies hängt zunächst ganz von den individuellen Verhältnissen des einzelnen Wirtschafters ab. Die Skala umfaßt alle Begehungen unmittelbaren Konsums, die in dieser Periode relevant sind. Das schließt zunächst die Bedürfnisregungen aus, die in einer anderen, zukünftigen Wirtschaftsperiode relevant werden könnten; die Nichtanerkennung eines „Sparbedürfnisses“ in unserem Zusammenhang korrespondiert der Beschränkung unseres Geldvorrates, aus dem wir einen evtl. Sparfonds eliminierten. In gleichem Sinne ausgeschlossen sind die mittelbaren Bedürfnisse: für einen Bedarf an Produktionsmitteln ist das selbstverständlich; für einen Geldbedarf im Sinne von Kassenhaltungsbedarf ist das besonders zu betonen. Das entspricht unserer Auffassung, nach der die Reserven einen Abzugsposten bedeuten und nur mittelbar von Belang sind. So umfaßt der „Geldbedarf“, wie wir ihn hier zu fassen haben, einen Waren- und Leistungsbedarf, wie er in einer Konsumtionsperiode relevant wird. Die Struktur dieser Bedürfnisskala

<sup>1)</sup> Wieser, Referat, S. 507.

skizzierten wir bereits kurz bei den Grundlagen: nach Wichtigkeit und Dringlichkeit unterscheiden wir Bedürfnisgattungen und Bedürfnisregungen, die in einer Skala angeordnet werden. Aber so höchst individuell dieser Vorgang auch ist — streng theoretisch unterscheidet sich der Aufbau jeder Bedürfnisskala von der anderen — so muß doch andererseits wieder auf die soziale Bedingtheit, die dem Grenznutzer entgehen muß, hingewiesen werden. Denn die Bedürfnisskala ist stark bedingt durch die Zugehörigkeit eines Individuums zu einer bestimmten Einkommensschicht, wie wir sie oben unterschieden. Diese Zusammenhänge erkannt und im Gedankengange der Grenznutzentheorie weitergebildet zu haben, ist ein Verdienst Zwiedinecks: „Soweit aber mehr Planmäßigkeit und Ordnung waltet, soweit das Streben nach Übersichtlichkeit und Schonung der Notdurften zur Geltung kommt, geschieht diese quotenweise Zuweisung und Aufteilung der Zahlungsmittel auf die einzelnen Bedürfnisbefriedigungen ganz ausgesprochen stark unter dem Druck der sozialen Klassenschichtung. Je nach der Zugehörigkeit zu den einzelnen Gesellschaftsklassen gestaltet sich mehr oder minder typisch die Lebensführung und damit in unbezweifelbarer Wechselwirkung die Bedürfnisskala“<sup>1)</sup>. So kommt es, daß „ein gewisser Kreis von Bedürfnissen ungemein häufig überhaupt von vornherein bewußt als nicht befriedigbar empfunden wird“<sup>2)</sup>.

Auf die nun so abgegrenzte Bedürfnisskala wird nun der individuelle Geldvorrat „wirtschaftlicher“ Weise aufgeteilt. Das bedeutet, daß zuerst die dringendsten und wichtigsten, dann die dringenden und wichtigen, schließlich die minder dringenden usw. Bedürfnisregungen befriedigt werden, solange, bis der aufteilbare Vorrat zu Ende gegangen ist. In der strengen Verfolgung solcher „Wirtschaftlichkeit“ erreicht der einzelne Wirtschaftler ein Maximum an Nutzenbefriedigung. Er wird die Befriedigung einer einzelnen Bedürfnisgattung abbrechen, wenn in einer anderen Bedürfnisgattung eine wichtigere Bedürfnisregung zu befriedigen ist. Unter der Voraussetzung, daß der Nutzen in den einzelnen Bedürfnisgattungen stetig abnimmt und der entsprechenden Teilbarkeit der Güter, wird — wenn der gesamte Vorrat aufgeteilt ist — in allen Bedürfnisgattungen die letzte befriedigte Bedürfnisregung annähernd die gleiche Intensität aufweisen; denn das erfordert das „wirtschaftliche“ Handeln. Nur unter dieser Voraus-

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches und Positives zur Preislehre in der Zeitschr. f. die gesamten Staatswiss. 64/65, Jahrg. S. 105.

<sup>2)</sup> Zwiedineck, a. a. O. S. 106.

setzung kommt das Budget des einzelnen Wirtschafters zu einer Ausbalancierung, kommt es zu einem „Gleichgewicht des Haushaltes“. Das hat schon H. H. Gossen mit großer Schärfe erkannt: „Der Mensch erlangt ein Größtes an Lebensgenuß, wenn er sein ganzes erarbeitetes Geld derart auf die verschiedenen Genüsse aufteilt, daß bei jedem einzelnen Genuß das letzte darauf verwendete Geldatom den gleich großen Genuß gewährt“<sup>1)</sup>. Danach müßte also in jeder einzelnen Bedürfnisgattung annähernd die Größe des subjektiven Geldwertes abgelesen werden können.

Nun ist aber beim Gelde die Besonderheit zu berücksichtigen, daß die Aufteilung des subjektiven Geldvorrates durch Kauf geschieht, daß also an bereits bestehende Preise angeknüpft werden muß. Dies hat für die Gestaltung der Bedürfnisskala zur Folge, daß die Abstufungseinheit nicht mehr die natürliche Gütereinheit (Pfund, Stück usw.) ist, sondern die Gütermenge, die unter den augenblicklichen Marktverhältnissen mit einer Geldeinheit gekauft werden kann. Die Schätzungsziffern, die die Bedürfnisskala formen, sind in ihrer Größe durch die bestehenden Marktpreise bestimmt. Nur durch diese Abstufung nach Geldeinheiten kann der Nutzen der letzten Geldeinheit bestimmt werden.

Wir wählen zur Illustration ein Beispiel von Bortkiewicz. Ausgangspunkt bilden drei Bedürfnisgattungen: Kartoffel, Milch und Heringe. 1 Pfund Kartoffel koste 10 Pfg., so daß die der Geldeinheit (1 M.) entsprechende Warenmenge 10 Pfund Kartoffel sind, 1 Liter Milch habe den Preis von 50 Pfg., was also einer Milchmenge von 2 Liter entspricht und der Preis der Heringe sei 25 Pfg. pro Stück; die Abstufung geschieht also jeweils zu 4 Stück.

Nun sei die Anordnung der Intensitätszahlen schematisch dargestellt:

Ordnungsnummer der auszugebenden Geldeinheit	Schätzungsziffern für:		
	Kartoffeln je 10 Pf.	Milch je 2 l	Heringe je 4 Stück
1	100	70	50
2	70	58	45
3	50	51	41
4	42	45	37
5	34	40	36
6	24	35	22

<sup>1)</sup> Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854, S. 93/94.

Bei einem angenommenen Geldvorrat von 12 Geldeinheiten werden nun gekauft: für 4 Geldeinheiten 40 Pfd. Kartoffeln, für 5 Geldeinheiten 10 Liter Milch und für 3 Geldeinheiten 12 Heringe. Den so ausgegrenzten Teil der Bedürfnisskala nennen wir im Anschluß an Zwiedineck die „Konsumtionsskala“. Unter dieser Verteilung des Geldvorrates ist das Maximum an Nutzenbefriedigung erreicht. „Der subjektive Geldwert, d. h. der Wert, den die Geldeinheit (die Mark) für das betreffende Individuum besitzt, würde in diesem Falle durch 40 dargestellt sein, somit ein getreues Abbild der Schätzung sein, die den letzten zwei zum Verbrauch gelangenden Litern Milch zuteil wird“<sup>1)</sup>. Annähernd realisieren aber auch die letzten 10 Pfund Kartoffel und die letzten 4 Stück Heringe den subjektiven Wert der letzten Geldeinheit.

Diese Schätzungsziffern nun, die den Bedürfnisstand nur in Verbindung mit dem jeweiligen Preisstand zum Ausdruck bringen, nennt Bortkiewicz „abgewogene“ Schätzungsziffern. „Zu einer reinen Charakterisierung eignen sich nur solche Schätzungsziffern, die sich auf feststehende, von der Preishöhe unabhängigen Gütermengen beziehen“<sup>1)</sup>. Das sind die sog. „unbedingten“ Schätzungsziffern. Wenn man dann von den unbedingten Schätzungsziffern ausginge — also ein bloßes Reflexbild der Schätzung nach der natürlichen Wareneinheit — so gelangt man zu den abgewogenen dadurch, daß man mit dem jeweiligen Preis die unbedingte Schätzungsziffer dividiert. Also:

$$\frac{\text{unbedingte Schätzungsziffer}}{\text{Preis}} = \text{abgewogene Schätzungsziffer.}$$

Bei genauerer Analyse dieser Methode, die so Bortkiewicz anwendet, zeigt sich, daß die unbedingte Schätzungsziffer dadurch gekennzeichnet ist, daß bei deren Nutzensausdruck subsummiert wird, die natürliche Wareneinheit habe den Preis 1. Ist in der Realität der Preis der Wareneinheit 2, so ist der Nutzen der Geldeinheit, den jetzt die abgewogene Schätzungsziffer zum Ausdruck bringt, annähernd die Hälfte: denn erst zwei Geldeinheiten zusammen repräsentieren den früheren Gesamtnutzen einer natürlichen Wareneinheit. Umgekehrt würde ein Preis von 1/2 die abgewogene Schätzungsziffer, die den Nutzen der Geldeinheit zum Ausdruck bringt, verdoppeln; denn eine Geldeinheit repräsentiert uns unter den jetzigen Marktverhältnissen zwei Wareneinheiten. In dieser letzten Formulierung begegnet uns ein bekanntes Problem: die

<sup>1)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 159.

Wertschätzung eines Güter- bzw. Geldvorrates. Exakt müßte demnach an die Stelle der Multiplikation die Addition der jeweiligen Grenznutzen treten. Wenn der Preis 1/2 ist, repräsentiert uns die Geldeinheit den Nutzen der beiden Wareneinheiten und nur soweit diese annähernd gleich groß sind, kann die Multiplikation an die Stelle der Addition treten. Aus rein rechnerischen Gründen arbeiten wir jedoch an Stelle der „exakten“ Berechnungsart der Addition, bzw. Subtraktion mit der Annäherung der Multiplikation bzw. Division. Denn vom Ausgangspunkte der unbedingten Schätzungsziffern ist bei sinkendem Preise stets die Multiplikation, bei steigendem Preise die Division möglich, hingegen kann die der Addition korrespondierende Subtraktion bei steigendem Preise nicht ausgeführt werden.

So kommen wir also zu dem Ergebnis, daß die unbedingten Schätzungsziffern sich auf die natürliche Wareneinheit beim Preise eins beziehen; sie sind streng genommen auch „abgewogen“; nur zeichnen sie sich dadurch aus, daß sie sich auf die Preislage 1 beziehen; insofern bilden sie die Basis für die abgewogenen Schätzungsziffern, die dann auch den jeweiligen Preisstand mitumschließen.

Mit dieser Unterscheidung kommt Bortkiewicz dann zur Fassung des „Satzes vom Gleichgewicht des Haushaltes“, wie er von Walras herrührt: „Die unbedingten, kritischen Schätzungsziffern müssen im Verhältnisse der zugehörigen Preise zueinander stehen“<sup>1)</sup>. Oder: „Das Maximum der Bedürfnisbefriedigung ist erreicht, wenn sich die spezifischen subjektiven Werte der verschiedenen zum Verbrauch gelangenden Güter wie ihre Preise zueinander verhalten“<sup>1)</sup>, wobei man den subjektiven Wert der Mengeneinheit eines Gutes als „spezifisch subjektiven Wert“ dieses Gutes bezeichnet.

Wenn wir unser Beispiel so variieren, daß der Nutzen der letzten 10 Pfund Kartoffel und 4 Stück Heringe durch 40 symbolisiert ist, dann erhalten wir für Kartoffel die unbedingte Schätzungsziffer 4, für Milch eine solche von 20, für Heringe eine solche von 10 und der „Satz vom Grenznutzenniveau“ stellt sich dar:

$$\frac{4}{0,1} = \frac{20}{0,5} = \frac{10}{0,25} = \dots$$

Somit ließe sich der subjektive Wert des Geldes in jeder Bedürfnisgattung ablesen. Nun hat aber Amonn mit Recht darauf hingewiesen, daß diesem „Satz von Grenznutzenniveau“ in der Realität nur eine „Tendenz zum Grenznutzenausgleich“ entspricht,

<sup>1)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 161.

da die „Voraussetzung der Stetigkeit der Abnahme des Nutzens bei fortgesetzter Befriedigung einerseits und die Teilbarkeit der Güter andererseits“<sup>1)</sup> in der Wirklichkeit fast nie gegeben ist. Deshalb kann der subjektive Wert des Geldes exakt nur in einer Bedürfnisgattung — derjenigen, die tatsächlich die letzte befriedigte Bedürfnisregung aufweist — abgelesen werden. Daß man diesen nur an einer „abgewogenen“ und nicht an einer „unbedingten“ Schätzungsziffer ablesen kann, ist das Resultat unserer Überlegungen. Es wird dies im Verlauf unserer Untersuchung noch bedeutsam sein.

### 3. Der Preisstand.

Die Aufteilung des individuellen Geldvorrates kann nur bei Kenntnis bestehender Marktpreise geschehen. Darin liegt ja die Eigenart des subjektiven Geldwertes begründet, daß er den objektiven Geldwert, die Kaufkraft des Geldes zur Voraussetzung hat. Die Bedeutung dieser Tatsache werden wir noch näher bei der Betrachtung des Gesamtphänomens zu würdigen haben. Hier gilt es, den Inhalt dieser Voraussetzung näher zu präzisieren:

Geldvorrat und Geldbedarf bestimmten wir jeweils als individuelle, subjektive Größen; ein Vorgehen, das der individualistischen Methode der Grenznutzentheorie angepaßt ist. So gilt es auch hier den Preisstand als individuelle Größe aufzufassen. Was will das besagen, daß nur der „Preisstand des Individuums“ für den subjektiven Geldwert relevant ist? Wenn wir den subjektiven Geldwert dadurch bestimmen, daß wir den individuellen Geldvorrat auf die individuelle Bedürfnisskala nach Maßgabe der Marktpreise aufteilen, so ist es ohne weiteres klar, daß nur die Marktpreise in Betracht kommen, die für das Budget des einzelnen Wirtschafters von Belang sind. Da die Bedürfnisskala eine Rangordnung der unmittelbaren Bedürfnisse ist, so sind auch nur die Preise derjenigen Güter relevant, die unmittelbar unserer Bedürfnisbefriedigung zu dienen imstande sind: die Preise der Konsumgüter. Aber aus dem großen Kreise der Konsumgüter hinwiederum nur diejenigen, die für den Haushalt des einzelnen Wirtschafters von Bedeutung sind. Das umschließt zunächst eine Einschränkung in dem Sinne, daß diese Ausgrenzung — nach Charakter, physischer Konstitution usw. des einzelnen Wirtschafters — eine ganz persönliche ist. Die Bedürfnisskala des Abstinents z. B. wird keine Bedürfnisgattung für alkoholische Getränke aufweisen; deshalb ist es

<sup>1)</sup> Amonn, a. a. O. S. 176.

diesem bei der Aufteilung seines Geldvorrates gleichgültig, ob die Preise dieser Genußmittel hoch oder niedrig stehen; für ihn haben sie keine Relevanz. So will zunächst die Präzisierung auf den individuellen (persönlichen) Preisstand besagen: daß aus dem unendlichen Heere der Preise bei der Bestimmung des subjektiven Geldwertes nur ein Ausschnitt daraus von Bedeutung ist: die Preise derjenigen Waren, die in den tatsächlichen Konsumtionsbereich des Individuums fallen.

Diese persönliche Einschränkung des Preisstandes hatte auch Wieser im Auge: „Niemals allerdings ist es der gesamte Preisstand auf dem Markte, der von irgend jemand als Maß des Geldwertes unterlegt wird. Im Haushalt oder bei der Schätzung des Lohnes kommt es immer nur auf einen durch die persönlichen Verhältnisse begrenzten und gewöhnlich sehr enge begrenzten Ausschnitt aus dem gesamten Preisstand an, auf die Preise nämlich derjenigen Artikel, die für die einzelne Haushaltung aus dem Markte genommen werden“<sup>1)</sup>.

Aber diese Verschiedenheit der für die einzelnen Budgets relevanten Warenpreise findet eine weitaus wichtigere Begründung in der Verschiedenheit der Kauffähigkeit, in der Differenzierung der Einkommen. Erst durch die unterschiedliche Kaufkraft wird die wirklich relevante Einschränkung des Preisstandes von Individuum zu Individuum bedingt. Das Nichtkaufenkönnen ist es in der Regel, das den einzelnen Wirtschaftler der Höhe dieses oder jenes Preises gegenüber gleichgültig sein läßt. In diesem Sinne versteht Bortkiewicz die Beschränkung auf den persönlichen Preisstand: „Hiermit wird die Behauptung, daß die zu konsumierenden Mengen verschiedener Güter von dem Stand der Preise aller Güter abhängen, eingestandenermaßen nach einer bestimmten Richtung hin eingeschränkt: für die einzelnen Wirtschaftssubjekte gibt es je nach der Höhe ihres Einkommens eine kleinere oder größere Anzahl von Gütern, deren Preislage, solange sie sich über einem gewissen Niveau hält, auf die Gestaltung ihres Ausgabebudgets ohne Einfluß bleibt“<sup>2)</sup>.

Daß diese notwendige Beschränkung auf den persönlichen Preisstand auch eine örtliche Einschränkung bedeutet, ist ohne weiteres einleuchtend: nur die Märkte, die dem einzelnen Individuum räumlich zugänglich sind, haben im Zusammenhang der subjektiven Geldwertbestimmung Belang.

<sup>1)</sup> Wieser, Referat S. 509.

<sup>2)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 165.

Das Resultat: der allgemeine Preisstand schränkt sich bei der Bestimmung des subjektiven Geldwertes auf den persönlichen Preisstand ein. Das bedeutet: daß aus der Mannigfaltigkeit der Preise für das einzelne wirtschaftende Individuum nur die Preise derjenigen Konsumgüter in Betracht kommen, die für den Haushalt relevant sind und auf den räumlich zugänglichen Märkten gekauft werden können.

Soweit scheint diese weitgehende Einschränkung eine höchst persönliche, individuelle Angelegenheit. Aber wir betonten bereits bei der Darlegung des Bedürfnisstandes, daß in der Realität die Individuen nicht unverbunden nebeneinanderstehen, sondern soziale Gruppen bilden, vor allem nach der Größe des Einkommens. Insofern also die Zugehörigkeit zu einer Einkommensschicht die Ausgrenzung des persönlichen Preisstandes beeinflußt — wie wir es oben darlegten — insoweit ist diese „persönliche“ Tat weitgehend sozial bedingt. Es handelt sich demnach nicht um einen rein individuellen Ausschnitt aus dem allgemeinen Preisstand, sondern um einen durch die Größe des Einkommens und damit durch einen gewissen eingelebten Lebensstandard sozial-bedingten. Deshalb sagt auch Birck mit vollem Recht: „If, therefore, we speak in this connection of the marginal utility of money as a function of the level of prices, we are thinking of the particular level of prices for that class to which the buyer belongs. The level of prices for a class is, therefore, an average of prices of the goods which the said class is accustomed to buy, computed with special regard to the relative importance of the goods in question in the consumption of that class“<sup>1)</sup>.

So erweist sich also die anscheinend völlig individuelle Ausgrenzung des persönlichen Preisstandes durch soziale Verumstandungen bedingt. Diesem Tatbestand kann der Grenznutzentheoretiker mit seiner individualen Methode nicht gerecht werden.

Aber — von dieser sozialen Bedingtheit abgesehen — ist der „persönliche“ Preisstand doch noch ein Preisstand und als solcher erst recht sozial bedingt. So sehr auch die Preistheorie der Grenznutzler bemüht ist, den Preis ausschließlich als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen zu erklären, so zeigt sich doch gerade hier — die subjektive Geldwertschätzung ist ja eine Preisbildungskomponente, wie wir später noch ausführlich zeigen werden — daß dies nicht ausreicht: der historisch überkommene Preisstand, als

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 59.

solcher eine objektive Größe, ist Datum und muß es sein. Um diese vollständig im Zusammenhang erfassen zu können, muß die streng subjektiv-individualistische Methode der Grenznutzentheorie durchbrochen werden. In voller Schärfe zieht diese Konsequenz Zwiedineck: „Diese Austauschrelation in einem gegebenen Augenblick ist durch die Wertschätzung der unmittelbar beteiligten Interessenten allein nicht zu erklären, vielmehr bedarf es zur Erklärung der großen Mehrheit der Preise der Erfassung ihrer historischen Bedingtheit“<sup>1)</sup>. In ähnlicher Weise sagt auch Mises: „... So erlangt der objektive Tauschwert der Vergangenheit für die gegenwärtige und künftige Schätzung des Geldes eine bestimmte Bedeutung. Die Geldpreise von heute sind mit den Geldpreisen von gestern und vorgestern und mit denen von morgen und übermorgen durch ein Band verknüpft“<sup>2)</sup>. Beide Autoren erkennen demnach die historische Bedingtheit des Preisstandes an. Wir werden im zweiten Hauptabschnitt die Bedeutung historischer Tatsachen für die ökonomische Theorie ganz allgemein und die Bedeutung dieser historischen Tatsache in unserem Zusammenhang im besonderen noch zu würdigen haben. Hier ist nur auf einen wichtigen Unterschied in der Begründung der historischen Bedingtheit des Preisstandes hinzuweisen: Zwiedineck sieht das bestehende Austauschverhältnis schlechthin als historisch bedingt an, den Grund findet er in einem Trägheitsgesetz des Verkehrs. Mises hingegen vertritt nur eine historische Bedingtheit der Geldpreise. Nur die Geldkomponente im Preis unterliegt einer historischen Bedingtheit. Im Zusammenhang der Probleme unseres zweiten Hauptabschnittes wird dieser Unterschied noch einige Bedeutung erlangen. Einstweilen können wir auf jeden Fall sagen: daß der Preisstand, den wir so individuell ausgrenzten, als objektiv gegebenes, historisch bedingtes Datum den strengen methodischen Rahmen der Grenznutzentheoretiker sprengen muß.

Wir müssen nun noch den Tatbestand, daß es sich um einen Ausschnitt aus dem allgemeinen Preisniveau handelt, in seiner Tragweite untersuchen.

Es ist sicher zutreffend, daß der Teil vom Ganzen abhängig ist: das will sagen, daß eine Änderung des allgemeinen Preisniveaus, eine Änderung der objektiven Kaufkraft des Geldes, wenn sie allgemein ist, in der Regel auch eine Änderung des persönlichen

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Einkommensgestaltung und Geldwertbestimmungsgrund, Schmollers Jahrbuch 1909, S. 141.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 86.



Preisstandes eo ipso bedeutet, daß also die beiden Phänomene in der gleichen Richtung variieren werden. Die Größe der Änderung kann allerdings eine sehr verschiedene sein; denn die Preise ändern sich nicht sämtlich gleichzeitig, sondern eine irgendwie an einer Stelle des volkswirtschaftlichen Prozesses verursachte Preisänderung wird sich erst allmählich, in einem zeitlichen Nacheinander, über Teile oder die Gesamtheit der Volkswirtschaft weiterwälzen. Die Größe der Änderung — der Ausschlag des Pendels — ist daher jeweils Tatfrage.

Darüber hinaus ist aber der Teil auch unabhängig vom Ganzen: das will besagen, daß eine einzelne Preisänderung den persönlichen Preisstand (und damit den subjektiven Geldwert) affizieren kann, ohne daß sich der objektive Geldwert dadurch schon geändert hätte. Denken wir an eine Einzelpreiserhöhung. Ceteris paribus muß sie in der Gesamtwirtschaft durch die Senkung anderer Preise ausgeglichen werden: das bedeutet, daß der objektive Geldwert unverändert geblieben ist. Für alle die einzelnen Wirtschaften hingegen, für die die im Preise gestiegene Ware von Bedeutung ist (und exakt genommen, auch für die Wirtschaften, für die die Waren von Bedeutung sind, bei denen sich die Gegenwirkung — die Preisenkung — kundtut) hat sich der persönliche Preisstand (und damit der subjektive Geldwert) geändert. Wir werden diesen Zusammenhängen bald noch näher nachzugehen haben. Hier wollten wir nur der Tatsache Ausdruck verleihen, daß der „persönliche Preisstand“ sowohl vom allgemeinen Preisniveau als auch von einem für ihn relevanten Einzelpreis abhängig ist.

#### b) Die Struktur des Gesamtphänomens.

Nachdem wir nun die einzelnen Elemente, die den subjektiven Geldwert bilden, in ihrer Struktur untersucht haben, können wir nun — unter Berücksichtigung der Bedeutung dieser Faktoren — das Wesen des Gesamtphänomens näher erfassen.

Der subjektive Geldwert ist bei einem gegebenen „persönlichen“ Preisstande abhängig von der Figuration der Bedürfnisskala und von der Geldmenge, die dem einzelnen Individuum innerhalb einer Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken zur Verfügung steht. Er bestimmt seine Größe nach dem Grenznutzen der letzten tatsächlichen Geldausgabe (in gewissen Grenzen: der letzten Einkommenseinheit).

Wie ist das so umschriebene Phänomen beschaffen?

#### 1. Der passive Charakter des subjektiven Geldwertes.

Der subjektive Geldwert zeichnet sich dadurch aus, daß er „irgendwelche“ Preise, daß er einen objektiven Geldwert zur Voraussetzung hat. Diese Tatsache kann gar nicht oft genug hervorgehoben werden: denn dadurch ist der subjektive Geldwert ein abgeleiteter Begriff; das begründet seinen „passiven“ Charakter.

Die Kenntnis von der Kaufkraft des Geldes ist zweimal innerhalb der Struktur des subjektiven Geldwertes von Belang: erstens, um überhaupt eine Aufteilung des individuellen Geldvorrates vornehmen und zweitens um diesen Geldvorrat in seiner Größe bestimmen zu können.

In der Regel wird nur die erste Abhängigkeit hervorgehoben, weil die Größe des individuellen Geldvorrates als Datum hingenommen wird. Insofern ist also die Passivität des subjektiven Geldwertes darin begründet, als die Kenntnis des augenblicklichen Preisstandes notwendig ist, um den Geldvorrat auf die Skala der Bedürfnisse aufzuteilen, um zur abgeleiteten „Nutzenvorstellung“ des Geldes zu gelangen. Wir wissen, daß dies der historisch bedingte Preisstand ist, der aber — im Sinne dieser Autoren — ein anderer ist, als der zur Entstehung gelangende: d. h., trotz der Anlehnung und Anknüpfung an einen gegebenen Preisstand kann dieser kraft der subjektiven Wertschätzungen, also auch der subjektiven Geldwertschätzungen umgebildet werden. In diesem Zusammenhang wollen wir von „relativer Passivität“ des subjektiven Geldwertes sprechen. So fassen auch Zwiedineck und Mises den subjektiven Geldwert als einen abgeleiteten Begriff auf. (Wir wählen gerade diese beiden Autoren, da sie — wie im zweiten Teil gezeigt werden soll — die Passivität zu überwinden suchen.) Zwiedineck sagt: „Die Wertschätzung des Geldes ist aber zunächst nach der einen Seite eine aus Verhältnissen der Außenwelt abgeleitete. Das Primäre ist durch den Verkehrsakt in den Preisziiffern sich dokumentierende Relation von Quantitäten“<sup>1)</sup>. Und in gleichem Sinne Mises: „Eine Betrachtung des subjektiven Geldwertes ist ohne Eingehen auf seinen objektiven Tauschwert unmöglich; im Gegensatz zu den Waren ist beim Gelde das Vorhandensein eines objektiven Tauschwertes, einer Kaufkraft, unerläßliche Voraussetzung des Gebrauchs. Der subjektive Geldwert führt immer auf den subjektiven Wert der für das Geld im Austausch erhältlichen anderen wirtschaftlichen Güter zurück; er ist ein abgeleiteter Begriff“<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Einkommensaufsatz, S. 130. <sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 75.

Trotz dieser eigenartigen Passivität bleibt aber der subjektive Geldwert ein subjektiver Wert. Wir können deshalb Wagemann nicht zustimmen, wenn er behauptet: „Hiernach ist also der subjektive Geldwert dem subjektiven Werte der Güter keineswegs gleichgeartet, sondern nur eine bestimmte Synthese von Preisen, Bedürfnisstand und Einkommen“<sup>1)</sup>. Dem ist entgegenzuhalten, daß wir ja mit Wieser den subjektiven Geldwert gerade als einen Sonderfall des subjektiven Tauschwertes der Güter ableiteten; für diesen gilt gleichermaßen, daß er eine Synthese von „Preisen, Bedürfnisstand und Gütervorrat“ ist. Richtig ist — und das will auch Wagemann hervorheben — daß der subjektive Tauschwert, also auch der subjektive Geldwert, einen Stand der Preise zur Voraussetzung hat.

Aber der passive Charakter des subjektiven Geldwertes — seine Abhängigkeit von einem objektiven Geldwert — ist auch in der Größenbestimmung des individuellen Geldvorrates begründet. Sie setzt „gewisse“ Preise voraus, die, wie bereits gezeigt wurde, nun verschiedene sind, ob wir die tatsächlich gemachten Geldausgaben oder das Einkommen zugrunde legen. Die Geldausgaben setzen die Preise der Waren oder Leistungen voraus, die das Individuum einkauft. Das würde eine „absolute Passivität“ des subjektiven Geldwertes bedeuten, denn das sind ja die Preise, die erklärt werden sollen. Die „Feststellung“ des subjektiven Geldwertes wäre dann ein nachträglich angestelltes Rechenexempel, das absolut belanglos ist. Das Einkommen hingegen setzt die Preise der Waren oder Leistungen voraus, die man verkauft: also wäre es ein Preisstand der Vergangenheit, der uns zur Größenbestimmung des subjektiven Geldvorrates verhelfen und damit nur eine „relative Passivität“ des subjektiven Geldwertes begründen würde. Denn der tatsächlich zu realisierende Preisstand könnte noch von der „subjektiven Geldwertschätzung“ beeinflusst werden. Wenn wir uns jedoch so für das „Einkommen“ als größenbestimmendes Element des individuellen Geldvorrates entscheiden müssen<sup>2)</sup>, so bedeutet dies, wie wir aus der Gegenüberstellung von Geldausgaben und Einkommen wissen, eine Einschränkung des personalen Geltungsbereiches des subjektiven Geldwertes, dem wir uns jetzt zuzuwenden haben.

<sup>1)</sup> Wagemann, Allgemeine Geldlehre, I. Band: Theorie des Geldwertes und der Währung, Berlin 1926, S. 67.

<sup>2)</sup> Nur in diesem Sinne werden individueller Geldvorrat und Einkommen künftighin gleichbedeutend gebraucht.

## 2. Der individuelle Charakter des subjektiven Geldwertes.

Die Einkommensgröße als unmittelbar oder mittelbar bestimmenden Faktor der Größe des individuellen Geldvorrates ist nur für die Individuen der unteren und mittleren Einkommenschichten ausreichend. Wollen wir also den subjektiven Geldwert nicht zu absoluter Passivität verdammen, so müssen wir die oberen Einkommenschichten aus unserer Betrachtung ausschließen. Dieses Resultat, zu dem wir kraft zwingender Logik kamen, stimmt auch mit der Realität insofern überein, als diese Schichten tatsächlich das Geld in dem ausgeführten Sinne kaum schätzen, da bei ihnen der subjektive Geldwert sehr klein und in weiten Grenzen eine konstante Größe ist; sie „rechnen“ mit dem Gelde in dem Sinne, daß sie den „variablen“ individuellen Geldvorrat auf einen ihrem Umfange nach fest umrissene Bedürfnisbefriedigung aufteilen.

Doch auch die Individuen der unteren und mittleren Einkommenschichten empfinden den subjektiven Geldwert nur in ihrer Eigenschaft als Konsumenten. Dies verdient mit Birck nochmals besonders hervorgehoben zu werden: „We will therefore . . . deal with marginal utility as being only the utility of the last unit, the respective consumer can command according to his income“<sup>1)</sup>. Denn es beschränkt die subjektive Geldwertschätzung in ihrer Bedeutung nur auf die Umsätze der Konsumenten. Bei allen Warenumsätzen der Produzenten und Zwischenhändler ist — da jede unmittelbare Beziehung zum Konsum fehlt — es kommt vielmehr auf die Gewinnerzielung an! — der subjektive Geldwert ohne jegliche Bedeutung. Soweit also Käufe und Verkäufe in der Volkswirtschaft getätigt werden, unterliegt die Geldausgabe bzw. Geldeinnahme nur einer Wertschätzung, wenn für das hingeebene oder das eingenommene Geld Konsumgüter erworben werden. Das ist ein sehr begrenzter Ausschnitt aus den volkswirtschaftlichen Umsätzen!

In sehr enger Beziehung zu dieser individuellen Struktur steht:

## 3. Der „subjektive“ Charakter des subjektiven Geldwertes.

Diese Besonderheit teilt der subjektive Geldwert mit jedem subjektiven Wert. Er ist keine Eigenschaft irgendeines Gutes, sondern eine Beziehung des Gutes zu unseren Bedürfnissen. Als

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 17.

Nutzenbeziehung ist er eine Intensitätsgröße und als solche im strengen Sinne einer Quantifizierung unzugänglich; Zahlenausdrücke, die trotzdem in diesem Zusammenhange gebraucht werden, stellen nur Symbole dar und nicht mehr. Die Vernachlässigung dieses Tatbestandes führt leicht zu Fehlschlüssen. Diese Nichtbeachtung des „subjektiven“ Charakters des subjektiven Geldwertes erklärt uns, wie man dazu kam, erstens im subjektiven Geldwert einen Maßstab des Nutzens zu sehen, zweitens verschiedene subjektive Geldwerte miteinander zu vergleichen und drittens, dem subjektiven Geldwert in einer mathematischen Formel Ausdruck zu verleihen.

Es muß hier ganz kurz eine Funktion des Geldes gestreift werden, auf die wir sonst nicht abheben: die Wertmaßfunktion des Geldes. Im allgemeinen spricht man von dieser Funktion — soweit sie überhaupt anerkannt wird — im Zusammenhang mit dem objektiven Geldwert. Für den subjektiven Werttheoretiker aber ergab sich in voller Konsequenz die Frage, ob das Geld den subjektiven Wert, den Nutzen messe? Es schwebt diesen Autoren eine abstrakte Nutzeinheit vor, an der der Nutzen der konkreten Güter gemessen werden könne; diese abstrakte Nutzeinheit findet ihre Verkörperung im Nutzensausdruck der Geldeinheit. In diesem Sinne führt Böhm-Bawerk aus: „Allein in vielen Situationen, die außerhalb des tief ausgefahrenen Geleises der Alltagsgewohnheit liegen, sind wir doch veranlaßt, wirtschaftlich zu überlegen, und hier sind ziffernmäßige Größenbestimmungen von Genüssen und Entbehrungen nicht selten. Ich möchte sogar behaupten, daß wir uns für Bestimmungen solcher Art häufig geradezu einer Maßeinheit bedienen. Als solche dient uns die Größe des Genusses, den wir uns durch die Geldeinheit, das Zehnkreuzerstück, den Gulden, den Zehnguldenschein, den Hundertguldenschein usw. verschaffen können. Ich glaube, jeder von uns hat von dem Genuß, den er sich durch bestimmte Geldsummen verschaffen kann, eine feste Größenvorstellung im Kopfe, an der er in zweifelhaften Fällen bemißt, ob ein bestimmter Genuß die Geldausgabe lohnt“<sup>1)</sup>. Offensichtlich verkennt hier Böhm den „subjektiven“, den Nutzencharakter des subjektiven Geldwertes, den er in unzulässiger Weise verabsolutiert. Das Rechnen in objektiven Geldgrößen erlaubt noch keine Rückschlüsse auf irgendwelche Schätzungen. Diese Schätzungen sind als Intensitätsgrößen gar keiner Messung zugänglich; sie können lediglich skaliert und durch Zahlenausdrücke symbolisiert werden.

<sup>1)</sup> Böhm, Kapital, S. 251.

Deshalb sagt Weiß mit Recht: „Aber diese Intensitätsziffern sind nichts anderes als mit Bewußtsein gebrauchte Fiktionen. Wir haben kein Maß für abstrakte Nutzeinheit“<sup>1)</sup>. Trotzdem versucht auch Weiß mit folgender Überlegung zu einer Wertmessung zu gelangen: „Wir können natürlich den Nutzen eines Gutes mit dem eines anderen vergleichen und dann dieses Gut das Wertmaß, diesen Vorgang ein Messen des Nutzens und des Wertes nennen. Nur müssen wir uns vor Augen halten, daß dies kein Messen in jenem exakten . . . Sinne ist. Wir fragen uns nämlich dann: wieviele Einheiten jenes „Wertmaßgutes“ würden wir für das im Werte zu „messende“ Gut hingeben, wenn es sich um den Erwerb dieses Gutes handelt, bzw. wenn es sich um dessen Hingabe handelt: für wieviele dieser Einheiten würden wir das Gut abgeben? — Jede solche Wertmessung besteht also in einem vorgestellten Tausch“<sup>1)</sup>. Aber auch dieser Ansicht liegt — soweit nicht objektive Größen, die aber keine Rückschlüsse auf die subjektiven Intensitätsgrößen zulassen, die Vergleichsgröße abgeben — eine „Messung in abstrakten Nutzeinheiten“ zugrunde. Nun gibt es nicht nur kein Maß einer solchen abstrakten Nutzeinheit, sondern diese selbst ist eine Fiktion. Aber, wenn wir davon absehen und die Zulässigkeit der Fiktion anerkennen würden, so ist eine Messung in abstrakten Nutzeinheiten unmöglich, weil eine „stabile“ Nutzeinheit der eigenen Theorie in den Rücken fallen muß. So sehr auch Weiß bemüht ist, an Hand uns bereits bekannter Gedankengänge nachzuweisen, daß gerade der Nutzen des Geldes innerhalb gewisser, beschränkter Grenzen sich durch gleich große Symbole ausdrücken läßt, so gilt eben letztlich das Gossen'sche Gesetz doch auch für das Geld: daß mit zunehmender Bedürfnisbefriedigung die Intensität des erzielten Nutzens eine abnehmende ist. Es hilft nicht, daß diese „Abnahme langsam genug ist“, wie Weiß zu beweisen bemüht ist, denn es darf überhaupt keine Abnahme stattfinden. Es ist unzulässig — weil es das Wesen ausmacht — von noch so kleinen Differentialfraktionen zu abstrahieren. Läßt also die innere Struktur des subjektiven Geldwertes schon zu einem bestimmten Zeitpunkt keine Nutzenmessung zu, um so weniger zu verschiedenen Zeitpunkten. Denn der subjektive Geldwert im Zeitpunkt A hat ganz andere Bestimmungsfaktoren als der subjektive Geldwert im Zeitpunkt B.

Noch deutlicher tritt die Verkennung des subjektiven Charakters des subjektiven Geldwertes zutage, wenn man die verschiedenen

<sup>1)</sup> Weiß, a. a. O. S. 534.

subjektiven Geldwerte verschiedener Individuen zu vergleichen sucht. Die hier zugrunde liegende Idee einer volkswirtschaftlichen Nutzeinheit ist natürlich ohne weiteres abzulehnen. Lassen sich die Nutzausdrücke innerhalb einer Einzelwirtschaft nur mit Hilfe einer Fiktion skalieren, so ist ein Vergleich der Nutzen„größen“ von Einzelwirtschaft zu Einzelwirtschaft unmöglich. Und doch spricht man davon, daß der subjektive Geldwert des Armen größer sei als der des Reichen; denn für diesen hänge von der letzten Geldeinheit ein größerer Nutzen ab als für jenen. Solange die Tatsache festgestellt wird, daß der Reiche den Nutzen des Geldes nach dem Nutzen der Edelsteine und der Arme nach dem Nutzen der Lebensmittel bestimmt, ist nichts dagegen einzuwenden. So sagt Birck: „But that also ist the rule for the utility of money: the wealthy man who can buy food and clothes as well as precious stones will have the marginal utility of his income determined by the small utility of precious stones; while the poor man who can only buy the necessary food, has the marginal utility of his money determined by the very great utility of food-stuffs“<sup>1)</sup>. Wenn aber dann diese beiden Intensitätsgrößen verglichen werden, dann wird gegen den „subjektiven“ Charakter des subjektiven Geldwertes verstoßen. Selbst einem Autor wie Wieser, der erkennt, daß das Geld „den Gebrauchswert nicht messen kann“<sup>2)</sup> unterläuft dieser Irrtum: „Im Haushalt des Armen und ebenso des besonders Bedürftigen ist der Tauschwert des Geldes höher als in dem des Reichen und des Minderbedürftigen“<sup>3)</sup>. Solch ein Vergleich von „subjektiven“ Geldwertgrößen ist unzulässig, wie auch Haberler nachzuweisen bemüht ist: „Der Einheitsbezug, das was die Werte verschiedener Güter — für ein Wirtschaftssubjekt! — vergleichbar macht und sie im Innersten zusammenhält, ist das System, die Ganzheit der Ziele. — Diese, sowie rationales Handeln nach diesem Zielsystem sind die unerläßliche Voraussetzung, um vom wirtschaftlichen Werte im Sinne der Grenznutzentheorie sinnvoll sprechen zu können. Daraus folgt, daß ein Vergleichen des subjektiven Wertes eines Gutes bei verschiedenen Personen mit verschiedenen Zielsystemen sinnlos ist, weil der Wert ja nur eine Relation verschiedener Güter bei einer Person ausdrückt. Man kann daher nicht sagen, wie es oft geschieht: der subjektive Wert des Geldes beim Armen ist höher als der sub-

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 28.

<sup>2)</sup> Wieser, H. d. St. S. 687.

<sup>3)</sup> Wieser, H. d. St. S. 695.

jektive Wert des Geldes beim Reichen“<sup>1)</sup>. Es liegt hier ein unzulässiger Rückschluß von objektiven Markttatsachen — die als solche sehr wohl vergleichbar sind — auf subjektive Wertschätzungen vor. Der subjektive Geldwert ist eine „subjektive“ Größe, als solche keiner objektiven, exakten Quantifizierung fähig. Auf der Verneinung dieses Tatbestandes beruht auch der Versuch, den subjektiven Geldwert in eine mathematische Formel kleiden zu wollen.

Ausgangspunkt war für Birck, dem wir diesen Gedankengang verdanken, die berühmte Bernoullische Formel. Der Grundgedanke Bernoullis — der auch für uns relevant ist, den er aber in ganz anderem Zusammenhang: der Wertbestimmung von Glücksfällen gewinnt — ist: unter der Annahme, „daß das Vermögen eines Menschen immer nur durch sukzessives Hinzutreten unendlich kleiner Inkremente sich vermehre“, erscheine es in hohem Grade wahrscheinlich, „daß jeder beliebige kleine Gewinn einen Vorteil erzeuge, welcher dem schon vorhandenen Vermögen umgekehrt proportional ist“<sup>2)</sup>. Die abnehmende Bedeutung eines Zuwachses im Verhältnis zur Größe des Vorrates ist ja auch der Grundgedanke der Grenznutzentheorie. Deshalb kann auch Birck in seiner mathematischen Formulierung hier anschließen:

„Daniel Bernoulli . . . has conceived the idea of „fortune morale“, which is defined as „la valeur relative d'une somme infiniment petite.“

This rule may be expressed approximately as follows: if the utility of the first shilling is  $\frac{C}{1-a}$ , in which  $a$  ist the minimum of existence and  $C$  a constant, the utility of the second shilling will be  $\frac{C}{2-a}$ , of the third shilling  $\frac{C}{3-a}$  and of the  $n$  th shilling  $\frac{C}{n-a}$ . The marginal utility of income, for which we use the designation  $u_{pm}$  is, therefore, a constant (by which the level of prices is expressed) divided by the absolute amount of the income, from which is deducted a quantity, which represents the minimum of existence. For larger incomes we can leave the unimportant difference between  $\frac{C}{n-a}$  and  $\frac{C}{n}$  out of consideration; for the sake of simplicity we

<sup>1)</sup> Haberler, Kritische Betrachtungen zu Schumpeters Geldtheorie, Zeitschr. f. Volkswirtschaft. u. Sozialpolitik und Verwaltung, Neue Folge, 4. Band, S. 660.

<sup>2)</sup> Bernoulli, Versuch einer neuen Theorie der Wertbestimmung von Glücksfällen, herausgegeben von A. Pringsheim, Leipzig 1896, S. 27 aus dem Lateinischen übersetzt.

therefore employ the formula  $u_{pm} = \frac{C}{n}$ , which states the amount of our income and its marginal utility move in opposite directions<sup>(1)</sup>.

Birck entwickelt hier zwei Formeln, eine exakte:  $\frac{C}{n-a}$  und eine Annäherungsformel  $\frac{C}{n}$  für den Grenznutzen des Geldes.

Welche Bedeutung hat zunächst die erste Formel, in der das Existenzminimum (a) als Abzugsposten figuriert? Bedeutung hat diese Formel für die untersten Einkommensschichten. Nehmen wir z. B. an,  $n = a$ , d. h. das Einkommen der in Rede stehenden Person ist gerade so groß wie das erforderliche (physische) Existenzminimum. Der Nenner  $n-a = n-n$  wird Null, was bedeutet, daß  $u_{pm} = \infty$ , daß der Grenznutzen des Geldes unendlich groß ist. Das Resultat ist insofern sinnvoll, als noch von der letzten Einkommenseinheit dieses Wirtschafters sein ganzes Dasein abhängt. Das ist richtig; und trotzdem ist damit nicht der völlige Tatbestand des subjektiven Geldwertes erfaßt. Denn, obgleich der subjektive Geldwert für das Individuum, dessen Einkommen nicht größer als das Existenzminimum ist, sehr hoch ist, so schätzt es doch die verschiedenen Geldeinheiten verschieden hoch ein. Warum sollte nicht auch für den Brotkonsum des armen Mannes und damit auch für sein Einkommen das Gossensche Gesetz Geltung haben? Es zeigt sich eben hier schon die Vernachlässigung des subjektiven Charakters des subjektiven Geldwertes: die Figuration der Bedürfnisskala muß bei einer mathematischen Betrachtung völlig in Wegfall kommen.

Noch mehr erweist dies die Annäherungsformel  $u_{pm} = \frac{C}{n}$ ; ein subjektives Phänomen ist durch das Verhältnis zweier objektiver Größen ausgedrückt! Dazu läßt diese Formel vermuten, daß sich Einkommen und Geldgrenznutzen umgekehrt proportional verhalten, einen Tatbestand, den selbst Birck nicht behaupten will. „The question has been raised, whether  $u_{pm}$  is not altered in proportion as we spend our money. Presuming that we buy economically, i. e. according to the rule of satisfaction, this is not the case<sup>(2)</sup>“.

Eine exakte Formel für die Nutzenkurve des Geldes läßt sich nicht angeben. Denn sie wird durch die ganz individuelle Gestaltung der Bedürfnisskala gebildet. Unsere Aussagen können

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 57.

<sup>2)</sup> Birck, a. a. O. S. 59.

sich also nur auf die allgemeine Struktur der Bedürfnisrangordnung beziehen: eine Rangordnung nach der Wichtigkeit und Dringlichkeit der Bedürfnisgattungen und Bedürfnisregungen. Das sind psychologische Fakten, die von Individuum zu Individuum variieren müssen: man denke nur an die verschiedene Einstellung eines Sparsamen, eines Geizigen oder eines Verschwenders. Hier muß die ökonomische Theorie Halt machen. Soweit sie diese psychologischen Faktoren braucht, übernimmt sie sie einfach als Daten. Deshalb ist der Ausgangspunkt: eine gegebene Bedürfnisskala. Sie ist es vornehmlich, die den „subjektiven“ Charakter des subjektiven Geldwertes begründet.

Aber, wir wissen, daß er nicht völlig „subjektiv“ zu begreifen ist. Wir schließen deshalb unsere Betrachtung über das Wesen des subjektiven Geldwertes ab mit einer Untersuchung

#### 4. des sozialen Charakters des subjektiven Geldwertes.

Er ist bedingt, erstens: durch die notwendige Voraussetzung eines Preisstandes. „Jene Übertragung der Wertschätzung des Objektes auf den Grenznutzen des Geldeinkommens ist freilich ein höchst individueller Vorgang; er enthält aber doch schon so viele aus der Umwelt kommende Einflüsse, daß er sich nicht mehr anders denn polygenetisch deuten läßt<sup>(1)</sup>“. Zweitens durch die Zugehörigkeit des Individuums zu einer sozialen Gruppe, zu einer Einkommenschicht. Dadurch geraten Bedürfnisstand und der Ausschnitt aus dem allgemeinen Preisstand in soziale Bedingtheit: „It must, however, be taken into consideration if we presume the population to be divided in classes according to income, firstly, that each class satisfy their wants with different classes of goods, and, secondly that even where they use the same commodity, for instance, bread, the expenditure for the commodity in question is not of the same relative importance for different classes of consumers<sup>(2)</sup>“. Während demnach der passive, subjektive und individuelle Charakter des subjektiven Geldwertes die konsequenten Folgen der Methode der Grenznutzentheorie sind, wird in der sozialen Bedingtheit dieses Phänomens diese Methode ergänzt<sup>(3)</sup>. So kann Zwiedineck mit

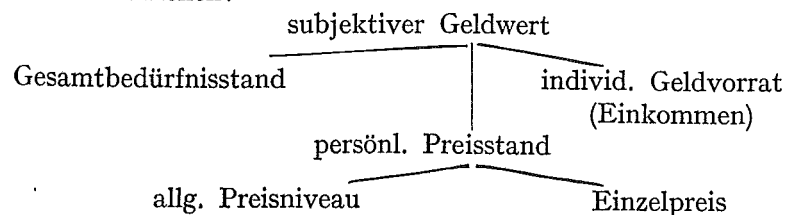
<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches II, S. 88.

<sup>2)</sup> Birck, a. a. O. S. 59.

<sup>3)</sup> Insoweit diese Ergänzungen für den Fortgang der Untersuchung keine unbedingt notwendigen sind, durchbrechen wir nicht die Art unseres Vorgehens: uns auf den methodischen Boden der Grenznutzentheorie zu stellen. Es zeigt sich eben schon in den Zusammenhängen der Einzelwirtschaft, daß diese sich nicht völlig losgelöst vom sozialen Raum betrachten lassen.

vollem Recht sagen: „Böhm steht unter dem Banne der isolierenden Betrachtungsweise, und glaubt mit monogenetischer Deutung des Phänomens auszukommen, wo die polygenetische unentbehrlich, ja selbstverständlich ist“<sup>1)</sup>).

Das Ergebnis unserer bisherigen Überlegungen über den subjektiven Geldwert läßt sich in folgendem Schema zusammenfassend veranschaulichen:



### 6. Kapitel.

#### Die Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes.

Wir haben bislang die Daten des subjektiven Geldwertes: individueller Geldvorrat, Bedürfnisstand und persönlicher Preisstand in ihrer Struktur und in ihrer Bedeutung für das Gesamtphänomen analysiert. Es ist jetzt etwas eingehender ihre gegenseitige Abhängigkeit zu untersuchen: das führt uns zu den Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes.

Eine einfache logische Überlegung erlaubt uns bei drei gegebenen Daten die folgenden Variationsmöglichkeiten:

1. Fall: Bedürfnisstand und Preisstand sind fixierte Größen; das Einkommen variiert.
2. Fall: Bedürfnisstand und Einkommensgröße sind festgelegte Daten; der Preisstand variiert.
3. Fall: Einkommen und Preisstand sind gegeben; der Bedürfnisstand ist dynamisch.

Das sind die drei Grundmöglichkeiten. An sie schließen sich als Kombinationen an:

4. Fall: Bei gegebenem persönlichem Preisstand variieren Einkommen und Bedürfnisstand.
5. Fall: Bei gegebenem Einkommen variieren gleichzeitig Bedürfnisstand und Preisstand.
6. Fall: Bei gegebener Skala der Bedürfnisse variieren Einkommen und Preisstand.

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches I, S. 611.

Diese Fälle bringen uns dann schon näher an die Wirklichkeit; denn in der Realität trifft die Voraussetzung des ceteris paritus nie zu; so müßten wir schließlich — um die Realität ganz zu erfassen —

7. Fall: analysieren, bei dem alle drei Daten in Bewegung sind.

Wir wollen nun die einzelnen Fälle, die wir einstweilen ja ganz schematisch gewonnen haben, analysieren und auf ihren Wirklichkeitsgehalt prüfen.

1. Fall: Das Einkommen variiert. Die Änderung der Größe des Einkommens ist uns Datum. Untersuchen wir kurz, wie es zu einer Einkommensänderung kommen kann. Einkommen sind die regelmäßigen Geldeinnahmen eines Wirtschaftssubjekts innerhalb einer Wirtschaftsperiode, die dieses auf Grund eines Einwurfes in das Sozialprodukt erworben hat. Deshalb kann es zu einer Änderung dieser Größe kommen:

1. kraft einer veränderten Leistung: der Einwurf in das Sozialprodukt kann größer oder kleiner geworden sein oder
2. bei einem gleich großen Realeinwurf kraft eines veränderten Geldausdrucks des Erlöses. Das kann beruhen auf Verumstandungen
  - a) des individuellen Marktes: der Preis der angebotenen Waren oder Leistungen hat sich geändert, oder
  - b) des allgemein volkswirtschaftlichen Marktes: eine objektive Kaufkraftveränderung führt zu neuen Geldausdrücken.

Es ist ersichtlich, daß der letzte angezogene Fall (2b) nicht hierher gehört, da er noch eine andere für uns relevante Datenänderung umschließt (s. Fall 6). Wie wird nun der subjektive Geldwert geändert, wenn bei gleichbleibender Skala der Bedürfnisse und bei gleichbleibendem persönlichem Preisstand das Einkommen eine Änderung erfährt?<sup>1)</sup>

Wie bei jeder Vorratsmehrung wird durch die Einkommensvergrößerung der subjektive Wert ein geringerer werden, da ja jetzt der größere Vorrat einen größeren Bedürfniskreis befriedigen kann, aber die nun befriedigten Bedürfnisse geringere Intensitäten aufweisen; der Grenznutzen sinkt. Umgekehrt hat eine Minderung des Einkommens die Folge einer verminderten Bedürfnisbefriedigung; ceteris paritus wird der Grenznutzen des Geldes steigen. Wir können also sagen, daß sich der subjektive Geldwert in umgekehrter Richtung

<sup>1)</sup> Da wir jetzt „Einkommen“ immer mit unserer individuellen Geldvorratsbestimmung gleichsetzen, ist es ohne weiteres klar, daß ein „Einkommensmehr“ nicht der Kapitalbildung zugeführt werden kann.

zu einer Änderung des Einkommens bewegt; diese Aussage bezieht sich aber lediglich auf den Grenznutzen des Geldes, auf den subjektiven Wert einer Geldeinheit. Für die Bewertung des gesamten Vorrates hingegen wird eine Vergrößerung des Einkommens auch einen größeren gesamten subjektiven Wert repräsentieren, eine Minderung des Einkommens einen geringeren subjektiven Wert, denn die gesamte Konsumtion ist eine größere, bzw. geringere geworden. Während also der Wert einer Einheit umgekehrt zur Einkommensänderung variiert, bewegt sich der Wert des Gesamtvorrates konform der individuellen Geldvorratsänderung. „So gilt das Gesetz des abnehmenden Nutzens für Geld oder Kaufkraft ebensogut wie für Waren. Je mehr Geld einer hat, um so geringer ist der Grenznutzen, den es ihm gewährt“<sup>1)</sup>.

Wie steht es nun um das Ausmaß dieser Änderung? Da es sich um die Änderung einer Intensitätsgröße handelt, können wir natürlich kein absolutes Maß angeben. Wir müssen die Änderung des subjektiven Geldwertes mit der Änderung eines subjektiven Güterwertes vergleichen (was kein Messen, sondern nur ein Skalieren innerhalb des gleichen Bezugssystems erfordert!). Dabei stoßen wir auf die uns bereits bekannte Tatsache, daß die Abnahme des Nutzens beim Gelde deshalb eine sehr langsame ist, weil das Geld der Schlüssel zu allen Bedürfnissen ist, weil seine Nutzenskala mit der ganzen Bedürfnisskala zusammenfällt. Deshalb können wir sagen, daß „mit jeder neu zur Ausgabe gelangenden Geldeinheit der subjektive Geldwert langsamer als der spezifisch subjektive Wert irgendeines Kaufgutes sinkt“<sup>2)</sup>. Auf diesen Verlauf der Nutzenfunktion des Geldes hat wohl als erster Böhm-Bawerk hingewiesen: „Denn bekanntlich nimmt der Grenznutzen der Geldeinheit bei Zunahme der Zahl der verfügbaren Einheiten ungleich langsamer ab, als dies bei Vorräten an einer bestimmten Güterspezies der Fall ist, aus dem sehr einfachen Grunde, weil die meisten Güterspezies einer einzigen Art von Bedürfnissen zu dienen imstande ist, und eine Häufung von Güterexemplaren innerhalb dieser einen Bedürfnisart meist sehr bald nur konkrete Bedürfnisse von abnehmender Wichtigkeit sich gegenüber findet, während das Tauschmittel „Geld“ zur Befriedigung sämtlicher Arten von Bedürfnissen dient, wobei dieselbe Wichtigkeitsstufe, wenn sie auch innerhalb jeder Bedürfnisgattung nur an einem einzigen konkreten Bedürfnis besetzt sein sollte, in allen Bedürfnis-

<sup>1)</sup> Henderson, Angebot und Nachfrage, Berlin 1924, S. 44.

<sup>2)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 165.

zweigen zusammengenommen doch von sehr zahlreichen konkreten Bedürfnissen besetzt zu sein pflegt. Infolge davon können auch zahlreiche Geldeinheiten nebeneinander zu Verwendungen des gleichen, den „Grenznutzen“ in jedem Bedürfniszweig bezeichnenden Nutzgrades gebraucht werden, und das hat schließlich zur Folge, daß für einen halbwegs wohlhabenden Mann der Wert eines Vorrates von 50 Gulden sich vom fünfzigfachen Wert eines Gulden fast nicht oder wirklich gar nicht unterscheidet“<sup>1)</sup>. Trotzdem also in gewissen Grenzen der Gesamtwert eines Geldvorrates annähernd das Vielfache des Wertes einer Einheit ist, muß für die Größe der Änderung des Gesamtvorrates — um exakt zu bleiben — gesagt werden, daß diese Änderung hinter der Änderung des Einkommens zurückbleibt. „Aus der Tatsache des Sinkens bzw. Steigens des subjektiven Geldwertes folgt übrigens, daß der subjektive Gesamtwert einer Geldsumme langsamer anwächst als diese“<sup>2)</sup>. Denn die Annahme einer proportionalen Änderung von Einkommen und subjektivem Geldwert — wie sie innerhalb ganz kleiner Partikelchen angenommen werden könnte — ist insofern sehr leicht irreführend, als man damit die proportionale Änderung von Geldmenge und objektivem Geldwert — wie sie von einer Variante der Quantitätstheorie behauptet wird — zu begründen können glaubte<sup>3)</sup>. Das ist absolut unzulässig; denn ein Ergebnis, das im Zusammenhang der Einzelwirtschaft für den subjektiven Geldwert gewonnen wurde, kann doch nicht ohne weiteres auf den objektiven Geldwert übertragen werden und selbst in der individual-wirtschaftlichen Sphäre kann die Nutzenfunktion des Geldes in genauem Sinne keine Proportionalität aufweisen. Die genaue Fixierung dieser so interessanten Kurve wäre lediglich nur durch die Empirie, durch Abfragen der einzelnen Wirtschaftssubjekte möglich.

Wir können so unseren ersten Fall dahin zusammenfassen: mit einer Einkommensänderung (bei sonst gleichbleibenden Daten) bewegt sich der subjektive Wert einer Geldeinheit in umgekehrter, der subjektive Wert eines Geldvorrates in gleicher Richtung. Dabei bleiben die Änderungen der subjektiven Geldwerte — verglichen mit den Änderungen der subjektiven Werte irgendeines anderen Gutes — dem Ausmaße nach notwendig zurück.

Wir kommen zu unserem zweiten Fall: der Preisstand variiert

<sup>1)</sup> Böhm, a. a. O. S. 250/51.

<sup>2)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 167.

<sup>3)</sup> Launhardt, Wilhelm, Mathematische Begründung d. Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1885, S. 17, 55.

bei sonst gleichbleibenden Daten. Wir haben nun gezeigt, daß der persönliche Preisstand sowohl vom gesamten Preisniveau als auch von einer Einzelpreisänderung abhängig sein kann. Wir müssen also auch hier zwei entsprechende Unterfälle unterscheiden.

Der erste (2a) führt uns somit auf die Zusammenhänge von subjektivem und objektivem Geldwert. Wie ändert sich der subjektive Geldwert bei einem Steigen oder Sinken des Preisniveaus unter der Annahme gleichgebliebenen Einkommens und unveränderter Bedürfnisskala?

Die Änderung des Preisniveaus ist uns gegeben. Wir wollen kurz andeuten, wie es zu einer solchen kommen kann. Die Ursachen der objektiven Geldwertänderungen werden geschieden, je nachdem sie von der „Geld“- oder von der „Waren“-seite ausgehen. Die ersteren decken sich in der Regel mit einer Änderung der Geldmenge; wenn diese eine ganz allgemeine ist, so bedeutet dies, daß auch sämtliche Einkommen, das sind ja die individuellen Geldmengen, betroffen werden; unsere Annahme gleichgebliebenen Einkommens kann deshalb nicht aufrecht erhalten bleiben und diese Zusammenhänge sind erst unter Fall 6 zu behandeln. In der Regel ist aber die „Änderung der Geldmenge“ keine allgemeine in dem oben angeführten Sinne, vielmehr hat sie an einer Stelle der Volkswirtschaft statt und wälzt sich von da aus in einem zeitlichen Nacheinander über die gesamte Wirtschaft: dann ist es sinnvoll von einer Preisniveauänderung bei gleichgebliebenem Einkommen zu sprechen; denken wir nur an das Los aller „Festbesoldeten“ zur Zeit der Inflation. Die Ursachen auf der „Warensseite“ fallen gleichfalls in der Regel mit dem Mengenmoment zusammen: größeres oder geringeres Gesamtwareangebot in der Volkswirtschaft bewirkt ceteris paribus eine Änderung des Preisniveaus. Der Ausfall der Ernten, Rationalisierungsmaßnahmen seien als hervorragende Beispiele angeführt. Im Zusammenhänge unseres zweiten Falles sind auch sie nur soweit relevant, als sie keine Einkommensänderung bei dem in Betracht gezogenen Individuum zur Folge haben.

Wie also ändert sich der subjektive Geldwert mit einem Steigen oder Sinken des objektiven Geldwertes bei sonst gleichgebliebenen individuellen Verhältnissen?

Eine einfache Überlegung scheint diesen zweiten Fall ohne weiteres auf den ersten zu reduzieren. Ist die Wirkung einer allgemeinen „Teuerung“ (bei gleichgebliebenem Einkommen) nicht die gleiche wie eine Verminderung des Einkommens und umgekehrt einer allgemeinen „Verbilligung“ wie eine Hebung der individuellen

Kaufkraft? Nach dieser Argumentation — die sich allerdings mehr auf die soziale, als auf die individuelle Sphäre bezieht — wäre dann der Zusammenhang von objektivem und subjektivem Geldwert sehr einfach: ein Steigen des Preisniveaus bedeutet ein Steigen des subjektiven Wertes der Geldeinheit, aber ein Sinken des gesamten subjektiven Wertes des Geldvorrates, da mit dem gleichen Einkommen jetzt weniger, aber dringendere Bedürfnisse befriedigt werden müssen; umgekehrt würde ein Sinken des Preisniveaus ein Sinken des Geldgrenznutzens, aber ein Steigen des Gesamtwertes des Geldvorrates bewirken, da mit dem gleichen Einkommen im gesamten mehr Bedürfnisse befriedigt werden können, das Grenzbedürfnis jedoch von geringerer Intensität ist. So argumentiert auch in der Tat Zwiedineck. „Die Produktivitätssteigerung bewirkt bei Konstanz der Einkommen Verbilligungen. Diese kommen in ihrer Wirkung einer Steigerung der Kaufkraft der Einkommeneinheit, also der Geldeinheit gleich. Der virtuelle Erfolg ist aber dann kein anderer wie der einer Vermehrung der Einkommeneinheiten, denn so und so viele Einheiten werden für andere Bedürfnisse frei. Es tritt also reichlichere Deckung der Bedürfnisreihe ein, minder wichtige Bedürfnisse gelangen zur Befriedigung. Daher Verminderung des inneren Wertes der Einkommen- und Geldeinheit“<sup>1)</sup>. Und ebenso Philippovich: „Wenn die Preise hoch sind, hat die Geldeinheit bei gleichem Einkommen und Bedürfnisstand eine geringere Kaufkraft, aber einen höheren Grenznutzen, das Geld repräsentiert uns nun weniger Güter, aber mit höherem Grenznutzen. Wir werden nun weniger und nur dringendere Bedürfnisse befriedigen können, während wir bei Sinken der Preise unsere Nachfrage ausdehnen und auf weniger wichtige Dinge lenken“<sup>2)</sup>. Wenn die Zusammenhänge von objektivem und subjektivem Geldwert so eindeutig lägen, dann wäre es nicht allzu schwer, eine Theorie des objektiven Geldwertes auf dem Boden der Grenznutzentheorie zu errichten. Aber — leider — sind die Zusammenhänge gar nicht so eindeutig. Solange die Argumentation sich auf Marktverhältnisse bezieht, können wir ihr folgen: daß wir bei sinkenden Preisen mehr Güter, bei steigenden Preisen weniger Güter kaufen. Aber von diesen eindeutig auf die subjektiven Nutzenverhältnisse schließen zu wollen, muß verfehlt sein; d. h. den „subjektiven“ Charakter des subjektiven Geldwertes verkennen. Das mengenmäßige Mehr oder Weniger an Gütern sagt uns noch nichts über die subjektive Geldwertgröße,

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Einkommensaufsatz S. 171.

<sup>2)</sup> Philippovich, a. a. O. S. 253.



die diesen Quanten korrespondiert. Es wird unsere Aufgabe sein, zu zeigen, daß der oben gekennzeichnete Zusammenhang des mengenmäßigen Mehr und des wertmäßigen Mehr pro Einheit zwar ein möglicher, aber kein logisch notwendiger ist; denn es kommt unter den konkreten Umständen darauf an, welche Intensität von der letzten Geldeinheit gedeckt ist. Das schon aus den Marktverhältnissen ablesen zu wollen, müßte heißen, die ganzen bisher entwickelten Gedankengänge verkennen.

Erinnern wir uns, daß sich der subjektive Geldwert korrekt nur an abgewogenen Schätzungsziffern ablesen läßt, d. h. daß er nur sinnvoll im Zusammenhang mit einer gegebenen Preislage ist. Wollen wir die Abhängigkeit des subjektiven Geldwertes von einer Änderung des Preisniveaus untersuchen, so müssen wir also die Schätzungsziffern bei zwei verschiedenen Preislagen miteinander vergleichen, zwei Skalen mit verschiedenen abgewogenen Schätzungsziffern.

Wir übernehmen ein Beispiel von Birck (S. 114f.). Er stellt die Skalen der „Zauberware“ bei den Preisen von 1 M. und 50 Pfg. einander gegenüber. Da die „Zauberware“ Bircks in diesem Zusammenhang mit dem Gelde identisch ist, bedeutet der Preisunterschied eine Halbierung des Preisniveaus: die Annahme, daß sämtliche Preise sich in dem gleichen Verhältnis geändert haben, ist völlig unrealistisch, aber grundsätzlich belanglos. Wenn also beim Preise 1 die erste Wareneinheit den Nutzen  $x_1$  stiftet, die zweite Wareneinheit den (etwas kleineren) Nutzen  $x_2$ , dann deckt beim Preise  $\frac{1}{2}$  die erste Geldeinheit den Nutzen der ersten und zweiten Wareneinheit,  $x_1 + x_2$ , und soweit der Größenunterschied von  $x_1$  und  $x_2$  ein minimaler ist, deckt die erste Geldeinheit den Nutzen  $2x_1$ . Auf diesem uns bereits bekannten Prinzip ist nun die folgende Skala aufgebaut (da wir eine Senkung des Preises annehmen, ist die korrekte Addition möglich), an der wir jeweils den Grenznutzen der Zauberware, also des Geldes ablesen können:

beim Preise M. 1.—			beim Preise M. 0,50		
Geld-einheit	= Waren-einheit	Schätzungsziffern	Geld-einheit	= Waren-einheit	
1.	1.	330	} 610	1.	1. u. 2.
2.	2.	280		1.	1. u. 2.
3.	3.	261	} 504	2.	3. u. 4.
4.	4.	243		2.	3. u. 4.
5.	5.	225	} 435	3.	5. u. 6.
6.	6.	210		3.	5. u. 6.

beim Preise M. 1.—			beim Preise M. 0,50		
Geld-einheit	= Waren-einheit	Schätzungsziffern	Geld-einheit	= Waren-einheit	
7.	7.	196	} 378	4.	7. u. 8.
8.	8.	182		4.	7. u. 8.
9.	9.	168	} 325	5.	9. u. 10.
10.	10.	157		5.	9. u. 10.
15.	15.	105			
17.	17.	89	} 169	9.	17. u. 18.
18.	18.	80		9.	17. u. 18.
19.	19.	75	} 144	10.	19. u. 20.
20.	20.	69		10.	19. u. 20.
25.	25.	45			
29.	29.	35	} 68	15.	29. u. 30.
30.	30.	33		15.	29. u. 30.
35.	35.	25			
39.	39.	20	} 39	20.	39. u. 40.
40.	40.	19		20.	39. u. 40.
49.	49.	15	} 30	25.	49. u. 50.
50.	50.	15		25.	49. u. 50.
59.	59.	13	} 26	30.	59. u. 60.
60.	60.	13		30.	59. u. 60.
69.	69.	12	} 24	35.	69. u. 70.
70.	70.	12		35.	69. u. 70.
79.	79.	11	} 22	40.	79. u. 80.
80.	80.	11		40.	79. u. 80.
81.	81.	10			

An diesen beiden Tabellen können wir nun korrekt dem jeweiligen Geldgrenznutzen symbolisch Ausdruck geben.

Unterstellen wir einen gegebenen individuellen Geldvorrat von 5 Einheiten, dann finden wir, daß der Grenznutzen des Geldes von 225 auf 325 gestiegen ist, bei einem Geldvorrat von 20 Einheiten hingegen ist der Grenznutzen des Geldes von 69 auf 39 gesunken, bei einem Geldvorrat von 40 Einheiten hinwiederum repräsentiert die letzte Geldeinheit bei einem Preise von 1 M. den Nutzen von 19, beim Preise von 0,50 M. den höheren Nutzen von 22.

Während das zweite Beispiel mit dem Ergebnis von Zwiedineck und Philippovich übereinstimmt, daß mit gesunkenem Preise mehr Güter erworben werden, aber die letzte Geldeinheit einen geringeren Grenznutzen repräsentiert, zeigen das erste und dritte Beispiel das entgegengesetzte Resultat: trotzdem bei gesunkenem Preise mehr Güter erworben werden, hängt von der letzten Geldeinheit jetzt ein größerer Nutzen ab. Das auf den ersten Anblick befremdliche Resultat überrascht uns nicht, wenn wir daran denken, daß Nutzen

und Grenznutzen individuelle Intensitätsgrößen sind und daß diese ganz von der Figuration der Bedürfnisskala abhängig sind.

Das ist nun wiederum ein sehr wichtiges Ergebnis: daß sich bei einer Änderung des objektiven Geldwertes nicht einmal eine notwendige entsprechende Richtungsänderung des subjektiven Geldwertes der Geldeinheit aussagen läßt. Hier zeigt sich besonders markant der „Nutzen“charakter des subjektiven Geldwertes. Ganz nach dem Ansatz der Schätzungsziffern — der individuell ein notwendig gegebener ist — wird der subjektive Geldwert (einer Geldeinheit) sich in der gleichen oder entgegengesetzten Richtung wie eine objektive Geldwertänderung bewegen. Zu diesem Resultat kommt auch Bortkiewicz: „Die Bewegungen des subjektiven Geldwertes brauchen also mit denjenigen des objektiven Geldwertes, der sich ja stets umgekehrt proportionell zu der das allgemeine Preisniveau ausdrückenden Indexziffer verhält, nicht einmal der Richtung nach übereinstimmen“ (S. 168). Birck versucht das so gewonnene Resultat noch weiter zu interpretieren. Auf Grund des ausgeführten Beispiels glaubt er — je nach der Zugehörigkeit des Individuums zu einer Einkommensschicht — eine gewisse Regelmäßigkeit in der Gestaltung der Bedürfnisskala und damit auch der Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes auf eine Änderung der Kaufkraft des Geldes hin feststellen zu können.

„By a fall in the price (or in the level of prices) or what comes to the same thing, an increase in the purchasing power of money, we find that the marginal utility of income . . . for small incomes is very much increased, because the shilling comes to stand for a greater number of units. For large incomes, on the contrary, the marginal utility of money will fall, for even if a shilling will buy double the quantity it did before, the two very large units do not yield as much utility as did previously the single one. It is probable, that when we come to the very rich, whose money curve beforehand is flat, the falling prices will cause the marginal utility of money to again increase, because the 120th picture does not yield much less utility than the 60th (the utility of both being minimal) the 120th plus the 121th picture therefore yields greater satisfaction than the 60th“<sup>1)</sup>.

So sehr hier auch Birck um eine Interpretation bemüht ist: die Zusammenhänge können so sein, sie müssen es aber nicht. Vor allem ist eines Birck entgegenzuhalten: daß er bei allen Einkommens-

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 115.

schichten die gleiche Rangordnung der Bedürfnisse — also auch die gleich großen symbolischen Zahlenausdrücke — zugrunde legte; das ist nicht zulässig. Diese Skala der Bedürfnisse und ihre ganze Gestaltung ist eine sehr persönliche Angelegenheit; sie könnte vielleicht für jede Einkommensschicht durch die Skala eines repräsentativen Individuums für diese dargestellt werden; aber doch nie für sämtliche Einkommensschichten durch eine einzige Skala. Denn dadurch macht er in unzulässiger Weise — indem er willkürlich ein gemeinsames Bezugssystem schafft — die von Individuum zu Individuum nicht vergleichbaren subjektiven Geldwerte vergleichbar.

So sind wir bescheidener: wir erkennen die subjektive Natur des subjektiven Geldwertes und schließen daraus, daß deshalb nicht einmal richtungsmäßig sich notwendige Zusammenhänge zwischen objektiver Geldwertänderung und Änderung des subjektiven Wertes der Geldeinheit aussagen lassen.

Über das Ausmaß der Änderung sagt Bortkiewicz: „Sofern aber eine Übereinstimmung in bezug auf die Richtung vorhanden ist, bleibt die Veränderung des subjektiven Geldwertes hinter der entsprechenden Veränderung des objektiven Geldwertes, relativ genommen, notwendigerweise zurück; dies folgt ohne weiteres aus der Tatsache, daß die Schätzungsziffern abnehmende Reihen bilden“<sup>1)</sup>.

Das Problem des Gesamtwertes des Geldvorrates bildet bei einer objektiven Geldwertänderung keine besonderen Schwierigkeiten: mit sinkenden Preisen werden mehr Güter gekauft, die in ihrer Gesamtheit notwendig einen größeren Gesamtnutzen repräsentieren, gleichgültig ob der Grenznutzen der Einheit gestiegen oder gesunken ist; der Zuwachs an Nutzen wird dabei immer geringer. Das umgekehrte Verhältnis gilt für steigende Preise: es können weniger Güter gekauft werden, die in ihrer Totalität einen geringeren Gesamtnutzen darstellen.

Bislang haben wir unterstellt, daß die Änderung des persönlichen Preisstandes durch eine Änderung des allgemeinen Preisniveaus bewirkt wird. Nun gilt es noch zu untersuchen, wie eine für das Budget relevante Einzelpreisänderung den subjektiven Geldwert beeinflußt (Fall 2b).

Ganz allgemein sagt darüber Birck: „For a thing, the price of which follows the level of prices, an increase in this level makes a

<sup>1)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 168.

person, whose income is unaltered, reduce his purchase, but increase it for a thing, the price of which has remained unaltered in spite of the alteration in the level of prices. In other words, the alteration in the level of prices has forced him to change his consumption<sup>1)</sup>. Diese Konsumtionsänderung müssen wir jedoch noch etwas eingehender analysieren.

Eine Einzelpreisänderung muß konsequenterweise die Schätzungsziffern der betreffenden Gattung umgestalten. Die Reaktion des Wirtschafters auf diese Preisänderung wird dann abhängen von der Relation der neuen abgewogenen Schätzungsziffern zu der abgewogenen Schätzungsziffer, die bislang dem Grenznutzen des Geldes symbolisch Ausdruck verlieh („der Grenzziffer“). Je nach der Stellung der Schätzungsziffer in der Skala, durch die ja ihre Größe bedingt wird, d. h. also je nach der Dringlichkeit und Wichtigkeit des Gutes, wird diese Relation anders ausfallen.

Nehmen wir zunächst den Fall einer Preiserhöhung irgendeiner Gütergattung; dies bedeutet, wie uns bereits bekannt ist, eine Senkung der Schätzungsziffern der betreffenden Reihe.

Die Senkung kann nun im Vergleich zur abgewogenen Schätzungsziffer des Grenznutzens so groß sein, daß die erste Bedürfnisregung dieser Gattung repräsentierende Ziffer kleiner ist als die bisherige Grenzziffer. Das bedeutet, daß die Konsumtion dieses Gutes vollkommen wegfällt, die Preissteigerung bewirkt einen völligen Verzicht der Konsumtion dieses Gutes. Allerdings wird dadurch die Kaufkraft frei, mit der man bislang das Gut zu dem geringeren Preise kaufte; diese Kaufkraft wird nun nach der Skala der Bedürfnisse auf geringere Intensitäten aufgeteilt: der subjektive Wert der Geldeinheit sinkt.

Wir unterstellen hier den Fall einer sehr großen Elastizität: auf eine Preiserhöhung reagierte unser Wirtschaftler mit völligem Konsumverzicht: als Beispiel dafür kann das entbehrliche Luxusgut angeführt werden.

Die Senkung der Schätzungsziffern kann nun so groß sein, daß die Intensitätszahlen der bisher befriedigten Bedürfnisregungen immer noch größer sind als die „Grenzziffer“. Das bedeutet einen unveränderten Konsum; die Preiserhöhung konnte die Quantität der konsumierten Güter nicht berühren. Aber der unveränderte Konsum erfordert zur Deckung einen größeren Geldbetrag: es muß an den Stellen minder wichtigen Konsums Kaufkraft frei gemacht

werden. Die Konsumtionsskala bricht an einer Stelle höherer Intensität ab: der subjektive Wert der Geldeinheit steigt.

Hier kann aber nun folgender interessante Fall eintreten: durch die Steigerung der „Grenzziffer“, die den höheren Geldgrenznutzen repräsentiert, kann es sein, daß die in der Grenzgütergattung noch zu deckenden Bedürfnisregungen wegen ihrer (zahlenmäßigen) Unbedeutendheit überhaupt wegfallen und daß das Mehr an freigewordener Kaufkraft bislang nicht befriedigten Bedürfnisregungen der von der Preiserhöhung betroffenen Gütergattung zugewendet wird: das bedeutet, daß trotz der Preiserhöhung eine größere Menge des Gutes konsumiert wird. Dadurch, daß der unveränderte Konsum bei höherem Preis eine Kaufkraftentziehung notwendig macht, kann es sein, daß der Rest der diesem Gute verbliebenen Kaufkraft in dieser Verwendung nicht mehr verlohnt und auch in der Gattung verwendet wird, in der die Preiserhöhung statt hatte. Konkreter gesprochen: eine Brotpreiserhöhung kann deshalb einen erhöhten Brotkonsum zur Folge haben, als sie einen völligen Verzicht des Fleischkonsums bewirkt, da mit der übrig gebliebenen Kaufkraft keine relevanten Mengen Fleisches gekauft werden können. Auch in diesem Fall wird der subjektive Wert der Geldeinheit steigen, da die Konsumtionsskala an einer höheren Intensitätsstufe abbricht.

Schließlich ist noch ein letzter Fall denkbar: Die Senkung der Schätzungsziffern ist in Relation zur Grenzziffer eine solche, daß ein kleinerer Teil der bisher befriedigten Bedürfnisintensitäten größer als diese ist. Das bedeutet dann weder völlig wegfallenden, noch gleichbleibenden oder größeren, sondern geringeren Konsum. Zur Deckung dieses geringeren Konsums kann eine größere, eine kleinere oder eine gleichgebliebene Geldmenge erforderlich sein.

Ist eine größere Quote des Einkommens erforderlich, so muß das erforderliche Mehr von Gütern, die in der Skala weiter unten stehen, abgezogen werden: der subjektive Wert der Geldeinheit steigt, da die Konsumtionsskala an höherer Stelle abbricht.

Ist eine geringere Quote des Einkommens erforderlich, so können noch Bedürfnisse geringerer Intensität befriedigt werden, was eine Senkung des subjektiven Wertes der Geldeinheit bedeutet; die Konsumtionsskala bricht an einer tieferen Stelle ab.

Schließlich kommen wir zu dem besonderen Fall, daß der geringere Konsum mit der gleichen Kaufkraftmenge gedeckt wird. Das bedeutet, daß die Senkung der Schätzungsziffern eine solche war, daß die letzte relevante Bedürfnisregung des geringeren Konsumtions-

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 117.

quantums ganz oder annähernd durch die „Grenz“ziffer gekennzeichnet ist. Der subjektive Wert der Geldeinheit bleibt unter diesen besonderen Voraussetzungen unverändert.

Wir fassen das Resultat unserer Überlegungen nochmals übersichtlich in einem Schema zusammen: die Preiserhöhung bewirkt durch die Senkung der Schätzungsziffern:

im Verhältnis zur Grenzziffer, daß	das bedeutet für die Konsumtion des betroffenen Gutes	damit bricht die Konsumtionsskala ab:	der subjektive Wert der Geldeinheit
alle abgewogenen Schätzungsziffern kleiner als die „Grenzziffer“ sind	Konsumtionswegfall	bei geringerer Intensität	sinkt
ein gleich großer Teil der Schätzungsziffer wie früher größer als die Grenzziffer ist	unveränderte Konsumtion	bei größerer Intensität	steigt
ein größerer Teil d. Schätzungsziffern größer als die Grenzziffer ist	größere Konsumtion	bei größerer Intensität	steigt
ein kleinerer Teil d. Schätzungsziffern von früher größer als die Grenzziffer ist	geringere Konsumtion	b. groß. Intensität b. klein. „ b. gleich. „	steigt sinkt bleibt gleich

Der Fall der Preissenkung ist etwas einfacher. Für die abgewogenen Schätzungsziffern der von der Preissenkung betroffenen Gütergattung bedeutet dies eine Steigerung der Schätzungsziffern. Hier gibt es in der Relation zur „Grenzziffer“ grundsätzlich nur zwei Möglichkeiten: es bleibt ein gleich großer Teil oder es wird ein größerer Teil der Schätzungsziffern als früher durch die Steigerung relevant; sie sind stets größer als die Grenzziffer. Das bedeutet, daß der einzelne Wirtschaftler einer Preissenkung entweder mit einem unveränderten Konsum oder mit einem größeren Konsum gegenübertritt.

Bei unverändertem Konsum wird Kaufkraft für minder dringende Bedürfnisse frei; die Konsumtionsskala bricht an Stufen geringerer Intensität ab; der subjektive Wert der Geldeinheit sinkt.

Bei größerem Konsum entscheidet die zur Deckung erforderliche Kaufkraftmenge. Ist sie trotz der größeren Konsumtion noch geringer als früher, so wird die freiwerdende Kaufkraft geringere Intensitäten befriedigen: der subjektive Wert der Geldeinheit sinkt.

Ist sie größer, dann steigt der subjektive Wert der Geldeinheit, da die erforderliche Kaufkraft weniger dringenden Bedürfnisregungen entzogen werden muß. Ist sie gleich der früheren, dann ist der subjektive Geldwert ein unveränderter, da sich dann „Grenzziffer und Intensität der letzten noch befriedigten Bedürfnisregung des von der Preissenkung betroffenen und deshalb in größerer Menge konsumierten Gutes annähernd decken.

Das Problem des Gesamtwertes bietet keine besonderen Schwierigkeiten: bei einer Einzelpreiserhöhung verringert sich der Gesamtumfang der Konsumtionsskala, der subjektive Wert des Gesamtvorrates sinkt; bei einer Preissenkung erhöht sich der Umfang der befriedigten Intensitäten, der Gesamtwert des Vorrates steigt.

Wir lernten also als Kriterium für die Beurteilung der subjektiven Geldwertänderung zufolge einer Einzelpreisänderung das Verhältnis der entsprechend abgewogenen Schätzungsziffern zur „Grenzziffer“ kennen, mit anderen Worten, die Elastizität der einzelnen Reihen auf eine Preisänderung. Diese ist eine ganz individuelle und kann deshalb nicht mehr in allgemeine Regeln gekleidet werden als im Vorangegangenen versucht wurde. Die Änderung des subjektiven Geldwertes im Gefolge einer Einzelpreisänderung hängt immer davon ab, wie der einzelne Wirtschaftler auf diese reagiert: das ist ganz verschieden nach dem Verlauf und der Abstufung der Schätzungsziffern, nach der Elastizität der Kurven, vor allem eine verschiedene bei entbehrlichen Luxusgütern und notwendigen Konsumgütern. Auf diesen letzten Unterschied macht Zwiedineck aufmerksam, ohne ihn aber im einzelnen zu analysieren. „Für viele Wirtschaftseinheiten wird die in einem gegebenen Augenblick vorhandene Preislage in einer Reihe von Güterkategorien, insbesondere aber in den weniger dringend bedurften, die Grenze der Kaufkraft erreichen. Eine dann eintretende Aufwärtsbewegung eines solchen Preises muß alsbald den Verzicht auf dieses Gut bewirken und damit der Reihe nach alle weiteren Konsequenzen, Zurückgehen der Nachfrage, Überfüllung des Marktes, Nachgeben der Anbieter auslösen. Alles bekannte Tatsachen. Vollziehen sich aber Änderungen in der Preislage bei dringender bedurften Konsumgütern, dann bleibt die Wirkung nicht bei dieser Güterkategorie nur zu beobachten, sondern es werden die in der Bedürfnisskala weiter unten stehenden in Mitleidenschaft gezogen“<sup>1)</sup>.

Wir kommen nun zu unserem dritten Fall. Welche Be-

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches S. 107.

deutung hat eine Änderung der Bedürfnisskala, eine Dynamik der Bedürfnisse, für den subjektiven Geldwert unter der Annahme gleichbleibenden Einkommens und eines unveränderten persönlichen Preisstandes? Es handelt sich hier um eine Eigendynamik der Bedürfnisse. Das schließt von selbst die Fälle aus, in denen sich zufolge einer Einkommens- oder Preisänderung die „Konsumtionskala“ ändert, d. h. daß aus einer gegebenen Bedürfnisskala ein anderer Ausschnitt relevant wird. Wir schließen aber auch die Fälle der Bedürfnisverschiebung aus, die von einer Einkommensänderung oder einer Preisstandsänderung begleitet werden (s. Fall 4, 5). Hier interessiert uns das Variieren der Bedürfnisskala selbst. Allerdings muß unter den Voraussetzungen unveränderten Einkommens und gleichgebliebenen Preisstandes sich der Wegfall oder das Auftreten eines neuen Bedürfnisses in einer Bedürfnisverschiebung äußern. So bedeutet beispielsweise das Auftauchen eines neuen Bedürfnisses, daß man es auf Kosten eines minder dringenden befriedigt; umgekehrt bedeutet der Wegfall eines eingelebten Bedürfnisses, daß an seine Stelle ein minder dringendes Bedürfnis befriedigt wird. Immer handelt es sich um die Umlenkung von Einkommensquoten, die auf eine etwas anders gestaltete Bedürfnisskala aufgeteilt werden. „Verschiebungen in der Nachfrage infolge Veränderungen in der Geschmacksrichtung und den Wünschen der Kauflustigen verändern die für die einzelnen Güterarten gebotenen Geldbeträge“<sup>1)</sup>. Welche Bedeutung hat nun diese Bedürfnisänderung für den subjektiven Geldwert?

Das Auftauchen eines dringender empfundenen Bedürfnisses (z. B. eines Modebedürfnisses) bedeutet eine Erhöhung des subjektiven Wertes der Geldeinheit; denn die zur Deckung des neuen Bedürfnisses erforderlichen Geldbeträge müssen den Grenzverwendungen entzogen werden; die Konsumtionsskala bricht bei höheren Intensitäten ab.

„Wenn sich der Bedürfnisstand erhöht“, sagt Wieser, „so nimmt nach dem Gesetze des Bedarfs der persönliche Geldwert zu, weil die Grenzzone der zulässigen Ausgaben eingeengt wird“<sup>2)</sup>.

Umgekehrt bewirkt das Wegfallen einer Bedürfnisgattung (z. B. der Übergang zu Enthaltbarkeit von alkoholischen Getränken) ein Sinken des Grenznutzens; die frei gewordene Kaufkraft wendet sich Bedürfnissen geringerer Intensität zu; die Konsumtionsskala bricht bei Bedürfnisregungen minderen Grades ab.

<sup>1)</sup> Zuckerkandl, H. d. St., 3. Aufl. Band VI, Artikel Preis, S. 1135.

<sup>2)</sup> Wieser, Theorie, S. 164.

Der Zusammenhang einer Bedürfnisänderung mit der Umlenkung von Kaufkraftbeträgen legt es nahe, den hier behandelten Fall auf den der Einkommensänderung zurückzuführen. In diesem Sinne meint Zwiedineck: „Die Fälle decken sich jedoch in ihren Wirkungen. Verringerung des Bedürfniskreises kommt dem Zuwachs an bisher nicht verfügbarer Kaufkraft gleich“<sup>1)</sup>. Solange nun die Analyse auf den subjektiven Wert der Geldeinheit abhebt, ist dies auch richtig: sowohl die Verringerung des Bedürfniskreises als auch eine Einkommensmehrung bewirken ein Sinken des Geldgrenznutzens, wie umgekehrt die Vergrößerung des Bedürfniskreises einer Einkommensschmälerung mit Rücksicht auf den subjektiven Wert einer Geldeinheit gleichbedeutend ist: sie heben den Grenznutzen des Geldes. Aber, wie steht es mit dem Gesamtwert des Geldvorrates?

Das Hinzutreten eines neuen Bedürfnisses bedeutet trotz des Wegfalls minder wichtiger Bedürfnisbefriedigungen im gesamten eine Vermehrung der befriedigten Intensitäten, also ein Steigen des subjektiven Gesamtwertes; der Wegfall einer Bedürfnisgattung dagegen ein Sinken des gesamten subjektiven Wertes des Geldvorrates, da die Differenz der bisher und der neu befriedigten Intensitäten notwendig eine positive sein muß. In diesem Zusammenhang verkehrt sich die Entsprechung der Bedürfnisänderung und der Einkommensänderung in ihr gerades Gegenteil: denn Einkommenszuwachs bedeutet Steigerung, Einkommensminderung bedeutet Senkung des subjektiven Gesamtwertes des Geldvorrates.

Wenn also ein Zusammenhang von Einkommens- und Bedürfnisänderung behauptet wird, derart, daß dadurch die gleiche Wirkung erzielt wird, so ist es notwendig zu betonen, daß dies nur mit Rücksicht auf den subjektiven Wert der Geldeinheit zutrifft.

Damit können wir die Analyse unserer drei Grundmöglichkeiten — die als solche eine etwas ausführlichere Behandlung beanspruchten — abschließen. Es läge nun nahe, zusammenfassend dieser „vertikalen“ Betrachtungsweise eine „horizontale“ gegenüberzustellen. Denn es wäre interessant, zu wissen, unter welchen Umständen kommt es zu einer Hebung bzw. Senkung des subjektiven Wertes der Geldeinheit. Aber, das ist ja gerade unser Ergebnis, das es noch einmal festzuhalten gilt: mit Rücksicht auf eine Änderung des persönlichen Preisstandes ist eine eindeutige Änderung des subjektiven Geldwertes nicht anzugeben, deshalb muß der Versuch

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches, S. 109.

einer umfassenden horizontalen Betrachtungsweise scheitern. Während mit Rücksicht auf eine Einkommens- und Bedürfnisänderung sich eindeutige, zusammenhängende Resultate für den Grenznutzen des Geldes gewinnen lassen, ist dies bei der Variation des persönlichen Preisstandes nicht möglich. Es zeigt sich wieder hier die Strukturbesonderheit des subjektiven Geldwertes: seine Abhängigkeit von einem überkommenen gegebenen Preisstand. Das ist wichtig hier festzuhalten, da es im Zusammenhange der Probleme unseres zweiten Hauptabschnittes von Bedeutung sein wird.

In der Analyse der folgenden Fälle können wir nun rascher voranschreiten, da sie nur eine Kombination der vorangegangenen Grundmöglichkeiten darstellen.

Am einfachsten zu überblicken sind noch die Möglichkeiten des 4. Falles: bei gegebenem Stand der Preise ändern sich sowohl der individuelle Geldvorrat als auch die Bedürfnisskala. Nehmen wir zuerst eine Einkommensvermehrung an: während wir unter unseren Voraussetzungen von Fall 1 annehmen mußten, daß das Mehr an Einkommen solchen Bedürfnisregungen der Skala zugewendet werden, die bisher unbefriedigt blieben, kann jetzt mit diesem Mehr auch ein neu auftauchendes Bedürfnis befriedigt werden. So sagt Zwiedineck: „Freie Einkommensbestandteile können sowohl den schon bisher wenn auch schon ausreichend befriedigten Bedürfniskategorien zugute kommen, zu einer quantitativen wie qualitativen Ausgestaltung derselben führen oder zur Eingliederung weiterer Glieder in die Bedürfnisskala, die bisher ungedeckt, unbefriedigbar waren, in die Reihe der zu befriedigenden, in die Konsumtionsskala“<sup>1)</sup>. In welcher Richtung wird in diesem Falle der subjektive Wert der Geldeinheit tendieren? Das Einkommensmehr bewirkt an sich eine Senkung, der Hinzutritt eines neuen Bedürfnisses eine Steigerung des Geldgrenznutzens. Es entscheidet also, mit welcher Intensität das neue Bedürfnis auftaucht; je nach dieser Größe wird die Senkung des Geldgrenznutzens eine Gegenwirkung erfahren: sie kann diese teilweise beheben, gerade kompensieren oder überkompensieren. Der letzte Fall ist in der Realität insofern ein wahrscheinlicher als ein neu auftretendes Bedürfnis sehr häufig von einer starken Intensität begleitet ist.

Eine Verstärkung erfährt diese durch das Einkommensmehr bewirkte Senkung des Geldgrenznutzens, wenn gleichzeitig ein bisher befriedigtes Bedürfnis, aus welchen Gründen auch immer, wegfällt.

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches, S. 109.

Umgekehrt wird ein Sinken des Einkommens bei gleichzeitigem Auftreten eines neuen Bedürfnisses die Tendenz haben, das Steigen des subjektiven Geldwertes zu verstärken.

Schließlich bleibt noch die Möglichkeit, daß ein Sinken des Einkommens begleitet ist von dem Verzicht auf eine bisher befriedigte Gattung. Allerdings darf dies nicht das Grenzgut sein, wenn wir ein über Fall 1 hinausgehendes Beispiel geben wollen. Nach welcher Richtung hin sich in diesem Falle der subjektive Geldwert bewegen wird, hängt von der Intensität der beiden entgegengesetzten Kräfte ab. Eine Kompensation ist denkbar, wenn der bisherigen Konsumtionsskala ein Bedürfnis von solcher Intensität entnommen wird, das gerade der Einkommensminderung entspricht.

Eine größere Anzahl von Möglichkeiten bietet unser Fall 5: Bei gegebenem unveränderten Einkommen variieren Bedürfnisstand und persönlicher Preisstand; bei letzterem unterscheiden wir wiederum Änderungen, die das allgemeine Preisniveau oder einen Einzelpreis betreffen.

Für eine Änderung des Preisniveaus gilt zunächst ganz allgemein, daß sie eine veränderte Konsumtionsskala mit sich bringt; aber hier handelt es sich nicht nur um eine solche Verschiebung (wie in Fall 2), sondern um eine willkürlich gesetzte Änderung der Bedürfnisskala, die sich mit einer Änderung des Preisniveaus paart. In welcher Richtung dabei der subjektive Geldwert tendiert, läßt sich bei keiner der vier denkbaren Möglichkeiten angeben; denn — wie die Erläuterung von Fall 2 zeigte — läßt schon die Änderung des Preisniveaus allein keine eindeutigen Schlüsse für die Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes zu, erst recht dann nicht, wenn diese noch mit einer Änderung der Bedürfnisskala verbunden ist. Wir können also nur sagen, daß hier völlig der Verlauf der Schätzungsziffern entscheidend ist.

Eine Einzelpreisänderung im Verein mit einer Änderung der Bedürfnisskala bietet keinerlei neue Schwierigkeiten; sie ist lediglich eine Kombination der Fälle 2(b) und 3, so daß wir uns mit einer schematischen Wiedergabe des Resultats bei Auftauchen eines neuen Bedürfnisses begnügen. Da dies an sich eine Steigerung des Geldgrenznutzens bedeutet, so wird

1. eine Einzelpreiserhöhung, auf die man reagiert:
  - a) mit Konsumtionswegfall (der an sich ein Sinken des Geldgrenznutzens bedeutet) bewirken, daß dieser im gesamten sinkt, steigt oder gleichbleibt;
  - b) mit unveränderten Konsum (der an sich ein Steigen des

Geldgrenznutzens bedeutet) bewirken, daß dieser im gesamten noch mehr steigt.

- c) mit größerem Konsum (der an sich ein Steigen des Geldgrenznutzens bedeutet) bewirken, daß dieser im gesamten noch mehr steigt.
  - d) mit geringerem Konsum (der an sich ein Sinken oder Steigen oder Gleichbleiben des Geldgrenznutzens bedeuten kann), bewirken, daß dieser beim Sinken im gesamten sinkt, steigt oder gleichbleibt, beim Steigen noch mehr steigt, beim Gleichbleiben im gesamten unverändert steigt.
2. eine Einzelpreissenkung, auf die man reagiert:
- a) mit unverändertem Konsum (der an sich ein Sinken des Geldgrenznutzens bedeutet), bewirken, daß er im gesamten sinkt, steigt oder gleichbleibt;
  - b) mit größerem Konsum, (der an sich ein Sinken oder Steigen oder Gleichbleiben des Grenznutzens bedeutet), bewirken, daß er im gesamten beim Sinken sinkt, steigt oder gleichbleibt, beim Steigen im gesamten noch mehr steigt, beim Gleichbleiben unverändert steigt.

Es zeigt sich schon hier, daß mit Annäherung an die Wirklichkeit sich immer weniger bestimmte Angaben über die Richtungsänderung des subjektiven Geldwertes machen lassen.

Schließlich haben wir noch die beiden Kombinationen zu besprechen, die Fall 6 umschließt.

Zunächst nehmen wir an, daß mit einer Änderung des Preisniveaus sich auch eine Einkommensänderung verbindet. Diese Annahme ist insofern sehr wirklichkeitsnahe, als in der Tat eine Änderung des Preisniveaus sehr häufig schon eine Einkommensänderung bedeutet.

Es ergeben sich folgende vier Möglichkeiten: mit steigendem oder sinkendem Preisniveau verknüpft sich eine Steigerung oder Minderung des Einkommens. Wir wissen, daß sich hier keine eindeutigen Angaben über die Richtungsänderung des subjektiven Geldwertes machen lassen, da dies schon eine Preisniveauänderung allein nicht zuläßt. (Einige solche Möglichkeiten können an der Tabelle Seite 58/59 abgelesen werden.) Deshalb irrt Schumpeter, wenn er eine eindeutige Richtungsänderung des subjektiven Geldwertes angeben will: „Außerdem hängt aber die durch das „letzte“ Einkommenselement gesicherte Bedürfnisbefriedigung noch von der Kaufkraft derselben ab. Wenn daher die Einkommenszunahme eines

Wirtschaftssubjektes mit einem Sinken der Kaufkraft zusammengeht, so sinkt der Geldgrenznutzen offenbar auch, aber nicht oder nicht bloß deshalb, weil weiterer Güterzuwachs den Gütergrenznutzen drückt, sondern deshalb, weil nun jede zuwachsende Geldeinheit Zuwachs von weniger Gütern bedeutet“<sup>1)</sup>. Schumpeter begeht hier den gleichen Fehler, wie wir ihn schon unter Fall 2 bei Zwiedineck und Philippovich besprochen. Die Zusammenhänge können so sein; sie müssen es aber nicht.

In unserem Zusammenhang interessiert noch ein Sonderfall: daß das Steigen des Preisniveaus von einer solch „entsprechenden“ Einkommensmehrung, das Sinken des Preisniveaus von einer solche „entsprechenden“ Einkommensenkung begleitet ist, daß der subjektive Geldwert sich genau nach dem objektiven Geldwert richtet. Diesen Fall meint Fisher, wenn er sagt: „Die Grenznutzen des Geldes variieren direkt mit der Kaufkraft des Geldes, wenn sich alle Preise und alle Geldeinkommen in demselben Verhältnis ändern oder wenn sich (wenigstens ungefähr) die Einkommen im Verhältnis der Durchschnittspreisveränderung verändern“<sup>2)</sup>. Im gleichen Sinne sagt auch Bortkiewicz: „Anders liegt der Fall, wenn sich mit dem Preisstand das Einkommen des Wirtschaftssubjektes in demselben Verhältnis hebt oder senkt. Werden hierbei sämtliche Güter von der Preisänderung gleichmäßig getroffen, so bleiben ihre zur Konsumtion gelangenden Mengen, somit auch die letzten noch zu berücksichtigenden unbedingten Schätzungsziffern offenbar die alten . . ., also fällt, bzw. steigt der subjektive Geldwert in demselben Verhältnis, wie die Preise steigen, bzw. fallen“<sup>3)</sup>. Beide Autoren wissen aber, daß diese Annahmen völlig wirklichkeitsfremd sind und münden so in unser allgemeines bereits gekennzeichnetes Resultat: „Tatsächlich aber variieren alle diese Elemente, und zwar in ungleicher Weise. Die Geldeinkommen wachsen manchmal rascher und oft langsamer als die Preise. Das Resultat ist, daß die Veränderungen in der Kaufkraft des Geldes den Veränderungen in dem Grenznutzen des Geldes nicht entsprechen“<sup>2)</sup>.

Ist eine Steigerung, bzw. Senkung des Einkommens mit einer Einzelpreissenkung bzw. Steigerung verknüpft, so gelangen wir zu einer Kombination von Fall 1 und 2b.

Wir beschließen dieses Kapitel über die Bewegungstendenzen mit dem Hinweis, daß die 8 Möglichkeiten des Falles sieben — bei

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 650.

<sup>2)</sup> Fisher, Die Kaufkraft des Geldes, Berlin 1916, S. 178.

<sup>3)</sup> Bortkiewicz, a. a. O., S. 168.

Variation sämtlicher Daten — nichts mehr Neues bieten können; sie zeigen erst recht, daß es unmöglich ist, ohne isolierende Abstraktion zu Ergebnissen über die Bewegungstendenzen des subjektiven Geldwertes zu gelangen.

## 7. Kapitel.

### Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes.

Wenn wir unsere Betrachtungen über den subjektiven Geldwert mit der Frage nach seiner Bedeutung abschließen, so gelangen wir schon an die Grenzscheide von individual- und sozialwirtschaftlicher Sphäre. Unsere bisherigen Ausführungen bezogen sich ausschließlich auf die Wirtschaft eines einzelnen Individuums. Das ist die dominierende Sphäre der Grenznutzentheorie. Jetzt treten wir aus diesem engeren Rahmen der Einzelwirtschaft heraus und fragen, welche Bedeutung das individualwirtschaftliche Phänomen des subjektiven Geldwertes für die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge hat. Es liegt dabei der Gedanke zugrunde, daß die Vielzahl der Einzelwirtschaften in irgendeiner Verbundenheit die Gesamtwirtschaft bilden. Das ist eben der Sinn der individualistischen Methode, daß sie ihren Ausgang von der Einzelwirtschaft nimmt und über die Marktzusammenhänge zur Erfassung der volkswirtschaftlichen Phänomene vorzudringen sucht. Für welche Fakten der Gesamtwirtschaft ist nun in diesem Sinne der von uns abgeleitete subjektive Geldwert bedeutsam?

Zunächst ist auf die Bedeutung des subjektiven Geldwertes für das Preisphänomen abzuheben. Weit über den engen Kreis der Grenznutzentheoretiker wird die Schätzung des Geldes als wichtiger Preisbestimmungsfaktor anerkannt. So führt schon Hermann in seiner Analyse von „Angebot und Nachfrage“ auf seiten des Käufers „die Zahlungsfähigkeit der Begehrer“, auf seiten des Verkäufers den „Tauschwert der Güter, in denen man den Preis ausspricht“<sup>1)</sup> als Preisbestimmungsgründe an. In gleichem Sinne führt Diehl bei der Besprechung der „von der Geldseite ausgehenden Tendenzen der Preisbildung“ aus: „Eine sehr große und oft nicht genügend beachtete Rolle bei der Preisbildung spielt die subjektive Wertschätzung des Geldes seitens der Käufer und Verkäufer“<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> F. C. Wilhelm Hermann, Staatswirtschaftl. Untersuchungen (München 1870), 2. Aufl., S. 403f., 426f.

<sup>2)</sup> Diehl, Theorie, III, S. 156.

Erst recht finden sich in jeder Preistheorie der Grenznutzentheoretiker die subjektive Wertschätzung des Geldes auf seiten der Käufer und Verkäufer als Preisbildungskomponenten aufgeführt. Ganz allgemein sagt Wieser: „Was insbesondere den einzelwirtschaftlichen Tauschwert des Geldes betrifft, so nimmt er, weil er nach allen Richtungen die einzuhaltende Grenze vorschreibt, entscheidenden Anteil an der Bildung der Preise“<sup>1)</sup>. Im einzelnen analysiert Böhm-Bawerk „den subjektiven Wert des Preisgutes für die Kauflustigen und für die Verkaufslustigen“<sup>2)</sup>. Die Bestimmung dieses subjektiven Wertes erfolgt nach den Grundsätzen, die wir im Vorangegangenen bereits ausführlich erörtert haben.

Hier ist nur noch einiges über den Geltungsbereich dieser Zusammenhänge zu sagen, der darin begründet ist, daß die subjektive Geldwertschätzung, wie wir sie in Konsequenz grenznutzentheoretischer Gedankengänge entwickelten, auf einer Warenwertschätzung des Konsumenten aufbaut.

Das bedeutet zunächst, daß hier nicht die Geldwertschätzung erfaßt werden kann, die auf „dringenden Geldbedarf“ zurückgeht. Dieser Bedarf an liquiden Mitteln, dieser Kassenhaltungsbedarf kann — wie bereits gezeigt wurde — nicht unmittelbar erfaßt werden, weil er auf keine Güterwertschätzung zurückgeführt werden kann; die „Bedürfnisskala“ umfaßt kein „Geldbedürfnis“ im engeren Sinne. Wie sollte auch ein solches skaliert werden? Das bedeutet aber nun nicht, daß nicht gerade diese Geldwertschätzung für die Preisbildung von hervorragender Bedeutung ist. „Was die Verkäufer anlangt, so sind diese leicht geneigt, bzw. auch gezwungen, ihre Waren zu einem niedrigeren Preise loszuschlagen nur deshalb, weil sie in Ermangelung von Sparguthaben und von Kredit gezwungen sind, sobald als möglich in den Besitz von baren Geldmitteln zu gelangen“<sup>3)</sup>. Diese Zusammenhänge wird wohl auch jeder Grenznutzentheoretiker anerkennen. So sagt Mises: „Doch gibt es auch Fälle, in denen der Geldbedarf im engeren Sinne plötzlich und in außerordentlich starkem Maße steigt, so daß ein vehementes Sinken der Warenpreise eintritt. Ein solcher Fall ist das Versagen der Umlaufmittelzirkulation in Krisenzeiten, wenn das Vertrauen des Publikums in die Emittenten schwindet“<sup>4)</sup>. Aber es ist zu betonen, daß diese „drin-

<sup>1)</sup> Wieser, H. d. St., S. 696.

<sup>2)</sup> Böhm, a. a. O. S. 305, 301, ebenso Zuckerkandl, H. d. St., S. 1185, ähnlich Zwiedineck, Einkommensaufsatz, S. 136.

<sup>3)</sup> Diehl, a. a. O. S. 156.

<sup>4)</sup> Mises, a. a. O. S. 135.



gende“ Geldwertschätzung — sei sie nun individualwirtschaftlich oder volkswirtschaftlich begründet — so sehr sie auf die Preisbildung Einfluß gewinnt, nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Geldwertschätzung steht, wie wir sie auf dem Boden der Grenznutzentheorie entwickelten.

Aber selbst die Geldwertschätzung, wie wir sie fassen, ist nur für einen Teil der Käufe und Verkäufe und der ihnen entsprechenden Preise von Belang. Es sind dies — wie wir bereits zeigten — nur die Preise der Konsumartikel auf der letzten volkswirtschaftlichen Stufe: wenn diese in die Hände des Konsumenten übergehen. Obgleich alle Produktion und jeglicher Handel nur sinnvoll ist mit dem endlichen Ziel der Konsumtion, so ist doch diese Beziehung bei den volkswirtschaftlichen Umsätzen in der Regel von einer anderen Zielsetzung überdeckt: von dem Streben nach der größtmöglichen Gewinnerzielung. Diese Zusammenhänge sieht auch Böhm-Bawerk, wenn er bei der Besprechung des „subjektiven Wertes der Preisgüter für die Verkaufslustigen“ sagt: „Aber es gibt auch sehr zahlreiche Fälle, in denen sich die Wirksamkeit der verschiedenen Wohlhabenheit aus dem Kalkül durch eine Art Kompensation ausschaltet, indem jenes Moment nur eine durchlaufende Post begründet, die auf seiten des Kalküls in gleicher, sich wechselseitig aufhebender Stärke wiederkehrt. Dies trifft, bündig bezeichnet, bei geschäftlichen Verkäufen zu, die im Rahmen eines stetig weitergeführten Unternehmensbetriebes vollzogen werden“<sup>1)</sup>. Es zeigt sich also bei den geschäftlichen Käufen und Verkäufen, daß der subjektive Geldwert keine unmittelbare Bedeutung hat für die Preisbildung. Das schließt aber nicht aus, daß mittelbar die Geldwertschätzung belangvoll ist: denn das letzte Ziel aller Wirtschaft ist Bedürfnisbefriedigung. So versucht Zwiedineck die subjektive Geldwertschätzung des Konsumenten in die Ebene des Verkäufers zu projizieren: „Wichtig ist aber für uns, daß der Verkäufer in dieser Schätzung der Kaufkraft der Käufer-Kunden die Grundlage zu seiner Wertschätzung für die Ware sucht. Er wertet . . . die Ware nach dem, was er an Preisgut dafür bekommen kann, und das ist nicht immer schon ein bestimmter Preis, sondern eben eine Größe, die er nur schätzungsweise nach Maßgabe der wahrscheinlichen spezifischen Kaufkraft messen kann“<sup>2)</sup>. Soweit Zwiedineck damit nur sagen will, daß die „wahrscheinliche Kaufkraft des Konsumenten“ von mittelbarer Bedeutung für die Preisgestaltung ist, können wir ihm völlig beipflichten. Wenn

<sup>1)</sup> Böhm, a. a. O. S. 305.

<sup>2)</sup> Zwiedineck, a. a. O. S. 112.

er aber diesen Faktor als Preisbildungskomponente auf Seite der Verkäufer aufgefaßt wissen will (weil die Verkäufer ihren Erlös nicht konsumtiv verwenden und deshalb keine Wertvorstellung in dem hier notwendigen Sinn haben), so ist ihm entgegenzuhalten: die subjektive Geldwertschätzung (was Zwiedineck die spezifische Kaufkraft nennt) des Konsumenten spielt sicher eine bedeutsame Rolle im Preisbildungsprozeß: als Komponente auf Seite der Käufer. Dort ist ihr ontologischer Platz. Sie darf aber dann nicht nochmals auf Verkäuferseite als „Schätzung der Schätzung“ auftreten. Nur insoweit als die Kaufkraft des Konsumenten tatsächlich auf dem Markte erscheint, wird sie dem Verkäufer eine unüberwindliche Barriere bilden. Er kann sein Angebot nach dieser mutmaßlichen Kaufkraft einrichten; diese Tatsache wird gar nicht geleugnet; aber in einer Theorie der Preisbildung ist sie doch nur von mittelbarer Bedeutung, genau in dem gleichen Sinne wie der Konsument mit einem mutmaßlichen Angebot rechnet. Für beide ist das Barometer dafür der augenblicklich bestehende Marktpreis. Wie von diesem der subjektive Geldwert abhängt, das wurde bereits gezeigt. So müssen wir zusammenfassend sagen: für die große Anzahl der volkswirtschaftlichen Umsätze, die in keiner unmittelbaren Beziehung zur Konsumtion stehen, ist der subjektive Geldwert als Preisbildungsfaktor unmittelbar nicht von Bedeutung.

Aber selbst bei den Umsätzen der letzten volkswirtschaftlichen Stufe ist nicht jede einzelne Geldwertschätzung bedeutsam. Unmittelbar preisbestimmend sind zwar nur die (Geld-)Wertschätzungen der „Grenzpaare“; aber mittelbar sind die übrigen dadurch relevant, daß sie zur Bestimmung der „Grenzpaare“ notwendig sind. Das schließt nun die wichtige Folge in sich, daß es nur dann zu einer relevanten Marktpreisänderung auf Grund veränderter Geldwertschätzung kommt, wenn diese bei einer Mehrzahl von Individuen auftritt<sup>1)</sup>. Eine solche Mehrheit von Individuen kann nun bei den verschiedenen Gütern sich aus Angehörigen verschiedener sozialer Gruppen zusammensetzen, so daß wir hier die volle Begründung dafür finden, daß von den objektiven Preistatsachen, die an sich vergleichbar sind, kein Rückschluß auf die subjektiven Schätzungen zulässig ist. Denn die subjektiven Wertschätzungen sind sowohl von Gruppe zu Gruppe als auch von Individuum zu Individuum verschieden und erst aus diesen verschiedenartigsten Wertschätzungen

<sup>1)</sup> Die Tragweite des Zusammenhangs, daß nur Änderungen, die bei einer Mehrheit von Wirtschaftlern auftreten, marktwirtschaftlich relevant werden, ist an anderer Stelle zu würdigen.

resultiert der Preis! „Noch wichtiger aber ist der Umstand, daß die Preise von verschiedenen Kreisen der Bevölkerung gebildet werden und deshalb eine Vergleichung derselben leicht zu unrichtigen Ergebnissen führt. Verschiedene Personen schätzen das Geld verschieden, und der gleiche Preis drückt demnach nicht den gleichen Wert aus“<sup>1)</sup>. Im Zusammenhang des Marktes sind zwar Angebot und Nachfrage objektive Größe, die das Resultat individuell-subjektiver Größen sind; aber sie lassen kraft ihrer Objektivierung keinen Rückschluß auf subjektive Schätzungen zu; diese sind und bleiben innerwirtschaftliche Phänomene.

Wir haben damit den Geltungsbereich des subjektiven Geldwertes als Preisbildungsfaktor abgesteckt. Nur die veränderten Geldwertschätzungen einer Mehrzahl von Individuen können bei den für den Konsum unmittelbar relevanten Gütern eine Marktpreisänderung bewirken.

Doch auch innerhalb des so eng umrissenen Geltungsbereiches ist die Bedeutung des subjektiven Geldwertes als Preisbildungsfaktor umstritten. Denn der subjektive Geldwert hat ja einen gegebenen Preisstand zur Voraussetzung; er hat „passiven“ Charakter, womit ja schon zum Ausdruck gebracht werden sollte, daß er nicht zur Preiserklärung herangezogen werden kann. Wenn man den subjektiven Geldwert zur Preiserklärung heranzieht, dann dreht man sich unweigerlich im Kreise: ein Preis wird aus einem andern Preis erklärt. Aus dieser Tatsache des passiven Charakters des subjektiven Geldwertes schließt deshalb Bortkiewicz auf eine weitere Einschränkung des Geltungsbereiches.

„Ungeachtet dieser grundsätzlichen Passivität des subjektiven Geldwertes gehört er doch in einem gewissen Sinne zu den Imponderabilien der Preisbildung. Der Einzelne ist sich nämlich der Abhängigkeit des subjektiven Geldwertes von Einkommenshöhe und Preisstand nicht immer voll bewußt; er neigt vielmehr oft dazu, den subjektiven Geldwert zu verabsolutieren und nimmt demgemäß, wo er als Käufer auftritt, unter Umständen einen überkommenen subjektiven Geldwert zur Richtschnur, der seiner veränderten persönlichen oder auch der veränderten Marktlage nicht mehr entspricht“<sup>2)</sup>. Auf diese Zusammenhänge macht auch Böhm-Bawerk aufmerksam: „Leute freilich, die plötzlich in neue Vermögensstände kommen, z. B. Reiche, die plötzlich verarmen, müssen ihre Werturteile von Grund aus neu bilden, und werden, ehe dies gelungen

<sup>1)</sup> Zuckerkandl, Theorie des Preises, Leipzig 1889, S. 307.

<sup>2)</sup> Bortkiewicz, a. a. O. S. 179.

ist, durch manche verkehrte Handlung und durch manche bittere Erfahrung darüber belehrt werden, daß ihre lang gewohnten Anschauungen über den Wert des Geldes usw. in ihrer jetzigen Lage falsch geworden sind“<sup>1)</sup>. Aber es ist ein Unterschied, ob ein Bortkiewicz oder ein Böhm-Bawerk im Rahmen einer subjektiven Geldwertbetrachtung auf ein „nicht rationales“ Handeln aufmerksam macht.

Für Bortkiewicz ist dies tatsächlich der einzige Fall, in dem der subjektive Geldwert preisbestimmend ist: denn er ist dann eine von Preisen losgelöste Komponente; die Erklärung bewegt sich nicht im Zirkel. Böhm-Bawerk hingegen darf diese Tatsache gar nicht anführen; denn sie widerstreitet einer methodischen Grundvoraussetzung seiner Theorie: daß der einzelne Wirtschaftler notwendig rational handle. Zwar weist Diehl in einer Polemik gegen Mises — ob das rationale Handeln notwendige Voraussetzung sei oder nicht — darauf hin, daß „in der Literatur der Grenznutzenlehre in diesem Punkte sich gewisse Widersprüche und Zweideutigkeiten finden“<sup>2)</sup>. Aber grundsätzlich weist Diehl nach, daß das rationale Handeln notwendige Voraussetzungen bildet, sowohl mit Belegen aus der Grenznutzenliteratur als auch mit dem Hinweis, daß sonst die „Grenznutzentheorie allen Sinn verlöre, denn dann wäre der Wert von der subjektiven Laune jedes Einzelnen bestimmt und der ganze gewaltige Grenznutzenapparat mit allen seinen Wertskalen wäre überflüssig“<sup>2)</sup>. Für den Grenznutzentheoretiker ist deshalb die Einengung der Bedeutung des subjektiven Geldwertes wie sie Bortkiewicz vornimmt nicht möglich. Er muß sich mit dem Einwand des Zirkelschlusses auseinandersetzen

Diese Frage der Preistheorie gehört nicht in den Rahmen unserer Arbeit. Wir können sie aber um so mehr an dieser Stelle übergehen, als uns die gleiche Frage noch sehr ausführlich im zweiten Hauptabschnitt beschäftigen wird. Die dort zu besprechenden Möglichkeiten der Überwindung des Zirkels gelten auch für die hier aufgeworfene Frage als Lösungsmöglichkeiten.

Wir kommen somit zur Bedeutung des subjektiven Geldwertes für das zweite volkswirtschaftliche Phänomen: für den objektiven Geldwert. Ist es nicht möglich, den objektiven Geldwert, den „Preis des Geldes“ als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen aufzufassen, ebenso wie der objektive Tauschwert, der Preis einer Ware

<sup>1)</sup> Böhm, a. a. O. S. 256.

<sup>2)</sup> Diehl, a. a. O. S. 84/85.

das Resultat subjektiver Wertschätzungen ist? Das ist die Problemstellung unseres zweiten Hauptabschnittes, die Problemstellung, die allgemein in der Literatur mit der Fragestellung Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie gemeint ist.

Somit verlassen wir jetzt die individualwirtschaftlichen Zusammenhänge. Unser Resultat können wir kurz dahin zusammenfassen:

Die Haushaltsphäre ist das A und O der Grenznutzentheorie. Hier kann sie als Gebrauchswerttheorie am ersten zu brauchbaren Resultaten kommen. Das Geld nun, das wir in diese Ebene zu projizieren hatten, hat aber keinen Gebrauchswert (da wir von einem Substanzwert absehen), sondern nur Tauschwert. Aus dieser fundamentalen Tatsache erwachsen alle Schwierigkeiten, die uns im Vorangegangenen begegneten. Aber sie ließen sich — wie wir zeigten — im Rahmen der Einzelwirtschaft noch überwinden. Wir konnten Begriff, Größe, Wesen und Änderungstendenzen eines subjektiven Geldwertes durch mittelbares Zurückführen auf einen subjektiven Güterwert feststellen. Allerdings muß hier nochmals hervorgehoben werden, daß wir schon an vielen Stellen bei der Ableitung dieses subjektiven Geldwertes an die Grenzen der individualistischen Methode stießen, daß es notwendig war, zur völligen Erklärung des subjektiven Geldwertes Daten aus dem sozialwirtschaftlichen Gesamtzusammenhang heranzuziehen. In völliger Folgerichtigkeit kamen wir zu einem abgeleiteten Begriff des subjektiven Geldwertes: die Kenntnis des objektiven historisch überkommenen Geldwertes ist unbedingt notwendige Voraussetzung. Darüber hinaus sind aber auch die scheinbar völlig individuellen Größen von Geldvorrat und Geldbedarf weitgehend sozial bedingt. Diese Unzulänglichkeit der Methode trat noch stärker in den Vordergrund bei der Würdigung des so abgeleiteten Phänomens für die Preistheorie. Hier stießen wir auf die Schwierigkeiten, die der Übergang von der individuellen einzelwirtschaftlichen Sphäre zur sozialen, volkswirtschaftlichen Sphäre mit sich bringt. Auf diesem dornenvollen Pfade nun weiter in die Fülle des eigentlichen Geldwertproblems zu schreiten, ist nunmehr unsere Aufgabe.

## II. Hauptabschnitt.

# Grenznutzentheorie und objektiver Geldwert.

## A. Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes für das Wesen des objektiven Geldwertes.

### 8. Kapitel.

#### Die Schwierigkeiten eines Warenwertprinzips im allgemeinen.

Ist es nicht möglich, den objektiven Tauschwert des Geldes, den „Preis des Geldes“ als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen aufzufassen, genau so, wie der objektive Tauschwert einer Ware, der Preis einer Ware eine Resultante subjektiver Wertschätzungen ist? Mit dieser Fragestellung kennzeichneten wir das Problem unseres zweiten Hauptabschnittes. Es handelt sich hier um die Übertragung eines Warenwertprinzips — im besonderen des Grenznutzenprinzips — auf die Probleme des objektiven Geldwertes. Bevor wir nun auf Grund unserer im ersten Abschnitt gewonnenen Erkenntnisse die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen aufzeigen, ist es erforderlich, zunächst ganz allgemein zu untersuchen, wie es um die Anwendbarkeit eines Warenwertprinzips als Geldwertprinzip steht. Denn eine Reihe von Autoren lehnt schon deshalb die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf das Problem des objektiven Geldwertes ab, weil es unzulässig ist, überhaupt ein Warenwertprinzip als Geldwertprinzip zu verwenden. So sagt z. B. Mildschuh: „Wäre das Geld eine Ware, so müßte von ihm auch das Grenznutzengesetz gelten, was jedoch wieder nicht der Fall ist“<sup>1)</sup>. Richtiger oder mindestens ebenso richtig muß das heißen: weil das Geld keine Ware ist, darum gilt von ihm nicht das Grenznutzengesetz. Diese „Schwierigkeiten eines Warenwertprinzips im allgemeinen“ umfassen zwei Fragen:

1. Ist das Geld eine Ware wie jedes andere für den Austausch produzierte Gut?

2. Versteht man unter dem objektiven Tauschwert des Geldes das gleiche wie unter dem objektiven Tauschwert der Ware; was meint man mit „Preis“ des Geldes, was meint man mit „Preis“ der Ware?

<sup>1)</sup> Mildschuh, Artikel „Geld“ (Geschichtliche Entwicklung der Geldtheorie) im H. d. St., 4. Aufl., S. 722.

### 1. Ist das Geld eine Ware?

Wir wiesen schon in der Einleitung und im ersten Hauptabschnitt auf die Wichtigkeit hin, die Frage nach dem Gutscharakter des Geldes zu trennen, je nach der in Betracht zu ziehenden individual- oder volkswirtschaftlichen Sphäre, je nach dem in Rede stehenden subjektiven, objektiven oder Substanzgeldwert. Durch unsere Fragestellung: „Ist das Geld eine Ware?“ wollen wir schon zum Ausdruck bringen, daß es sich hier um die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge und den entsprechenden objektiven Geldwert handelt. Da wir einstweilen an sich den Substanzwert des Geldes unberücksichtigt lassen, so interessiert uns auch nicht die Frage, ob das geschichtlich entstandene Geld Warenqualität (gemeint ist Substanzwert) hatte, ob zu seiner Entstehung diese notwendige Vorbedingung war — eine Frage, die heute fast durchweg bejaht wird — sondern wir fragen, ob das allgemeine Tauschmittel eine Ware ist, unabhängig davon, in welcher Verkörperung uns dieses Geld entgegentritt.

Diese viel erörterte Streitfrage birgt nun eine Gefahr in sich, auf die schon Menger hingewiesen hat. „Diejenigen, welche bei Behandlung der Frage, ob das Geld eine Ware sei . . . von irgendeiner mißverständlichen Definition des Geldes und von einer ebenso willkürlichen Definition des mehrdeutigen Begriffs der Ware ausgehen und untersuchen, ob der erstere unter den letzteren widerspruchlos subsummiert werden könne, verkennen die wahre Natur des obigen Problems und dessen Bedeutung für die Theorie des Geldes. Ihre Kontroversen können in der Tat großenteils als bloßer Wortstreit bezeichnet werden“<sup>1)</sup>. Demnach können wir nur untersuchen, wie weit sich die Funktion des „allgemein gebräuchlichen Tauschmittels“ — die wir in unserem Zusammenhang wählen mußten — mit der Funktion einer Ware deckt und wie weit nicht. Darüber läßt sich zunächst ganz allgemein feststellen: Soweit Ware und Geld Gutscharakter haben, soweit reichen ihre formalen Gleichheiten. Alle Argumente in der Literatur, die den Warencharakter des Geldes beweisen sollen, weisen auf die Zusammenhänge hin, wie wir sie im ersten Hauptabschnitt darlegten: Geld und Ware sind „Mittel der Bedürfnisbefriedigung“. Aber bei den „mittelbaren“ Bedürfnisbefriedigungsmitteln unterschieden wir schon nach der Mittelbarkeit, ob diese in der Verwendung des Gutes zur Produktion oder zum Tausch begründet ist. Reichte nun im individualwirtschaftlichen

<sup>1)</sup> Menger, Grundsätze, S. 262.

Zusammenhang die formale Gleichheit der „Mittelbarkeit“ aus — unabhängig von ihrer Begründung — so begründet jetzt im volkswirtschaftlichen Zusammenhang die Verwendung in Produktion oder Tausch — sie sind ja spezifische gesamtwirtschaftliche Phänomene — die materiale Verschiedenheit von Ware und Geld. Alle Argumente, die in der Literatur nachzuweisen versuchen, daß das Geld entweder gar keine oder eine Ware eigener Art sei, sind letztlich in den besonderen Geldfunktionen, deren wichtigste die Tauschmittelfunktion ist, verankert. Wie also steht es im einzelnen im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang um Ähnlichkeiten und Unterschiede von Geld und Ware?

Die formalen Gleichheiten von Geld und Ware sind darin begründet, daß das Geld Tauschmittel ist. Dabei ist es notwendig, den Begriff der Ware formal und allgemein zu fassen, etwa den eines Verkehrsobjektes. „Versteht man unter „Ware“ im Gegensatz zu den in der eigenen Wirtschaft erzeugten und ebendort zum Verbrauch gelangenden Gütern alle diejenigen Güter, die aus dem Kreise der Eigenproduktion heraus in den Verkehr, auf den „Markt“ gelangen, um im Austausch gegen andere Werte den Besitz zu wechseln, dann ist das Geld die Ware *κατ' ἐξοχήν*; denn seine ganze Bestimmung besteht ja darin, im Verkehr zu sein und den Besitz zu wechseln“<sup>1)</sup>. In dieser ganz allgemeinen Natur ist demnach der Warencharakter des Geldes begründet; auf ihr fußt jeglicher Versuch, ganz formal die Probleme des Geldwertes durch „Angebot und Nachfrage“ zu erfassen. Aber es ist ohne weiteres ersichtlich, daß damit das Wesen des Geldes nicht vollständig umschrieben sein kann. Dieser Frage kommen wir nur näher, wenn wir auf die Unterschiede von Geld und Ware abheben, die darin begründet sind, daß das Geld Tauschmittel ist. Auf dieser seiner besonderen Stellung im Kreise der wirtschaftlichen Güter beruht seine Warenqualität eigener Art. Um diese besondere Stellung zu erfassen, stellen wir das Geld als allgemein gebräuchliches Tauschmittel zunächst ganz allgemein dem sehr weit gefaßten Warenbegriff des allgemeinen Verkehrsobjektes gegenüber, um erst dann im besonderen die Unterschiede gegenüber Genuß-, Produktions- und Verkehrsmitteln (einer engeren Warenbegriffsfassung entsprechend) aufzuzeigen.

Wodurch unterscheidet sich also das Geld von den übrigen Verkehrsobjekten? Notwendig durch seine Tauschmittelfunktion, die ja das Wesen des Geldes ausmacht. Das Geld hat die Aufgabe, die

<sup>1)</sup> Helfferich, Das Geld, Leipzig 1910, 2. Aufl., S. 223.

Tauschakte zu vermitteln. „Es handelt sich im entwickelten Tausch in erster Linie um die Bewegung der Waren, die Gegenbewegung des Geldes ist allerdings unentbehrlich; aber sie steht doch erst in zweiter Linie als das Mittel, das gebraucht werden muß, um den begehren Zweck zu erreichen; die Ware ist Tauschgegenstand, das Geld ist Tauschmittel“<sup>1)</sup>. Es handelt sich hier um den Unterschied, auf den wir schon im ersten Hauptabschnitt aufmerksam machten, der aber erst in diesem Zusammenhang voll gewürdigt werden kann: im Gegensatz zur individual-wirtschaftlichen Sphäre haben im volkswirtschaftlichen Zusammenhang alle Güter mit Ausnahme des Geldes eine Beziehung zur Konsumtion. Alle anderen Verkehrsobjekte werden aus dem Markte genommen, um einer unmittelbaren oder mittelbaren Konsumtion zugeführt zu werden. Das Los des Geldes ist es, grundsätzlich ewig als Zirkulationsmittel zu funktionieren. Verschwindet es für den Einzelwirtschaftler — das Ausgeben des Geldes begründet im einzelwirtschaftlichen Zusammenhang die Beziehung zur Bedürfnisbefriedigung — so bedeutet das im Gegensatz zu den anderen Waren kein volkswirtschaftliches Verschwinden. Denn das wirtschaftende Individuum, das das Geld erhielt, wird es nach einer größeren oder geringeren Zeitspanne wiederum durch Ausgeben nutzen; das gleiche allgemeine Tauschmittel erscheint wieder auf dem Markte. Für das Geld gibt es keinen natürlichen Tod, sein Wesen besteht in seiner ewigen Mittlerfunktion. „Volkswirtschaftlich betrachtet“, sagt Helfferich, „sind alle Verkehrsobjekte, die wir im Gegensatz zum Gelde „Waren“ nennen, dazu bestimmt, in der Einzelwirtschaft konsumiert zu werden, während das Geld seine Zwecke erfüllt, indem es nirgends eine dauernde Stätte findet, sondern von Hand zu Hand geht“<sup>2)</sup>. Diese fast selbstverständliche Stellung des Geldes im Kreise der übrigen wirtschaftlichen Güter kann gar nicht genug hervorgehoben werden; denn letztlich ist es dieses „Wesen“ des Geldes, das uns ein besonderes Geldwertproblem aufgibt. Wir müssen nun auf einige Konsequenzen aufmerksam machen, die aus dieser Auffassung des Geldes fließen, da sie uns so den Unterschied von Geld und Ware weiter verdeutlichen werden.

Wir kennzeichneten oben als Konsequenz der Warennatur des Geldes, daß es dadurch ermöglicht wird, ganz formal von „Angebot und Nachfrage“ beim Gelde zu sprechen. Wir müssen hier als Folge der besonderen Stellung des Geldes im Kreislaufe der

<sup>1)</sup> Wieser, H. d. St., S. 695.

<sup>2)</sup> Helfferich, a. a. O. S. 5.

Güter aufzeigen, wie dieses formale Begriffspaar notwendig einen anderen materialen Inhalt bekommt. „Eine folgerichtige Theorie des Geldes muß versuchen, die Begriffe von Vorrat und Bedarf grundsätzlich auf den Gelddienst umzudeuten“<sup>1)</sup>. Es sind vor allem zwei Phänomene, die hier eine besondere Rolle spielen: die Möglichkeit von Geldsurrogaten und der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes; beide finden ihre Begründung darin, daß das Geld keinem konkreten Bedürfnis dient, daß es Tauschmittel ist. Geldsurrogate sind „gute sichere Geldforderungen, Urkunden über künftige Geldeingänge, die schon heute wie gegenwärtiges Geld verwendet werden können“<sup>2)</sup>. Gute sichere Warenforderungen können einen analogen Dienst nicht leisten; denn „in Rücksicht auf die Waren — weil sie konkreten Bedürfnissen zu dienen haben — sind wir an die Stoffe gebunden, die die besonderen Brauchbarkeiten hierfür besitzen; das Geld braucht für seinen Gelddienst keine dieser besonderen Brauchbarkeiten und das ist es, was uns hier über die engste stoffliche Gebundenheit erhebt“<sup>3)</sup>. Da „die vorhandene oder produzierte Menge von Waren in der Regel nur einmal angeboten wird, das Geld aber wiederholt immer wieder angeboten wird“<sup>3)</sup>, ist es sinnvoll, von einer Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zu sprechen, „die Größe, welche angibt, wie oft das Geld in einem bestimmten Zeitraum kaufend auf dem Markte auftritt, also angeboten wird“<sup>3)</sup>. Diese beiden volkswirtschaftlichen Fakten spielen in jeder Geldwerttheorie (richtiger: Kredittheorie) eine hervorragende Rolle; aber sie erfahren eine verschiedene Interpretation. Die Bankingtheoretiker fassen Geldsurrogate und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes als von der Geldnachfrage abhängige Fakten auf. Sie weisen auf die Elastizität des Geldwesens hin, die darin bestehe, daß sich durch Veränderung der Menge der Geldsurrogate und der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes der „Geldbedarf“ immer einem automatisch entsprechenden „Geldvorrat“ gegenüberstehen. „Bis zu einer gewissen Grenze vermag sich das Geld, von selbst den gesteigerten Anforderungen des Verkehrs folgend, ohne Vermehrung der Metallvorräte auszudehnen und vermag es sich wieder zusammenzuziehen, ohne daß das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage gestört und daher auf den Wert ein Druck ausgeübt wird“<sup>4)</sup>. Demgegen-

<sup>1)</sup> Wieser, H. d. St., S. 695.

<sup>2)</sup> Wieser, Der Geldwert und seine geschichtlichen Veränderungen, Zeitschrift f. Volkswirtschaft usw., Band 13, Antrittsvorlesung aus dem Jahre 1903, S. 48.

<sup>3)</sup> Amonn, Grundsätze, S. 198.

<sup>4)</sup> Wieser, Antrittsvorl., S. 51.

über stehen die Currencytheoretiker, die behaupten, „daß die Umlaufmittelzirkulation eben nicht in dem Sinne elastisch ist, daß sie automatisch den Geldbedarf dem Geldvorrat ohne Beeinflussung des inneren objektiven Tauschwertes des Geldes anpaßt“<sup>1)</sup>, die vielmehr Umlaufgeschwindigkeit und Geldsurrogate als selbständige Angebotsfaktoren auffassen. Wir brauchen hier auf diesen sehr wichtigen kredittheoretischen Streit nicht näher einzugehen. Uns ist wichtig, daß Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und Geldsurrogate allgemein anerkannte Daten jeder Geldwerttheorie und als solche der Ausdruck des Wesensunterschiedes von Geld und Ware sind, der seine Wurzel in der Tauschmittelfunktion des Geldes hat.

Aber diese Stellung des Geldes als Vermittler der meisten volkswirtschaftlichen Umsätze hat nicht nur zur Folge eine besondere Fassung des Geldmengenbegriffs; dadurch kommt überhaupt der Geldmenge eine ganz andere Rolle zu als der Warenmenge.

Während im einzelwirtschaftlichen Zusammenhang die Größe des Geld- oder Warenvorrates von grundsätzlich gleicher Bedeutung sind — beide stehen unmittelbar in Beziehung zur Skala unserer Bedürfnisse, Verlust oder Zuwachs einer Geld- oder Wareneinheit bedeuten gleichermaßen Nutzereinbuße oder Nutzgewinn — ist es anders im Zusammenhang der Gesamtwirtschaft: Verlust oder Zuwachs einer Wareneinheit bedeuten eine Schmälerung oder Vermehrung des gesamten Gütervorrates; Verlust oder Zuwachs einer Geldeinheit bedeuten für die Volkswirtschaft an sich noch gar nichts; denn es ist ein kaum bestrittener Satz der Geldwerttheorie, daß grundsätzlich jede Geldmenge — sei sie nun groß oder klein — die volkswirtschaftlichen Umsätze vermitteln kann; nur werden die Bankingtheoretiker eine Anpassung an den volkswirtschaftlichen Umsatz durch das Kreditvolumen, die Currencytheoretiker durch den Preismechanismus behaupten. Auf jeden Fall kann gesagt werden, daß sich im Zusammenhang der Gesamtwirtschaft Ware und Geld in der Bedeutung des jeweiligen Mengenmomentes als Folge der Tauschmittelfunktion des Geldes sehr unterscheiden. Diesen Gedanken formuliert Schumpeter treffend dahin: „Deshalb bedeutet Zu- und Abnahme der Einkommenssumme auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt etwas ganz anderes als Zu- und Abnahme des Sozialprodukts. Die letztere bedeutet bessere oder schlechtere Güterversorgung. Die erstere ist an sich volkswirtschaft-

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 317.

lich gleichgültig und kann reale Bedeutung nur gewinnen, wenn sie entweder zugleich eine Verschiebung der Einzeleinkommen, oder der Anteile am Sozialprodukt, involviert oder Symptom und Begleiterscheinung einer Veränderung der Größe des Sozialproduktes ist“<sup>1)</sup>. In gleichem Sinne weist Mises darauf hin, daß „von der Verfügung über ein bestimmtes Geldquantum keine Vergrößerung des Wohlbefindens der Gesellschaft abhängig ist“<sup>2)</sup>. Nun birgt aber diese Gegenüberstellung von Einzelwirtschaft und Gesamtwirtschaft in unserem Zusammenhang durch unvorsichtige Ausdrucksweise eine Gefahr in sich, die den Kritikern eine leichte Angriffsfläche bietet. Da im individualwirtschaftlichen Zusammenhang jeweils die Nutzereinbuße oder der Nutzzuwachs entscheidet, glaubte man im Rahmen der Gesamtwirtschaft von einem analogen „gesellschaftlichen Nutzen“ sprechen zu können. Der Unterschied von Geld und Ware würde dann darin bestehen, daß zwar von jeder Wareneinheit, nicht aber von jeder Geldeinheit ein „gesellschaftlicher Nutzen“ abhängig ist. Es gehört aber zum A und O der Grenznutzentheorie, daß in ihrem Zusammenhang nur im Rahmen der Einzelwirtschaft von Nutzen gesprochen werden kann, daß es für sie keinen „gesellschaftlichen Nutzen“ gibt. „Gesellschaftlicher Nutzen ist nur dann als Erklärungsprinzip brauchbar, wenn man die Gesellschaft als handelnde Person auffaßt, die nach der Maxime vorgeht: Maximum an Nutzerreichung oder, was dasselbe ist, rational handelt. Das letztere kann man bei der Einzelwirtschaft annehmen . . . Bei der gesellschaftlichen Wirtschaft kann von dieser Annahme natürlich nicht die Rede sein“<sup>3)</sup>. Aus diesem Grunde kann das eine Argument, das Helfferich für die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf die Geldwerttheorie anführt, das sich auf die „Nutzwirkung“ des Geldes bezieht, irrtümlich ausgelegt werden. Er meint: „Während bei allen Gütern der Wert aus der Beschränkung der bei einem gegebenen Vorrat möglichen Nutzwirkungen resultiert und im allgemeinen um so höher ist, je höhere Grade von Nutzwirkungen durch die Beschränktheit des Vorrates ausgeschlossen sind, die Nutzwirkungen des Vorrates selbst aber durch seinen Wert nicht erhöht werden — kann beim Gelde die Nutzwirkung eines gegebenen Vorrates durch Erhöhung des Wertes der Geldeinheit eine beliebige Ausdehnung erfahren“<sup>4)</sup>. Ohne

<sup>1)</sup> Schumpeter, Soz. prod., S. 650.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 62.

<sup>3)</sup> Haberler, a. a. O. S. 663.

<sup>4)</sup> Helfferich, a. a. O. S. 546.

Zweifel spricht hier Helfferich in unzulässiger Weise von einer „Nutzwirkung“ im Rahmen der Gesamtwirtschaft und Mises hat mit seiner Entgegnung soweit recht: „Der Fehler dieser Argumentation ist darin zu erblicken, daß sie die Nutzwirkung des Geldes vom Standpunkte der Gesamtheit der Volkswirtschaft aus und nicht von dem des einzelnen Wirtschaftssubjektes betrachtet. Jede Wertsetzung muß notwendigerweise von einem Subjekt ausgehen, das in die Lage kommt, mit dem zu wertenden Objekt im Tausch zu disponieren. Nur wer die Wahl zwischen zwei wirtschaftlichen Gütern hat, kann ein Werturteil abgeben, indem er das eine dem andern vorzieht“<sup>1)</sup>. Daß sich hinter dem Worte „Nutzwirkung“ eine doppelte Bedeutung verbirgt, erkennt auch Zwiedineck nicht, da er den Helfferichschen Einwand mit dem Hinweis auf die „Elastizität des Geldwesens“ zu entkräften sucht. Nicht der Wert der Geldeinheit erhöhe sich, sondern die Geldmenge gleiche sich bei unverändertem Geldwert an. Es ist sicher richtig, daß bei einer Änderung von der Wareseite her — nur diese kann Helfferich meinen — sich die Geldmenge den veränderten Verhältnissen anpassen kann und deshalb der Geldwert unverändert bleibt; es besteht aber ebensogut die Möglichkeit, daß eine Änderung des Preismechanismus eine Geldwertänderung bewirkt, auf die Helfferich abhebt. Über diese beiden Möglichkeiten der Anpassung mögen Banking- und Currencytheoretiker streiten. Im konkreten Einzelfalle wird es Tatfrage sein, wie weit sich die Geldmenge den Bedürfnissen anpaßt und in welchem Ausmaße eine Geldwertänderung eintritt. Hier gilt es festzustellen, daß beide Autoren irren, wenn sie von einer „Nutzwirkung“ des Geldes im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang sprechen. Sie haben aber beide von ihrem jeweiligen Standpunkt aus recht, wenn sie der Tatsache Ausdruck verleihen wollen, daß der Menge des Geldes im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang eine andere Bedeutung zukommt als der Menge der Waren. In der Tat meinen sie auch diese Tatsache, die sie nur in ein falsches Gewand kleiden. Dieser Einwand schließt nicht aus, daß man von einem Geldgrenznutzen, der ein einzelwirtschaftliches Phänomen ist, sprechen kann; in der Tat wird dieser Begriff auch von beiden Autoren anerkannt. Deshalb können sie der Gegenargumentation von Mises beipflichten und diesem doch entgegenhalten, daß er den Kern ihrer Einwendung nicht trifft, die sich auf die Anwendung des Geldgrenznutzens zur Erklärung des objektiven, volkswirtschaftlichen Tauschwertes des

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 102.

Geldes bezieht. In den Zusammenhängen der Gesamtwirtschaft kommt dem Geldmengenmoment eine andere Rolle als dem Warenmengenmoment zu. Dieser Unterschied im Wesen des Geldes zum Wesen der Ware — der seinen Niederschlag in der Wertbildung der beiden Phänomene finden muß — kann nicht geleugnet werden; er ist eine Folge der (volkswirtschaftlichen) Tauschmittelfunktion des Geldes.

Soweit man also die Ware ganz allgemein als Verkehrsobjekt faßt und dem Gelde gegenüberstellt, ergibt sich, daß das Geld eine Ware eigener Art ist. Das bedeutet also, daß das Geld zunächst ganz formal Warenqualität hat, daß es sich aber durch einige Besonderheiten, die letztlich in seiner Tauschmittelfunktion begründet sind, auszeichnet. Nun hat man aber in der Kontroverse, ob das Geld eine Ware sei, den Begriff der Ware auch enger gefaßt. Damit wurde es leichter, auf die Unterschiede von Geld und „Ware“ abzuheben. Aber es wird sich zeigen, daß diese Unterschiede — da sie einer engeren Fassung entsprechen — nicht unbedingt die Anwendbarkeit des Warenwertprinzips, insbesondere des Grenznutzenprinzips, auf die Probleme des objektiven Geldwertes ausschließen.

Am einfachsten war es für die Autoren, die die Ware schlechthin mit dem für den Austausch produzierten Konsumtionsgut identifizierten. Sie wiesen dann einfach darauf hin, daß das Geld keine „Ware“ ist, „weil es als Geld keinen unmittelbaren Gebrauchswert“<sup>1)</sup> besitzt. Unter diesem Aspekt konnte auch Hildebrand mit der Begründung, daß das Geld nicht ein Gegenstand des Bedarfs ist, sagen, daß das Geld „vielmehr das gerade Gegenteil einer Ware“ ist<sup>2)</sup>. Auf diesen Unterschied von Geld und Ware, daß das Geld nur Tauschwert und keinen Gebrauchswert hat, läuft auch die Argumentation von Hahn hinaus, nach der seines Erachtens alle Quantitätstheoretiker „sich konsequenterweise der Meinung derjenigen anschließen müssen, die die Anwendbarkeit der subjektiven Wertlehre auf das Geld verneinen“<sup>3)</sup>. Über das Verhältnis der Quantitätstheorie zur Grenznutzentheorie wird uns noch ein eigenes Kapitel unterrichten. Hier interessiert uns nur die Argumentation

<sup>1)</sup> Heller, Die Grundprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1924, 2. Aufl., S. 124.

<sup>2)</sup> Hildebrand, Die Theorie des Geldes, Jena 1883, S. 10.

<sup>3)</sup> Hahn, „Zur Frage des sog. Vertrauens in die Währung“, Archiv f. Sozw., Band 52, S. 299. Den gleichen Einwand macht sich zu eigen Lederer: „Der Zirkulationsprozeß als zentrales Problem der ökonomischen Theorie“, Archiv f. Sozw., Band 56, S. 22/23.

von Hahn, die eine Verknüpfung mit der Betonung des quantitativen Elements bei der Theorie des Geldwertes vornimmt, insoweit, als sie dies auf das Zurücktreten des qualitativen Momentes, das Fehlen eines unmittelbaren Gebrauchswertes zurückführt: „Bei Austausch von Gut gegen Gut spielt die Nützlichkeit des Gutes, sein subjektiver Gebrauchswert, oder wie man diesen Wert sonst, je nach der werttheoretischen Einstellung, bezeichnen will, neben der Quantität eine entscheidende Rolle. Denn der eigene Gebrauchswert eines Gutes bewirkt, daß der Veräußerer nicht auf jeden Tausch eingeht, nie „bestens“ verkauft, sondern seinen Verkauf limitiert. Von dem Gelde dagegen kann man prinzipiell keinen anderen Gebrauch als den der Benutzung zum Kauf machen. Ein Zurückhalten des Geldes ist daher nur einem Gut, nie aber allen Gütern in ihrer Gesamtheit möglich. Jeder entäußert sich des Geldes „bestens“, daher ist für die Kaufkraft des Geldes nur seine Quantität, nicht seine Qualität, entscheidend“<sup>1)</sup>. Die Argumentation, auf die hier Heller, Hildebrand und Hahn aufmerksam machen, ist an sich richtig. Es bildet sicher einen wesentlichen Unterschied zwischen dem Gelde und einem Konsumtionsgut, daß dieses keinen unmittelbaren Gebrauchswert hat. Darauf haben wir auch schon im ersten Hauptabschnitt aufmerksam gemacht; dort war der Platz für den Unterschied von Geld und Gut, besser Geld und Konsumtionsgut. Wir haben aber dort schon gezeigt, daß jedes „Tauschgut“ sich dadurch von einem Konsumtionsgut unterscheidet, daß es Tauschwert, nicht unmittelbar Gebrauchswert hat. Aber solange sich der Tauschwert mittelbar auf einem Gebrauchswert zurückführen läßt, ist die Übertragung der Grenznutzentheorie nicht ausgeschlossen. Das war ja der Sinn der Ausführungen unseres ersten Abschnittes. Es mag sein, daß sich später zeigen wird, daß der Geldgrenznutzen deshalb nicht weiter verwendet werden kann, weil er nur mittelbar auf einem Gebrauchswert fußt. Hier mußte nur betont werden, daß insbesondere der Hahnsche Einwand — so sehr er einen richtigen Kern in sich birgt — zu bald in der logischen Kette einsetzt. Denn, wenn man sich des Geldes „bestens“ entäußert, so heißt das doch unter gegebenen Umständen: zu dem größtmöglichen Nutzen. Der Nutzen besteht indirekt in dem Gebrauchswert der Güter, die ich für das Geld erwerben kann. Deshalb

<sup>1)</sup> Hahn, „Zur Frage des sog. Vertrauens in die Währung“, Archiv f. Sozw., Band 52, S. 299. Den gleichen Einwand macht sich zu eigen Lederer: „Der Zirkulationsprozeß als zentrales Problem der ökonomischen Theorie“, Archiv f. Sozw., Band 56, S. 22/23.

spielt auch im indirekten Tausch von Geld und Gut das qualitative Moment eine Rolle, wenn es im einzelwirtschaftlichen Zusammenhange — auf den ja, trotzdem die „Kaufkraft“ des Geldes zur Diskussion steht, Hahn abhebt — gesehen ist. Erst im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang dringt das quantitative Element dominierend in den Vordergrund. So sehr wir also auf der einen Seite Hahn zustimmen können, wenn er auf den Unterschied von Konsumtionsgut und Tauschgut aufmerksam macht, so sieht Hahn hier die Auswirkung dieses Unterschiedes an falscher Stelle und deshalb nicht richtig; es zeigt sich hier, wie notwendig es ist, die Frage nach dem Guts- bzw. Warencharakter des Geldes jeweils nach der individual- und sozialwirtschaftlichen Sphäre zu scheiden. Es gibt eben im einzelwirtschaftlichen Zusammenhang einen Geldgrenznutzen, den Hahn mit seiner Argumentation nicht trifft; nur die Anwendung dieses Grenznutzens auf die Erklärung des objektiven Geldwertes ist problematisch. Die Argumentation, die die Ware in enger Weise als Konsumtionsgut faßt, trifft aber dann nicht die entscheidende volkswirtschaftliche Sphäre.

Wie steht es schließlich mit den Unterschieden, die aus einer Gegenüberstellung von Geld und Produktionsmitteln, im besonderen „Verkehrs“mitteln fließen? Der eben besprochene Gegensatz von unmittelbaren und mittelbaren Gebrauchswert trifft hier nicht zu; denn sowohl das Tauschmittel als auch das Produktionsmittel stehen nur mittelbar in Beziehung zur Rangordnung der Bedürfnisse. Aber wir zeigten schon im ersten Abschnitt, daß diese Mittelbarkeit in zwei verschiedenen Verwendungsarten besteht: das Geld verwendet man im Tausch, das Produktivgut in der Produktion. Aus diesem Grunde wandten wir uns schon dort — obwohl es sich nur um die einzelwirtschaftlichen Zusammenhänge handelte — gegen eine Gleichsetzung von Tausch- und Produktionsmittel. Hier — im Zusammenhang der Gesamtwirtschaft — wird dieser Unterschied erst recht relevant. Er mündet in den allgemein aufgezeigten Gegensatz von Geld und Ware, der in der Tauschmittelfunktion des Geldes begründet ist. In diesem Sinne sagt Wieser in seinem Artikel Geld im H. d. St.: „Die Waren oder sonstigen realen Werte, die im Verkehr abgegeben werden, sind nicht immer schon auf ein ganz bestimmtes Bedürfnis abgestellt; dies gilt nur für die gebrauchsfertigen Erzeugnisse, die für einen genau spezialisierten Dienst gestaltet sind. Stoffgüter und Maschinen, Anlagegüter aller Art, wie auch die produktive Arbeit des Menschen leisten ihren Dienst zu meist in der Richtung auf einen weiten Bedürfniskreis. Wieweit



dieser Kreis auch sei, so bleibt immer ein grundsätzlicher Unterschied gegenüber dem Verhältnisse, in welchem die Geldzahlung zum Bedürfnisse steht. Geld als solches kann man für die Bedürfnisbefriedigung nicht nutzen, es muß immer noch erst gegen reale Werte umgesetzt werden<sup>1)</sup>. Hier ist es in der Tat der Unterschied der volkswirtschaftlichen Phänomene von Tausch und Produktion, der den Unterschied von Geld und Ware begründet. Auf Grund dieser Erkenntnis läßt sich nun leicht beweisen, daß das Geld nicht in die Reihe der „Verkehrsmittel“ gestellt werden kann. An sich liegt es nahe — irregeleitet durch den weiten, vieldeutigen Begriff des „Verkehrs“ — das Geld als Verkehrsmittel aufzufassen. „Der Dienst, den sie (= die Münzen) beim Güterumsatz leisten, kommt dem Dienst am nächsten, den die Verkehrsmittel beim Gütertransport leisten. Auch die Straße oder die Eisenbahn ist nicht mehr einem besonderen Bedürfnisse gewidmet, einem eigenen „Transportbedürfnisse“, sondern sie hat den Transport der vielen verschiedenartigen Güter zu vermitteln, die auf ihr dem Bedürfnisse zugeführt werden“<sup>2)</sup>. Wenn wir uns aber besinnen, daß „alles, was der Mensch in der Produktion leistet, räumliche Versetzung der Dinge“ ist<sup>3)</sup>, dann zeigt sich sofort, daß die Transportmittel aller Art nichts anderes als „Produktionsmittel“ sind; damit ist dann der Unterschied von Geld- und Verkehrsmittel genau so zu begründen wie der Unterschied von Geld und Produktionsmittel. „Während daher die Unterlagen für die Bewertung der Verkehrsmittel gerade so wie für die Produktivgüter, im letzten Grunde im Gebrauchswerte der Erzeugnisse gegeben sind, die sie dem Bedürfnisse zuführen, ist dieser Prozeß der Bewertung auf das Geld nicht anwendbar“<sup>4)</sup>.

Alle Unterschiede von Geld und Ware, die wir bislang anführten, wurzelten letztlich in der Tauschmittelfunktion des Geldes. Wir müssen jetzt noch — um in der Argumentation vollständig zu sein — kurz auf die „Wertmaßfunktion“ abheben, die wir sonst nicht weiter berücksichtigten. Es liegt ja schon ein offensichtlicher Unterschied zur Ware darin, wenn man dem Gelde die Funktion des „Wertmaßes“ zuschreibt. Wessen Wert sollte denn gemessen werden, wenn nicht der Wert der Waren?! „Der Warenwert ist die zu messende veränderliche Größe, der Geldwert ist die als festangenommene Größe, mit welcher gemessen wird, die Ware ist Gegenstand der Bewertung, das Geld ist Wertmaß“<sup>4)</sup>. Auch

<sup>1)</sup> Wieser, H. d. St., S. 684.

<sup>2)</sup> Wieser, H. d. St., S. 688.

<sup>3)</sup> Mises, a. a. O. S. 57.

<sup>4)</sup> Wieser, Antrittsvorl., S. 55.

Robertson hebt bei der Besprechung der Unterschiede von Geld und Ware auf die „Wertmaßfunktion“ des Geldes ab. Allerdings setzt er diese „Wertmaßfunktion“ in Beziehung zur „Nützlichkeit“ und kommt somit zu folgendem Ergebnis: „But the central fact remains — that the value of money is (within limits) a measure of the usefulness of any one unit of money to its possessor, but not to the society as a whole: while the value of bread is also a measure (within limits) of the social usefulness of any one loaf of bread“<sup>1)</sup>. Die Zusammenhänge von Wert und Nützlichkeit sind hier so allgemein gehalten, daß uns eine nähere Analyse notwendig erscheint. Unter „value“ könnte zunächst der „subjektive Wert“ gemeint sein; das ist aber deshalb nicht möglich, weil der „subjektive Wert“ doch nie Maßstab „gesellschaftlicher Nützlichkeit“ sein kann. So bliebe die zweite Annahme, „value“ mit objektivem Tauschwert gleichzusetzen. Aber dies scheidet wieder daran, daß zwar der objektive Tauschwert des Brotes annäherungsweise innerhalb gewisser Grenzen Ausdruck individueller Nützlichkeit ist — er bildet sich als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen — daß aber der objektive Tauschwert des Geldes nicht der Ausdruck individueller Nützlichkeit ist. (Den Beweis dafür erbringt diese Arbeit in ihrem ganzen zweiten Hauptabschnitt.) So müssen wir schließlich, um Robertson sinnvoll interpretieren zu können, annehmen, daß er mit Rücksicht auf die Messung individueller Nützlichkeit den subjektiven, mit Rücksicht auf die Messung gesellschaftlicher Nützlichkeit den objektiven Wert meint. Dann ist es richtig zu sagen, daß der subjektive Geldwert die Nützlichkeit der Geldeinheit für den Besitzer innerhalb gewisser Grenzen „mißt“, wie der subjektive Wert des Brotes die Nützlichkeit des Brotes für den Besitzer innerhalb gewisser Grenzen angibt. (Allerdings unter den Vorbehalten des ersten Hauptabschnittes, daß ein „subjektiver Wert“ überhaupt Nützlichkeit „messen“ könne!). Der objektive Tauschwert des Brotes wäre dann nach Robertson Ausdruck „gesellschaftlicher Nützlichkeit“, der objektive Geldwert nicht. Dieser Unterschied, den damit Robertson letztlich aufzeigt, mündet in das oben besprochene Helferichsche Argument. Entkleidet man die Formulierung der nicht zulässigen Wendung der „gesellschaftlichen Nützlichkeit“, so meint sie schließlich, daß die Menge der Waren, nicht aber die Menge des Geldes die Größe des Sozialproduktes beeinflusst. Dieser Unterschied, der auf die Tauschmittelfunktion zurückgeht, wurde hier aus der Wertmaßfunktion des Geldes abgeleitet.

<sup>1)</sup> Robertson, Money, S. 30.

So können wir nun die Frage, ob das Geld eine Ware ist, abschließend dahin beantworten, daß es eine Ware eigener Art ist. Daß das Geld eine Ware ist, fließt aus seiner Tauschmittelfunktion, daß es eine Ware eigener Art ist, fließt in der Hauptsache aus seiner Tauschmittelfunktion. Sie ermöglicht die Phänomene der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und der Geldsurrogate, wie sie überhaupt die Ursache für das Überwiegen des quantitativen Momentes im Zusammenhang des Geldwertes bildet. Wie die Verwendung des Geldes im Tausche schon in der Ebene der einzelwirtschaftlichen Zusammenhänge die besondere Stellung des Geldes zu den Bedürfnissen bewirkte, so lernen wir die Tauschmittelfunktion hier als die fundamentale Ursache kennen, die dem Geld den Warencharakter eigener Art verleiht. Wenn wir so das Wesen des Geldes fixierten, so ist es nur eine Konsequenz daraus, wenn sich das Warenwertphänomen als ein anderes darstellt als das Geldwertphänomen und damit auch die möglichen Angaben über die jeweilige Wertbildung verschieden sind. Nur insoweit, als das Geld auch Warencharakter hat, ist es möglich, ganz formal in den Tendenzen der Wertbildung ein Stück des Weges gemeinsam zurückzulegen. „Die Gesetze, welche die Wertbildung des Geldes beherrschen, sind von jenen, welche die Wertbildung der Produktivgüter, und von jenen, welche die Wertbildung der Genußgüter regeln, verschieden; was sie mit ihnen gemein haben, ist nur die Grundlage, das große Hauptgesetz des wirtschaftlichen Güterwertes“<sup>1)</sup>. Eine Theorie des objektiven Geldwertes muß deshalb letztlich auf die Besonderheiten der Geldwertbildung abheben. „Wenn Geld und Ware in ihrem Wesen einen Gegensatz zeigen, so müssen sie auch in ihrem Wert einen Gegensatz zeigen. Zwar gilt für beide im Grunde dasselbe einfache Wertgesetz, wie sie im Grunde ja auch in ihrem Wesen gewisse allgemeinste wirtschaftliche Charaktere gemeinsam haben, aber die vorhandenen Unterschiede sind groß genug, um durchgreifende Unterschiede der Wertbeziehungen hervorzurufen“<sup>2)</sup>. Insoweit ist all denjenigen Autoren, die wir im Vorangegangenen kennen lernten, zuzustimmen, die die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf die Probleme des objektiven Geldwertes deshalb ablehnen, weil ein durchgreifender Wesensunterschied von Geld und Ware besteht. Es ist dabei gleichgültig, ob man mit uns auf einen Warencharakter eigener Art oder die völlige Nichtanerkennung der Warenqualität des Geldes schließt. Es genügt der Hinweis, daß die

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 62.

<sup>2)</sup> Wieser, Antrittsvorles. S. 47.

Grenznutzentheorie als Werttheorie diese wesentlichen Unterschiede nicht erfassen kann.

Wenn wir uns nun der Gegenüberstellung der zu erklärenden Phänomene — objektiver Tauschwert bzw. Preis der Ware und des Geldes — zuwenden, so setzen wir die hier aufgeworfene Problematik nur fort. Denn eine Reihe von Autoren weist die Unanwendbarkeit der subjektiven Wertlehre auf das Geldwertproblem damit nach, daß es sich um zwei wesensverschiedene Erklärungsziele handelt.

## 2. Preis der Ware und „Preis des Geldes“.

Wenn zwischen Geld und Ware ein wesentlicher Unterschied besteht, dann muß dieser auch in den jeweiligen „Preisen“ seinen Niederschlag finden. Dies zu beweisen, ist die Aufgabe dieses Abschnittes.

Es ist dieser Nachweis, daß es sich um zwei verschiedene Erklärungsziele handelt, insofern sehr bedeutsam, als dies die Anwendung der gleichen Erklärungswege ausschließt. Konkreter gesprochen: wenn sich ergibt, daß das Erklärungsziel „Preis des Geldes“ ein anderes Problem umschließt als das Erklärungsziel „Preis der Ware“, dann ist ohne weiteres gesagt, daß die Grenznutzentheorie — die den „Preis der Ware“ erklären will — als Mittel zur Erklärung des „Geldpreises“ nicht verwendbar ist. Das bedeutet aber dann, daß die oben angedeutete Problemstellung überhaupt nicht zulässig ist. In der Tat sind eine Anzahl von Autoren bemüht, so die Unzulässigkeit dieser Fragestellung nachzuweisen. Deshalb ist es wichtig, zu untersuchen, was „Preis der Ware“ und was „Preis des Geldes“ bedeuten kann und in welchem Verhältnis diese beiden Phänomene zueinander stehen.

Wenn der „Preis der Ware“ aus den subjektiven Wertschätzungen der Käufer und Verkäufer erklärt wird, so ist es in der Regel zunächst der „objektive Tauschwert“ der Ware und dann erst der „Preis der Ware“, den man erklärt. „Ist der objektive Tauschwert die Möglichkeit, für ein Gut im Austausch ein bestimmtes Quantum anderer Güter zu erlangen, so ist der Preis dieses Güterquantums selbst. Die Begriffe „Preis“ und objektiver Tauschwert sind mithin keineswegs identisch“<sup>1)</sup>. Trotzdem lehnen wir im Anschluß an Diehl den Begriff des „objektiven Wertes“, also auch des „objektiven Tauschwertes“ ab, da „wir es beim Wert stets mit

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 77.

einer Beziehung zwischen Subjekt und Objekt zu tun haben“<sup>1)</sup>. „Die Theorie kommt vollkommen mit den zwei Begriffen: subjektiver Wert und Preis aus. Der Preis entsteht, wie Böhm-Bawerk sagt, von Anfang bis zum Ende aus subjektiven Wertschätzungen und für einen dazwischen oder daneben liegenden volkswirtschaftlichen Tauschwert ist absolut kein Platz vorhanden und besteht auch nicht das geringste Bedürfnis“<sup>2)</sup>. Wie sehr berechtigt es ist, den objektiven oder volkswirtschaftlichen Tauschwert beiseite zu lassen, soll uns der Versuch Wiesers zeigen, der bemüht ist, von einem volkswirtschaftlichen Tauschwert zu sprechen und trotzdem den subjektiven Charakter des Wertbegriffs anerkennen will. So sagt er in seiner Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft: „Der volkswirtschaftliche Tauschwert ist der von allen Beteiligten übereinstimmend ausgesagte erste Abschnitt ihrer Tauschwertschätzung, welcher der persönlichen Einschätzung des Geldes vorausgeht. Schon dieser erste Abschnitt ist nicht bloß eine Aussage über die Tatsache des Preises, sondern ist eine wahre Wertaussage; damit daß man sagt: eine Ware habe den Tauschwert 100, will man nicht bloß aussagen, daß ihr Marktpreis 100 beträgt, sondern man will die Marktgeltung bezeichnen, die ihr mit Rücksicht darauf zukommen muß, daß sie den Preis 100 hat“<sup>3)</sup>. Leider ist es uns nicht möglich, aus dieser Erklärung den Unterschied von Tauschwert und Preis zu erfassen. Dies wird auch nicht klarer, wenn Wieser den allgemeinen Begriff des „objektiven Tauschwertes“ auf das Geld überträgt: „Der Geldwert ist nichts Objektives, er ist der allgemeine subjektive Abschnitt des persönlichen Geldwertes, jener, über den alle Personen übereinstimmen. Wir haben ihn als die Geltung zu definieren, welche das Geld kraft des allgemeinen Preisstandes für alle Beteiligten im volkswirtschaftlichen Prozesse hat“<sup>4)</sup>. Wir können hier der Kritik von Amonn nur zustimmen, der dazu bemerkt: „Aber was ist diese vielberufene mysteriöse Geltung“? Was ist „der allgemein subjektive Abschnitt des persönlichen Geldwertes, jener, über den alle Personen übereinstimmen“, was kann er denn anderes sein, als die objektive Tatsache, daß diese Personen auf dem Markte mit einer bestimmten Geldsumme ganz bestimmte Gütermengen kaufen können“<sup>5)</sup>. Das gleiche Bemühen Wiesers,

<sup>1)</sup> Diehl, a. a. O. S. 6.

<sup>2)</sup> Haberler, a. a. O. S. 664.

<sup>3)</sup> Wieser, a. a. O. S. 167.

<sup>4)</sup> Wieser, a. a. O. S. 187.

<sup>5)</sup> Amonn, Wiesers Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, im Archiv f. Sozw., Band 54, S. 657/658.

von einem volkswirtschaftlichen Tauschwert des Geldes in dem Sinne von „Kaufkraft des Geldes“ zu sprechen, und trotzdem dem „subjektiven“ Wertcharakter gerecht zu werden, findet seinen Ausdruck in der Unterscheidung eines volkswirtschaftlich-objektiven und volkswirtschaftlich-subjektiven Tauschwertes des Geldes, wie er sie in seinem Artikel „Geld“ im H. d. St. vornimmt. Wie kommt er zu dieser Unterscheidung? „Der objektive Tauschwert des Geldes hat wie der objektive Tauschwert überhaupt seinen Namen davon empfangen, daß er keine unmittelbare Beziehung zum Bedürfnisstand hat. In seinem Ausdruck sind nur die objektiven Mengen der realen Werte und der Geldpreise miteinander ins Verhältnis gesetzt, ohne daß die Beziehung zu den Bedürfnissen in Betracht käme. Damit ist gegeben, daß derselbe objektive Geldwert bei ganz verschiedenem Bedürfnisstand ausgesagt werden kann . . . , daß derselbe objektive Geldwert ganz verschiedenen Graden des Grenznutzens Ausdruck geben mag . . . Es ist klar, daß man es in der Wertlehre nicht bei dieser Doppelsinnigkeit bewenden lassen darf. Man muß daher neben dem volkswirtschaftlich-objektiven Ausdruck des Geldwertes auch über einen volkswirtschaftlich-subjektiven verfügen, man muß, wie man einen Wertausdruck für den volkswirtschaftlichen Zustand von Teuerung und Billigkeit hat, so auch einen Wertausdruck für den volkswirtschaftlichen Zustand der Güterversorgung oder der Deckung des Bedürfnisstandes haben“<sup>1)</sup>. Diese Unterscheidung, die hier Wieser vornimmt, ist nur eine gedankliche; denn in der Realität gibt es nur einen „objektiven, volkswirtschaftlichen“ Geldwert, die Kaufkraft des Geldes. So läge denn die Vermutung nahe, daß uns hier die alte Mengersche Unterscheidung von „innerem und äußerem“ Tauschwert des Geldes in neuem Gewand entgegentritt. Aber so sehr die gleichen Elemente — die begriffliche Trennung von „Geld“ — und „Warensseite“, die letztere bei Wieser in die Sphäre der Bedürfnisse projiziert — vorliegen, so würde sich Wieser doch gegen eine Identifizierung der beiden Unterscheidungen wenden: „Während die erstere (Mengers) Unterscheidung von der Herkunft der Veränderungen ausgeht, zielt jene (von Wieser) auf die Wirkung der Veränderungen“<sup>1)</sup>. Trotzdem Wieser so einen neuen unterscheidenden Gesichtspunkt hier aufwirft, müssen wir uns doch gegen die angeführte Unterscheidung wenden. Es ist zum mindesten gewagt, vom „volkswirtschaftlich-subjektiven“ Geldwert zu sprechen; denn was volkswirtschaftlich ist, ist gerade nicht mehr subjektiv; eine Volkswirt-

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 697.

schaft als Subjekt gibt es nicht. Das weiß auch Wieser, weshalb er „den volkswirtschaftlich-subjektiven Geldwert als das Mittel oder den Durchschnitt der persönlichen oder einzelwirtschaftlichen Maßstäbe des Geldwertes“<sup>1)</sup> aufgefaßt wissen will. Aber — das war ja ein wichtiges Resultat unseres ersten Hauptabschnittes — ein Mittel oder einen Durchschnitt der persönlichen Maßstäbe des Geldwertes kann es nicht geben, das verstößt absolut gegen den subjektiven Charakter des subjektiven Geldwertes. Das wird auch dadurch nicht besser und eher möglich, wenn sich Wieser auf die Maßstäbe beschränkt, die in den einzelnen Wirtschaftsschichten des Volkes gelten. „Um ein vollständiges Bild der Güterversorgung und der gesellschaftlichen Wertbeziehungen zu erhalten, muß man daher den Durchschnitt des gesellschaftlichen Tauschwertes auf die Maßstäbe zerlegen, die in den einzelnen Wirtschaftsschichten des Volkes gelten“<sup>1)</sup>. Auch mit dieser Beschränkung scheint uns der logische Vollzug einer Durchschnittsziehung nicht gut möglich. Einen „mittleren gesellschaftlichen“ Grenznutzen gibt es nicht. Es ist ein vergebliches Unterfangen, von der Größe des Geldwertes auf die Güterversorgung einer Volkswirtschaft schließen zu wollen. Denn diese drückt sich in der absoluten Größe des jeweiligen Sozialproduktes aus, während der Geldwert stets ein Verhältnis dieser Größe zur Geldmenge ist. Schon Böhm-Bawerk hat diese Gefahr erkannt, als Wieser an die Stelle des „objektiven“ Tauschwertes den „volkswirtschaftlichen“ setzte, in die er jetzt tatsächlich hineingeraten ist. „Außerdem aber scheint sich mir an die Bezeichnung des objektiven Tauschwertes als volkswirtschaftlichen Wertes immer in einem gewissen Grade die Gefahr einer irreleitenden Vorstellung zu knüpfen, der Vorstellung nämlich, als ob den volkswirtschaftlichen Wert vom persönlichen Wert nichts anderes unterscheidet als der erweiterte Kreis, von welchem und für welchen — ein sonst gleichwertiges — Bewertungsurteil gefällt werde; als ob etwa der volkswirtschaftliche Wert eine ähnliche Bedeutung eines Gutes für die gesamte in der Volkswirtschaft verbundene Gesellschaft zum Inhalte habe, wie sie der subjektive oder persönliche Wert für die Lebenszwecke einzelner Personen zum Ausdruck bringt“<sup>2)</sup>.

Trotzdem wir also zu einer Ablehnung der Begriffe des objektiven, insbesondere des volkswirtschaftlichen Tauschwertes des Geldes gelangten, anerkennen wir vollkommen das Geldwertproblem, das sich mit diesen Begriffen verknüpft. Wir wollen nur

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 697.

<sup>2)</sup> Böhm, a. a. O. S. 163.

hier zum Ausdruck bringen, daß es sich um kein „Wert“problem im Sinne der subjektiven Wertlehre handelt und daß man es deshalb schon besser anders benennt; als Kaufkraftproblem, wie wir es kurz andeuteten. Wenn wir uns der Erörterung des „Geldpreises“ zuwenden, kommen wir darauf zurück.

So können wir unser Problem erneut in unmittelbarer Fassung formulieren: ist nicht der „Preis des Geldes“ ebenso wie der „Preis der Ware“ eine Resultante subjektiver Wertschätzungen? Was verstehen wir also unter „Preis der Ware“ und „Preis des Geldes“, nachdem wir den Zwischenbegriff des objektiven Tauschwertes ausgeschaltet haben?

Der „Preis“ einer Ware kann in einem doppelten Sinne definiert werden: es besteht die Möglichkeit den Preis völlig naturaliter, d. h. ohne eine Beziehung zum Geld aufzufassen: er ist dann einfach das naturale Austauschverhältnis zweier Waren; die eine Ware erlangt auf dem Markte als Äquivalent eine Menge einer anderen Ware. Die Preistheorie hat dann die Aufgabe, zu erklären, warum und in welcher Höhe sich diese Waren gegenseitig austauschen. Von dieser ganz allgemeinen Fragestellung geht fast jede Preistheorie aus. Aber das genügt offensichtlich in der entwickelten Verkehrswirtschaft nicht, wo das Geld die Funktion des allgemeinen Tauschmittels erfüllt. Hier bedeutet die Frage nach dem Preis einer Ware die Erklärung des Austauschverhältnisses zwischen der Ware und dem Gelde. „Der Preis eines Gutes ist eine konkrete Feststellung, es ist die bestimmte Menge eines anderen Gutes, und zwar in der geldwirtschaftlichen Periode eine bestimmte Menge an Geld, die für die Hingabe eines Gutes gezahlt wird, bzw. für die Hingabe dieses Gutes festgesetzt wird“<sup>1)</sup>. Dieser Unterschied ist wichtig; denn eine vollständige Wert- und Preistheorie muß schließlich, auch wenn sie ihren Ausgangspunkt von den „naturalen“ Preisen nimmt, doch die Geldpreise erklären.

Was kann nun unter „Preis des Geldes“ verstanden werden? Welcher „Preis des Geldes“ ist das Erklärungsziel der Geldwerttheorie? Der „Preis des Geldes“ kann den Münzpreis des Geldes bedeuten, wie er vom Staate fixiert wird; er interessiert uns schon hier deshalb nicht, weil wir die besondere Verkörperung des Geldes in der Münze einstweilen bewußt ausschließen. Wenn wir vom „Preis des Geldes“ in unserem Zusammenhange sinnvoll sprechen wollen, so muß er irgendein Austauschverhältnis des Geldes „zu

<sup>1)</sup> Diehl, a. a. O. S. 5.

etwas anderem bedeuten“. Dies kann sein: entweder irgendein ausländisches Geld oder irgendeine einzelne Ware oder eine Gesamtheit von Waren.

Der erste Fall des Austauschverhältnisses des inländischen zum ausländischen Gelde (valutarischer Wert des Geldes) wird uns später — wenn wir den Rahmen der isolierten Volkswirtschaft verlassen — noch kurz beschäftigen. Hier bleiben in der Tat nur die beiden Möglichkeiten, den „Preis des Geldes“ als das Austauschverhältnis des Geldes zu irgendeiner beliebigen Ware oder zu allen Waren, genauer zu einer Gesamtheit von Waren aufzufassen. Im Sinne der ersten Möglichkeit sagt Schumpeter: „Jedes Wirtschaftssubjekt wertet seinen Geldbesitz, wie die Erfahrung lehrt. Und auf dem Markte führen alle diese individuellen Wertschätzungen dazu, ein bestimmtes Tauschverhältnis zwischen der Geldeinheit und den Mengen aller übrigen Güter festzustellen, prinzipiell ebenso, wie wir das früher von anderen Gütern behaupteten. Es bildet sich durch die Konkurrenz der Wirtschaftssubjekte und der Verwendungsmöglichkeiten ein unter gegebenen Verhältnissen bestimmter „Preis des Geldes“, wobei allerdings angenommen ist, daß „man also gleichsam für den Augenblick zu einer anderen Währung übergeht“<sup>1)</sup>. Gegen diese Auffassung vom „Preis des Geldes“ ist an sich nichts einzuwenden; wir werden uns deshalb in dem nächsten Kapitel mit ihr auseinandersetzen; dort werden wir prüfen, ob „der Preis des Geldes“ . . . „wie jeder andere Preis auf individuellen Wertschätzungen“ beruht. Hier hingegen muß gesagt werden, daß die überkommene Geldwerttheorie, die die Kaufkraft des Geldes erklären will, nicht diesen „Preis des Geldes“ meint. Das geht schon aus dem ersten Kapitel dieses Abschnittes hervor, wo wir aufzeigten, daß eine Geldwerttheorie auf die Besonderheiten des Geldes — seine Stellung im Kreise der übrigen wirtschaftlichen Güter — abheben müsse. Das tut aber die hier gekennzeichnete Auffassung nicht. Sie überträgt in völliger Analogie die Prinzipien der Warenwelt auf die Probleme des Geldes. Sie verkennt völlig die besondere Funktion des Geldes und begnügt sich mit einer „relativen“ Preiserklärung, die dann völlig konsequent, aber nicht ausreichend ist. Denn wenn ich den „Preis des Geldes“ beispielsweise in Getreideeinheiten ausdrücke, dann verschiebe ich das Problem, löse es aber nicht; denn dann interessiert mich der Preis des Getreides, da das Getreide jetzt die Tauschmittelfunktion (und hier im besonderen

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O. S. 62.

die Funktion des Preisausdrucksmitteis) ausübt. Man geht damit gerade der Schwierigkeit des eigentlichen Geldwertproblems, des Kaufkraftproblems aus dem Wege, die darin besteht, daß man das Austauschverhältnis des Geldes zu allen Waren feststellen muß. Der „Preis des Geldes“ muß in allen Waren ausgedrückt werden und in dieser Zusammenfassung sämtlicher Waren steckt ein Haupthindernis der Geldwerttheorie. Wenn wir also mit „Preis des Geldes“ seine Kaufkraft meinen, so bedeutet das, was ich im Austausch für die Geldeinheit an Waren bekommen kann. Um also in diesem Sinne eine Vorstellung von der Kaufkraft des Geldes gewinnen zu können, muß man sämtliche Waren auf einen gemeinsamen Nenner bringen. Der Arbeitswerttheoretiker würde alle Waren auf „gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit“ reduzieren, um so zu einem Durchschnitt gelangen zu können. Für den Nutzentheoretiker gibt es hier eine Schwierigkeit eigener Art, da er sämtliche Waren auf „abstrakte Nutzeinheiten“ zurückführen müßte. Diese schwebt auch Wieser vor, wenn er den Geldwert ganz allgemein definiert „als die Geltung, welche der Geldeinheit kraft des Verhältnisses zukommt, worin sie zur Nutzeinheit steht“<sup>1)</sup>. Gibt es schon im Rahmen der Einzelwirtschaft keine Nutzeinheit, um so weniger in den Zusammenhängen der Gesamtwirtschaft. Auch Wieser sagt uns nirgendwo, was man sich unter Nutzeinheit vorzustellen hat. So gibt es in der Tat nur ein praktisches Hilfsmittel — das theoretisch nie völlig genügen wird — in der Methode der Indexziffern, um zu einer Vorstellung von der „Kaufkraft des Geldes“ zu gelangen. Denn „die Kaufkraft des Geldes wird durch die Quantitäten anderer Güter bestimmt, die eine gegebene Geldquantität zu kaufen vermag. Je niedriger die Preise von Gütern sind, desto größer sind die Quantitäten, die mit einem gegebenen Geldbetrage gekauft werden können, und desto höher ist daher die Kaufkraft des Geldes. Je höher wir die Preise von Gütern finden, desto geringer sind die Quantitäten, die mit einem gegebenen Geldbetrage gekauft werden können und desto niedriger ist daher die Kaufkraft des Geldes. Kurz, die Kaufkraft des Geldes ist das Gegenstück (reciprocal) des Preisniveaus; das Studium der Kaufkraft des Geldes ist daher mit dem Studium des Preisniveaus identisch“<sup>2)</sup>. So können wir endlich das Problem dieses Kapitels exakt in der Gegenüberstellung von „Preis“ und „Preisniveau“ formulieren. Damit bringen wir schon in der Problemstellung die Unterschiede von Ware und Geld, wie sie sich in den zu

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 188.

<sup>2)</sup> Fisher, a. a. O. S. 12.

erklärenden Phänomenen fortsetzen, zum Ausdruck. Denn in der Tat weist das Preisniveau als Totalität der Preise auf die „Tauschmittelfunktion“ des Geldes hin. In diesem Sinne sagt Schumpeter: „Die ganze Geldlehre liegt in diesen Indexziffern und ihren Veränderungen, die ganz anderen Gesetzen folgen als die Einzelpreise“<sup>1)</sup>.

Man hat nun versucht, in Anlehnung an Menger das Geldwertproblem noch enger zu fassen. Das allgemeine Austauschverhältnis des Geldes zu den Waren bezeichnete man als das Problem des „äußeren Tauschwertes“ des Geldes; dieser „äußere Tauschwert des Geldes“ ändert sich jedoch sowohl von der „Geld“- als auch von der „Waren“seite her. „Dieser allgemeine Geldwert ist, wie ich sagte, ein Verhältnis des Geldes zu den Dingen im Verkehr. Er ist also nicht durch das Geld allein, sondern er ist gleichzeitig auch immer durch die Verkehrsobjekte mitbedingt. Wie die Größe eines Winkels sich verändert, wenn auch nur eine der beiden sich schneidenden Linien verschoben wird, so verändert sich die Größe des Geldwerts, sei es, daß sich die Geldlinie — falls der Ausdruck gestattet ist — sei es, daß sich auch nur die Warenlinie verändert“<sup>2)</sup>. Aus dieser Doppelseitigkeit des Geldwertes glaubte man auf ein besonderes Problem des „inneren Tauschwertes“ des Geldes schließen zu müssen, das sich nur mit den Änderungen des Geldwertes von der Geldseite befaßt: „Die wichtige Frage nach der Natur und dem Maße des Einflusses, welchen die Änderung der auf Seite des Geldes liegenden Bestimmungsgründe der Preisbildung auf die Austauschverhältnisse des Geldes und der Kaufgüter (auf die Marktpreise) ausübt, ist das Problem des sog. inneren Tauschwertes des Geldes und seiner Bewegung“<sup>3)</sup>. Ohne Zweifel ist es für den Theoretiker interessant, zu wissen, von welcher Seite her sich der Geldwert geändert habe; denn mit dem Bestreben nach einem „stabilen Geldwert“ wollte man in den Preisausdrücken lediglich einen Reflex in der Änderung der Warenwerte sehen; dazu war es natürlich notwendig, die Bestimmungsgründe des „inneren Tauschwertes“ des Geldes zu kennen. Aber dieses Bemühen mußte immer ein theoretisches bleiben. So sagt schon Wieser: „Freilich muß zugestanden werden, daß uns dieser (innere) Geldwert niemals unmittelbar gegeben ist; gegeben ist immer nur der allgemeine Preisstand, dessen eine Komponente der Geldwert, dessen andere die Summe der Warenwerte ist. Es muß vorläufig dahingestellt bleiben, ob es überhaupt möglich ist, den

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O. S. 653.

<sup>2)</sup> Wieser, Antrittsvorl. S. 47.

<sup>3)</sup> Menger, a. a. O. S. 305.

allgemeinen Preisstand so zu zerlegen, daß die beiden Komponenten jede für sich mit ihren Maßen reinlich dargestellt werden könnte“<sup>1)</sup>. Deshalb lehnen wir in unserem Zusammenhang die Unterscheidung von „äußerem“ und „innerem“ Tauschwert des Geldes ab. Es gibt in der Wirklichkeit nur einen „objektiven Geldwert“, eine Kaufkraft des Geldes, die es zu erkennen gilt; es ist dabei ebenso notwendig, auf die Bestimmungsgründe von der Geldseite wie auch von der Wareseite abzuheben. Wie könnten wir „eine allgemeine Preissteigerung oder -senkung“ erklären, wenn wir nicht die Diskrepanz, die als solche von beiden Seiten ausgehen kann, berücksichtigen würden? So stimmen wir Zwiedineck zu, der meint, „daß die Bestrebungen eine strenge Scheidung der Preisbestimmungsgründe, die seitens der Verkehrsobjekte, von jenen, die auf seiten des Geldes wirksam werden, herbeizuführen, grundsätzlich und logisch verfehlt sein müssen“<sup>2)</sup>. In gleichem Sinne sagt Haberler: „In Wahrheit gibt es nur einen objektiven Tauschwert des Geldes: seine Kaufkraft, das Reziproke des Preisniveaus, das Austauschverhältnis zwischen Geld und Waren. Dieses Austauschverhältnis kann durch monetäre Vorgänge und Vorgänge in der Warenwelt verändert werden. In beiden Fällen ändert sich dasselbe, nämlich das Austauschverhältnis zwischen Geld und Waren oder anders ausgedrückt, der Geldwert, die Kaufkraft des Geldes, das Preisniveau. Man kann daher nicht sagen: im ersten Fall hätte sich der „innere“, im zweiten Fall der „äußere“ objektive Tauschwert des Geldes geändert“<sup>3)</sup>. Wir kommen also zu dem Resultat, daß wir bei unserer Gegenüberstellung von „Preis der Ware“ und „Preis des Geldes“ unter „Preis der Ware“ den geldmäßig definierten Preis, unter „Preis des Geldes“ seine Kaufkraft, wie sie im Preisniveau, in einer Kombination von Preisen zum Ausdruck kommt, verstehen; exakt genommen muß diese „Kombination von Preisen“ die gesamten existierenden Preise umfassen, es sei denn, daß man sich mit der Erklärung eines Teilgeldwertes, z. B. des Geldwertes der Konsumgüter begnügt; dann genügen die Preise der Konsumgüter, aber diese wiederum als Totalität gefaßt.

Wir können nun ganz allgemein sagen, daß die Ähnlichkeiten von Preis und Preisniveau sich darauf stützen, daß das Preisniveau eine Kombination von Preisen ist, daß die Unterschiede aber darin

<sup>1)</sup> Wieser, Referat, S. 512.

<sup>2)</sup> Zwiedineck, Einkommensaufsatz, S. 136.

<sup>3)</sup> Haberler, a. a. O. S. 655.

begründet sind, daß es sich um eine Kombination — und zwar um eine Gesamtkombination — von Preisen handelt.

Die Ähnlichkeiten von Preis und Preisniveau gehen also darauf zurück, daß sich eine Änderung des Preisniveaus nur durch Änderungen der Einzelpreise vollziehen kann; beide Phänomene haben also Bestimmungsgründe, die von der Geld- und von der Wareseite ausgehen. Auf dieser formalen Gleichheit, daß das Preisniveau nur eine Kombination von Preisen darstellt, beruht auch die Begründung der mittelbaren Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Erklärung der Kaufkraft des Geldes. Soweit die subjektiven Geldwertschätzungen einzelne Preise ändern, soweit sind sie über das Mittel dieser Preise für den allgemeinen Preisstand von Bedeutung. „Jedermann braucht eine genaue subjektive Schätzung des Geldwertes im Innern seines Haushaltes und um sich zu entscheiden, wie er nach außen hin auftreten könne, aber sein Auftreten wird die Bewegung der Güter im großen volkswirtschaftlichen Verkehre von einer Wirtschaft zur anderen und schließlich zu der seinigen hin, nur insoweit beeinflussen können, als es ihm gelingt, die Preise der Güter zu beeinflussen“<sup>1)</sup>.

Mit dem Hinweis auf diese mittelbare Bedeutung glaubt Wieser der ganzen vorliegenden Problemstellung Genüge getan zu haben: „Der Einwand, der des öfteren gegen die subjektive Wertlehre erhoben wird, daß man beim objektiven Geldwert auf eine Erscheinung stoße, die außerhalb des Grenzgesetzes steht, trifft daher nicht zu; der objektive Geldwert hat zwar keine unmittelbare Beziehung auf das Bedürfnis und auf den Grenznutzen und am wenigsten etwa auf ein besonderes „Geldbedürfnis“, auf einem spezifischen Grenznutzen des Geldes, aber durch die Vermittlung der Preise steht er mit der Gesamtheit der Bedürfnisse in Beziehung, und da die Preise durch den Grenznutzen der in Tausch kommenden realen Werte mitbestimmt sind, steht er auch mit diesen in Beziehung“<sup>2)</sup>.

Weit wichtiger ist es nun, die Unterschiede von Preis und Preisniveau zu untersuchen, die ihre Formulierung mehr oder weniger mit der Begründung erfahren, daß durch den Nachweis der Unterschiede die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie für die Geldwerttheorie schon dargetan ist.

Am einfachsten gelangen diejenigen Autoren zu einem wesentlichen Unterschied von „Preis und Preisniveau“, die den Preis nur als das Austauschverhältnis zweier Waren, als den relativen Preis,

<sup>1)</sup> Wieser, Der natürl. Wert, S. 49.

<sup>2)</sup> Wieser, H. d. St., S. 698.

ansehen und diesen dem „inneren Geldwert“ gegenüberstellen, der nur von der Geldseite her seine Bestimmung erfährt. Die so definierten Phänomene müssen sich dann selbstverständlicherweise unterscheiden, da eben das Preisphänomen rein „warenmäßig“, das Preisniveau rein „geldmässig“ gesehen ist. Mit dem Hinweis auf diesen Unterschied von Preis und Preisniveau hat schon Wicksell, der ein Anhänger der Grenznutzentheorie ist, sehr früh die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf das Problem des Geldwertes nachweisen wollen: „Die moderne Forschung auf dem Gebiete der Werttheorie, welche über den Ursprung und die Bestimmungsgründe des Tauschwertes oder der relativen Preise der Waren helles Licht verbreitet haben, haben leider für die Theorie des Geldes, des Geldwertes und der Geldpreise keine direkte Förderung zuwege gebracht. Dies kann übrigens nicht Wunder nehmen, denn das Prinzip, worauf sich die ganze Lehre von den relativen Preisen stützt, nämlich den Begriff des Grenznutzens, hat für die durchschnittliche Bestimmung des durchschnittlichen Preisniveaus, also der konkreten Höhe der Geldpreise so gut wie gar keine oder nur eine ganz mittelbare Bedeutung“<sup>1)</sup>. Daß nun Wicksell den relativen Preis nur von der Wareseite und den Geldwert nur von der Geldseite her bestimmt wissen will, geht aus der Begründung hervor, die er diesem Gedankengang folgen läßt: „Wird der relative Preis einer einzelnen Ware falsch angesetzt, so tritt durch die hieraus entstehenden Mißverhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage, Produktion und Konsumtion dieser Ware oder Warengattungen über kurz oder lang die notwendige Korrektur ein. — Werden dagegen aus irgendeiner Veranlassung sämtliche Warenpreise oder das durchschnittliche Preisniveau in die Höhe getrieben bzw. herabgedrückt, so liegt eben in den Umständen des Warenmarktes kein Moment, welches eine Reaktion hervorzubringen imstande wäre“<sup>2)</sup>.

Aus der Gegenüberstellung der beiden Argumente ergibt sich, daß Wicksell der Ansicht ist: wenn sich ein Einzelpreis ändert, dann tritt notwendig die Korrektur von der Wareseite her in Kraft, durch die Gegenwirkungen auf dem Markte wird alles wieder ins Gleichgewicht gebracht; dabei bleibt die Geldseite, damit also das Preisniveau, unberührt. Denn sonst läge ja keine Möglichkeit der Reaktion von der Wareseite aus vor. Unter einer Voraussetzung ist dieser Gedankengang von Wicksell auch richtig: „Wenn der Preis falsch angesetzt ist“ muß dann bedeuten, daß es sich um eine

<sup>1)</sup> Wicksell, Geldzins und Güterpreise, Jena 1898, S. 16.

<sup>2)</sup> Wicksell, a. a. O. S. 21.

bloß nominelle Preisänderung handelt, die keinerlei weitere Folgen hat. Es bleibt alles im Nominellen; denn da von dieser einen Änderung weder die gesamte Geldmenge noch der gesamte Gütervorrat berührt wird, wird diese nominelle Preisänderung *ceteris paribus* sich auf andere Preise weiterwälzen, aber auch dort nur einen anderen Zahlenausdruck bewirken. Die nominellen Änderungen können privatwirtschaftlich, aber nie volkswirtschaftlich bedeutsam werden. Aber diese Voraussetzung einer bloß nominellen Änderung ist so wirklichkeitsfremd, daß sie auch Wicksell nicht im Auge haben kann. Da es zu einer Korrektur von der Wareseite her kommt, bleiben die Verhältnisse des volkswirtschaftlichen Güterstroms nicht die gleichen. Es muß eben gesagt werden, wie es zu einer Einzelpreisänderung kommt. Mit der farblosen Wendung, daß „ein Einzelpreis falsch angesetzt wird“ ist es nicht getan. Ökonomisch relevant ist eine Einzelpreisänderung erst dann, wenn sie die Folge veränderter Nachfrage oder veränderten Angebots ist. Nehmen wir also an, daß die Preisänderung Ausdruck veränderten Angebots ist, dann muß — entgegen der Annahme von Wicksell — das Preisniveau eine Änderung erfahren. Die Einzelpreisänderung wird zwar weiter ihre Kreise ziehen, aber schließlich kommt es doch zu einem neuen Gleichgewichtszustand. Die Preissumme wird die gleiche sein wie früher; denn die gesamte Geldmenge ist die gleiche geblieben und kann deshalb keiner anderen Preissumme denn früher Ausdruck verleihen. Es ist richtig, daß sich von der Geldseite her nichts geändert hat (auf die nur Wicksell sieht). Aber es ist unzulässig, von dieser gleichgebliebenen Preissumme auf ein gleichgebliebenes Preisniveau, auf eine gleichgebliebene Kaufkraft des Geldes schließen zu wollen; denn der Geldwert muß sich *ceteris paribus* von der Wareseite her geändert haben, da der gesamte Gütervorrat ein größerer oder geringerer geworden ist. Auf jeden Fall hat sich zufolge einer Einzelpreisänderung, die Ausdruck einer partiellen Angebotsänderung ist, das Verhältnis der gesamten Geldmenge zur gesamten Gütermenge geändert und damit notwendigerweise die Kaufkraft des Geldes. Diese Zusammenhänge erkennt Wicksell nicht, da er den Geldwert zu sehr von der Geldseite, den Einzelpreis zu sehr von der Wareseite aus bestimmt, sieht. Gegen diese einseitige Bestimmtheit (von der Geldseite) des Preisniveaus wendet sich auch Palyi: „Ebenso verbreitet, aber schwerlich besser durchdacht ist der dialektische Kunstgriff, der sich des folgenden Arguments bedient. Veränderungen des Preisniveaus, die von einer Wareseite herrühren, können (wenn sie nicht unmittelbar auf die Geldmenge wirken) bei gleichbleibender

Geldmenge das Preisniveau nicht beeinflussen; dem Steigen des einen Preises muß ja ein Sinken der anderen gegenüberstehen. Folglich sei jede Änderung des allgemeinen Preisniveaus ohne weiteres auf monetäre Ursachen zurückzuführen . . . Die fragliche Argumentation übersieht meist, daß selbst im Sinne der quantitätstheoretischen Grundgleichung das Produkt aus Preis und Gütermenge bei gleichbleibender Geldseite sich zwar nicht ändern kann, aber der Ausgleich gesunkener oder gestiegener Preise braucht nicht durch konträre Preisänderungen, kann vielmehr durch steigende bzw. sinkende Gütermenge (Umsatzvolumen) herbeigeführt werden“<sup>1)</sup>.

Der gleiche Grund muß auch gegen die zweite Argumentation von Wicksell angeführt werden, daß in den Umständen des Warenmarktes keine Reaktion auf eine Änderung des Preisniveaus begründet läge. Wenn man die Kaufkraft des Geldes nur von der Geldseite her bestimmt wissen will, so scheint diese Folgerung sehr schlüssig: eine Gegenwirkung kann nur wieder von der gleichen Seite, der Geldseite, her erfolgen. Das ist wieder unter einer wirklichkeitsfremden Voraussetzung richtig: daß es sich nur um eine nominelle Preisniveauänderung, daß es sich nur um veränderte Preis„ausdrücke“ handelt, von denen aber jeder einzelne Preis in gleichen Ausmaße betroffen ist: aber diese „Geldwertänderung“ interessiert den Nationalökonom sehr wenig; das berührt lediglich den „Nennwert“ des Geldes; denn es ist kein Unterschied, ob sich der Preisausdruck bei sämtlichen Waren gleichmäßig verdoppelt oder ob eine andere „Benennung der Währungseinheit“ statt hat. In der Wirklichkeit interessiert die Geldwertänderung, die weitgehende materielle Folgen in der Güterversorgung einer Volkswirtschaft bewirkt. Wir denken dabei nicht notwendig an eine Papiergeldinflation mit ihren verschiedensten Auswirkungen, sondern es genügen die Geldwertänderungen, die sich mit den zyklischen Bewegungen des Wirtschaftslebens verknüpfen. Da dieser Gedankengang der Kredittheorie, insbesondere der neueren Kredittheorie, angehört, sei er im Rahmen dieser geldtheoretischen Gedankengänge nur in seinem Endergebnis angeführt: eine Kreditinflation, beispielsweise, mag zunächst bloß die Preise beeinflussen. Dadurch kann es aber zu einer Umlenkung der Produktivkräfte kommen, die schließlich ein größeres Gesamtwarenvolumen zum Ergebnis hat. Während anfänglich die Preise

<sup>1)</sup> Palyi, Ungelöste Fragen der Geldtheorie in „die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege“, Festgabe f. Lujo Brentano zum 80. Geburtstage, 2. Band, Leipzig und München 1925, S. 490.



gestiegen sind, der Geldwert also gesunken, muß schließlich, wenn das Experiment geglückt ist, ein neuer Gleichgewichtszustand mit höherem Geldwert und niedrigeren Preisen resultieren. Es ist also Wicksell sehr wohl entgegenzuhalten, daß eine Änderung des Preisniveaus ausgeglichen werden kann durch Gegenwirkungen, die ihren Ursprung in der Welt der Waren haben.

Zusammenfassend können wir sagen: die Argumente von Wicksell, die den Unterschied von Preis und Preisniveau dartun sollen, sind deshalb nicht durchschlagend, weil sie von einer nicht zutreffenden Gegenüberstellung ausgehen. So unabhängig stehen sich Preis und Preisniveau nicht gegenüber. Wicksell verkennt, daß das Preisniveau schließlich nichts anderes als eine gedankliche Kombination von Preisen ist.

Wir müssen also die Frage des Verhältnisses von Preis und Preisniveau, wenn wir beiden Phänomenen eine Geld- und eine Warensseite zusprechen, noch näher untersuchen. Diese Fragestellung untersucht Irving Fisher, der sich ausdrücklich gegen eine enge Fassung des Preisbegriffs wendet: „Es ist erstaunlich, mit welcher Beharrlichkeit so viele an der irrigen Idee festhalten, daß ein individueller Preis, wenngleich er in Geld ausgedrückt ist, ganz und gar ohne Bezug auf Geld bestimmt werden könne“<sup>1)</sup>.

Auf Grund dieser Preisdefinition kommt er nun zur Gegenüberstellung von Preis und Preisniveau: „Jedoch kann die Vereinbarkeit der Verkehrsgleichung mit den Gleichungen, die sich auf die individuelle Preisbildung beziehen (nämlich Angebot und Nachfrage) dem Leser für den vorliegenden Zweck genügend zum Verständnis gebracht werden, wenn auf die Unterscheidung zwischen 1. den individuellen Preisen in ihrem gegenseitigen Verhältnis und 2. dem Preisniveau Nachdruck gelegt wird. Die Verkehrsgleichung bestimmt nur das Preisniveau. In die Diskussion über Preisniveau die Prinzipien hineinzubringen, die die einzelnen Preise in ihrer gegenseitigen Beziehung bestimmen, würde den Leser nicht fördern, sondern nur aufhalten“<sup>1)</sup>. Unabhängig davon, ob dieser Einwand richtig ist oder nicht, ist man zunächst nach den vorhergehenden Ableitungen Fishers über diesen Einwand erstaunt. Wendet er sich hier gegen jeglichen Zusammenhang von Preis und Preisniveau, so ist es doch gerade seine Verkehrsgleichung, die er in engster Anlehnung an die individuellen, einzelnen Preise bestimmt: „Die Verkehrsgleichung ist eine in mathematische Form ausgedrückte Dar-

<sup>1)</sup> Fisher, a. a. O. S. 143.

legung der gesamten Transaktionen, die in einer gewissen Periode in einem bestimmten Gemeinwesen vollzogen werden. Man erhält sie einfach durch Summierung der Verkehrsgleichungen aller individueller Transaktionen, die in einer gewissen Periode in einem bestimmten Gemeinwesen vollzogen werden. Nehmen wir z. B. an, daß eine Person 10 Pfund Zucker zu 30 Pfennigen pro Pfund kauft. Dies ist eine Austauschtransaktion, in der 10 Pfund Zucker gleichwertig mit 300 Pfennigen betrachtet werden und diese Tatsache wird folgendermaßen ausgedrückt: 300 Pfennige = 10 Pfund Zucker multipliziert mit 30 Pfennig pro Pfund. Jeder andere Kauf und Verkauf kann in derselben Weise ausgedrückt werden und wenn wir diese Posten zusammenaddieren, erhalten wir die Verkehrsgleichung für eine gewisse Periode in einem bestimmten Gemeinwesen“<sup>1)</sup>. Nach diesen Ausführungen denkt man an einen engen Zusammenhang der individuellen Preise und des Preisniveaus in dem Sinne, daß man zuerst die Entstehung der einzelnen Preise erklärt, daß also diesen das Primat zukommt, und daß man dann durch Addition der individuellen Verkehrsgleichungen die Verkehrsgleichung erhält (leider verrät uns auch Fisher nicht, wie ihm diese „Addition“ gelingt!). Aber sehr bald behauptet Fisher, wie oben angedeutet wurde, das Gegenteil: Preis und Preisniveau stehen in keinem Zusammenhang und das Primat käme dem Preisniveau zu: „Die Berechtigung, das Studium des Preisniveaus von dem der Preise getrennt zu halten, erkennt man sofort klar und deutlich, wenn man sieht, daß die einzelnen Preise durch Angebot und Nachfrage, Geldproduktionskosten usw. nicht vollkommen bestimmt werden können, daß man vielmehr durch eine Hintertüre das Preisniveau hineinbringen muß“<sup>2)</sup>. In gleichem Sinne behauptet auch Wieser, daß „bei der Ableitung des Preisgesetzes der objektive Geldwert vorausgesetzt wird . . . die Preistheorie belehrt uns über das Verhältnis, in welchem die einzelnen Preise zueinander stehen, und erst die Geldtheorie läßt uns die absolute Höhe des allgemeinen Preisstandes verstehen, indem sie klar macht, wodurch das Maß des objektiven Geldwertes begründet ist, der bei der Bestimmung aller einzelnen Preise als bildender Faktor mitwirkt“<sup>3)</sup>. Gerade im Gegensatz hierzu meint Schumpeter: „Dem Kaufkraftbegriff liegt der Preisbegriff zugrunde, die Kaufkraft setzt den Preis vor-

<sup>1)</sup> Fisher, a. a. O. S. 13.

<sup>2)</sup> Fisher, a. a. O. S. 144.

<sup>3)</sup> Wieser, H. d. St., S. 698.

aus<sup>1)</sup>). Die Auflösung dieses Gegensatzes ist insofern einfach, als beide Meinungen recht und unrecht haben. Ihre Argumente sind insofern richtig, als es keinen Geldpreis ohne Preisniveau, kein Preisniveau ohne Geldpreise geben kann; sie irren insofern, als sie einem der beiden Phänomene ein Primat einräumen wollen. In Wirklichkeit ist es so, daß sich die beiden Phänomene gegenseitig bedingen. Mit dem Augenblick, da die einzelnen Preise entstehen, einmal aus den Bedingungen der Einzelwirtschaften heraus, zum anderen aus den Verhältnissen der Gesamtwirtschaft, entsteht ipso facto auch das Preisniveau. Alle bildenden Elemente — die man mehr oder weniger weit fassen mag — bedingen sich gegenseitig und erfahren deshalb im gleichen Augenblick ihre Fixierung. Insoweit ist Palyi zustimmen: „Dem dialektischen Streit, ob das Preisniveau „früher“ ist als die Einzelpreise, die es voraussetzen, oder ob die Preise da sein müssen, um aus ihnen den an sich „irrealen“ Durchschnitt zu errechnen, geht man wohl besser aus dem Wege“<sup>2)</sup>. Für uns gilt es auf jeden Fall festzuhalten, daß der Unterschied von Preis und Preisniveau nicht in dem allgemeinen Verhältnis, daß das eine Phänomen das andere notwendig voraussetze, begründet ist. Um diesem wesentlichen Unterschied näher zu kommen, müssen wir das Abhängigkeitsverhältnis der beiden Phänomene voneinander etwas eingehender untersuchen.

Preis und Preisniveau haben Bestimmungsgründe, die von der Geld- und von der Wareseite ausgehen. Diese Änderungen in den Mengenbeziehungen können sich nun sowohl auf den einzelnen individuellen Märkten (partiale Änderungen) als auch auf sämtlichen Märkten (Totalveränderungen) durchsetzen. Bewirkt dieser Unterschied vielleicht einen wesentlichen Unterschied von Preis- und Preisniveau insofern partiale und totale Änderungen von verschiedener Bedeutung für Preis und Preisniveau sind?

Der erste Anschein läßt allerdings nur einen graduellen Unterschied vermuten; denn Preis und Preisniveau bewegen sich auf eine partiale bzw. totale Änderung formal in der gleichen Richtung. Im einzelnen:

Eine partielle Warenvermehrung bewirkt ein Sinken des Einzelpreises und damit ceteris partibus ein Sinken des Preisniveaus, ein Steigen der Kaufkraft des Geldes. Eine totale Warenvermehrung bewirkt ein Sinken des Preisniveaus und damit zugleich ohne weiteres ein Sinken der einzelnen Preise. Ebenso bedeutet eine partielle

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 651.

<sup>2)</sup> Palyi, Festschrift, S. 491.

Vermehrung des Geldes, also ein Steigen der individuellen Nachfrage, ein Steigen des Einzelpreises und ceteris paritus ein Steigen des Preisniveaus, während eine totale Geldvermehrung, ein Steigen der „Gesamtnachfrage“, das Preisniveau und damit auch die einzelnen Preise in die Höhe treibt.

Doch sehen wir näher zu: warum kommt es jeweils zu einem Steigen bzw. Sinken von Preis und Preisniveau? Sind es tatsächlich immer auch die gleichen Bestimmungsgründe, die formal den gleichen Erfolg erzielen? Wie steht es in dem Falle einer partiellen und einer totalen Warenvermehrung? „Wenn in einer Branche ein Produktionsfortschritt das Angebot vermehrt, so sinkt der Preis ihrer Produkte. Wenn ein allgemeiner Produktionsfortschritt das Angebot aller Waren vermehren würde, so würden alle Preise sinken. Aber nicht aus demselben Grund. Im ersten Fall ist es das Sinken des Grenznutzens der betreffenden Ware, was den Preisfall erklärt, der bei Naturalwirtschaft sich auch als Fallen des „Tauschwertes“ dieser Ware äußern würde. Im zweiten Fall sinken die Grenznutzen aller Waren zwar auch, aber wenngleich sie gleichmäßig sinken würden, so müßten die Tauschverhältnisse unverändert bleiben. Und es würden die Preise unverändert bleiben, wenn eine entsprechende Geldvermehrung aufträte. Andernfalls sinken sie, aber nur deshalb, weil nun die gleiche „Menge“ Anweisungen einem größeren auf sie zu verteilenden Gütervorrat gegenübersteht“<sup>1)</sup>. Wie steht es um diesen wesentlichen Unterschied, den hier Schumpeter an dem Beispiel des partiellen und totalen Produktionsfortschrittes für Preis und Preisniveau aufzeigt? Wir sehen dabei von dem Falle ab, daß durch eine Manipulierung von der Geldseite her, „wenn eine entsprechende Geldvermehrung aufträte“, sich das Preisniveau nicht ändert; denn eine „entsprechende“ Geldvermehrung auf dem Einzelmarkte könnte zu dem gleichen Resultat, einem unveränderten Einzelpreis, führen. Also muß der wesentliche Unterschied in der Begründung des Sinkens von Einzelpreis und Preisniveau liegen. Was Schumpeter über den Produktionsfortschritt in der einzelnen Branche sagt, ist völlig richtig. Wie aber steht es mit einem allgemeinen Produktionsfortschritt? Er kann sich schließlich doch nur auf dem gleichen Wege durchsetzen wie ein partialer Produktionsfortschritt; um also den allgemeinen Produktionsfortschritt realistischer zu fassen, muß man die Annahme fallen lassen, daß sich nun das Angebot aller Waren vermehren würde, sondern annehmen, daß in vielen Teilbranchen

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 680.

sich ein partieller Produktionsfortschritt durchsetzt (z. B. die gegenwärtigen „allgemeinen“ Rationalisierungsmaßnahmen). Es wird also auch hier zu einzelnen Preissenkungen kommen, weil der Grenznutzen der jeweiligen Ware sinkt. Soweit es sich also um die Verhältnisse des Einzelmarktes handelt, besteht kein Unterschied. Für den Verkäufer sinkt der Grenznutzen der Ware, da ihm eine größere Gütermenge zur Verfügung steht, die er absetzen will; der Preis sinkt. Das bedeutet nun für die kaufende Einzelwirtschaft, daß sie sich entweder reichlicher versorgen kann oder daß Kaufkraft für andere Waren frei wird, die dann im Preise steigen müssen. Es kommt also notwendig zu Gegenteilstendenzen. Aber in welchem Verhältnis werden diese Tendenzen der Preissteigerung zu denen der Preissenkung stehen? Hier versagt erst der Weg der Grenznutzentheorie! Sie kann nicht angeben, wo sich ein neues Gleichgewicht stabilisieren wird! Da ist es notwendig, eine Gesamtbetrachtung anzustellen, den gleichgebliebenen Geldstrom dem gesamten veränderten Güterstrom gegenüberzustellen. Hier ist der Punkt, wo die Argumentation von Schumpeter richtig ist, wenn sie auf einen wesentlichen Unterschied von Preis und Preisniveau aufmerksam macht. Nicht darin unterscheiden sie sich, daß sich auf eine Mengenänderung hin die Phänomene ändern, sondern darin, wie das Ausmaß dieser Änderung vollständig begründet werden kann! Der Weg, den die Grenznutzentheorie zeigt, ist in beiden Fällen gangbar; aber in dem Fall des Einzelpreises führt er zum Ziel, während er im Fall des Preisniveaus nicht ausreicht; es muß eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung noch hinzutreten; hier zeigt es sich, daß das Preisniveau eine Gesamtkombination von Preisen ist (die letztlich auf die Tauschmittelfunktion des Geldes zurückgeht!). Darin liegt der wesentliche Unterschied von Preis und Preisniveau begründet, der auf den Unterschied von Ware und Geld zurückführt.

Zu dem gleichen Resultat gelangen wir, wenn wir nun die partielle bzw. die totale Geldvermehrung, die steigende Einzel- bzw. Gesamtnachfrage behandeln. Sehr schlagend versucht Fisher diesen Unterschied in ein Paradoxon zu kleiden. „Das Paradoxon besteht darin, daß, wenn auch eine erhöhte Nachfrage für eine einzelne Ware eine größere Konsumtion zu höheren Preisen ergibt, eine erhöhte allgemeine Nachfrage dennoch zu einem größeren Handel zu niedrigen Preisen führen wird“<sup>1)</sup>. Wenn wir aller-

<sup>1)</sup> Fisher, a. a. O. S. 147.

dings die verschiedenen Voraussetzungen, die bei der Gegenüberstellung der beiden Sätze gemacht wurden, aufsuchen, dann wird uns das Resultat nicht mehr so seltsam anmuten. Was wird unter „erhöhter Nachfrage“ in den beiden Fällen verstanden? Streng genommen ist erhöhte Nachfrage nur dann relevant, wenn sie von entsprechenden Kaufkraftbeträgen begleitet ist. Wenn die erhöhte Nachfrage — wie im Fall des Einzelpreises angenommen — bedeutet, daß sich der einzelnen Ware eine größere Kaufkraft zuwendet, dann ist es richtig, daß sich eine höhere Konsumtion zu höheren Preisen ergibt. Es ist aber nicht einzusehen, warum nicht unter der gleichen Voraussetzung — daß sich nämlich vermehrte Kaufkraft den gesamten Waren zuwendet — das gesamte Warenpreisniveau steigen soll. (Die Frage, woher die Kaufkraft stammt, ob sie von anderen Waren abgelenkt oder neu geschöpft wurde, ist zunächst von keiner Bedeutung.) Nimmt man allerdings an — wie im Fall des Preisniveaus, daß sich das Kaufkraftbecken nicht vergrößern kann, so kann man nur im übertragenen Sinne von „erhöhter Nachfrage“ sprechen: nämlich dann, wenn einer gleichgebliebenen Kaufkraft ein größeres Angebot gegenübersteht. Unter dieser Voraussetzung werden Einzelpreis und Preisniveau sich senken müssen. Aber indem wir so das Paradoxon auflösen, haben wir doch den richtigen Kern des Fisherschen Argumentes herausgestellt: daß nämlich die verschiedenen Voraussetzungen den verschiedenen Phänomenen adäquat sind. Konkreter gesprochen: mit Rücksicht auf den Einzelpreis spricht man von erhöhter Nachfrage, wenn Kaufkraftbeträge von einer einzelnen Ware oder einer Gruppe von Waren dieser besonderen Ware zugeführt werden, ein Vorgang, der mit Rücksicht auf das Preisniveau als einer Gesamtheit von Preisen nicht möglich ist. Deshalb muß erhöhte allgemeine Nachfrage bedeuten, daß die gleiche Geldmenge ein größeres Warenquantum kaufen möchte. Insofern besteht also tatsächlich ein wesentlicher Unterschied von Preis und Preisniveau als „Nachfrage“ jeweils einen ganz verschiedenen Inhalt bekommt, je nachdem man die Einzelnachfrage mit Rücksicht auf eine Einzelware oder von Gesamtnachfrage mit Rücksicht auf die Gesamtwaren spricht. In diesem Sinne wendet sich auch Schumpeter dagegen „die Gesamtnachfrage nach allen Waren auf dem Markte wie die Nachfrage nach den einzelnen Waren und das Preisniveau wie die Preise einzelner Waren zu behandeln und die Sätze, die für Einzelnachfragen und Einzelpreise richtig sind, einfach auf Gesamtnachfrage und Preisniveau auszudehnen, wie wenn diese von den ersteren nur graduelle und nicht wesentlich

verschiedene Dinge wären“<sup>1)</sup>. Er weist auf den Sinn der Nachfrage als der Menge eines Gutes, die die Wirtschaftssubjekte bei einem bestimmten Preis zu erwerben bereit sind und meint dann: „Addiert man nun alle die Nachfragen nach den einzelnen Gütern zu einer Gesamtnachfrage, so geht dabei eben dieser Sinn der eine Nachfrage charakterisierenden Geldsumme verloren. Ob nun viel oder wenig Güter da sind, ob man ihrer dringend bedarf, immer bleibt diese Gesamtnachfrage dieselbe, ihr zahlenmäßiger Ausdruck einfach gleich der Einkommenssumme“<sup>2)</sup>.

Schumpeter legt diesen Unterschied von Preis und Preisniveau noch in einer anderen Ebene dar: nicht auf die Begründung, sondern auf die Wirkung einer Änderung von Preis und Preisniveau hebt er ab: „Wenn ein einzelner Preis steigt, so wird die betreffende Produktion rentabler, und man wird versuchen, sie auszudehnen, indem man Produktionsmittel aus anderen Branchen heranzieht. Steigen alle Preise, so ist keine Produktion rentabler geworden und wenn man versuchte, sie alle auszudehnen, so würde es zu einem Kampf um die — ja nicht vermehrten Produktionsmittel kommen, der allen Beteiligten ihren Irrtum sehr bald klar machen würde“<sup>3)</sup>. Was Schumpeter sagt, ist richtig: aber den Fall, den Schumpeter unterstellt, daß alle Preise gleichzeitig in gleichem Ausmaße steigen, ist deshalb uninteressant, weil es sich lediglich um rein nominelle Änderungen handelt. Das weiß auch Schumpeter selbst: „Aber, obgleich das alles wahr ist und die Quantitätstheorie soweit ihren Gegnern gegenüber im Recht ist, bringen die konkreten Tatbestände soviel Abweichungen von den nötigen Voraussetzungen mit sich, daß von dem an sich richtigen Prinzip in praxi wenig übrig bleibt“<sup>3)</sup>. Dieser Einwand des Unrealistischen ließe sich nun gegen die ganze vorangegangene Ableitung erheben. Das ist insofern aber auch ganz natürlich als wir das Preisniveau als eine unrealistische Gesamtkombination von Preisen auffassen mußten. Einen wesentlichen Unterschied konnten und mußten wir nur dadurch erlangen, als wir auf die verschiedene Struktur von Preis und Preisniveau abhoben. Die verschiedene Bedeutung von partiellen und totalen Änderungen, von Einzelnachfrage und Gesamtnachfrage waren nur notwendig zu ziehende Konsequenzen. Einem Skeptiker gegenüber, der dieses alles als Konstruktion verwerfen wollte, blieben wir deshalb noch die Beantwortung einer Frage schuldig: bislang kontrastierten wir

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 678.

<sup>2)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 679.

<sup>3)</sup> Schumpeter, a. a. O., S. 686.

die Fälle, in denen zwar die gleichen Ursachen Preis und Preisniveau in der gleichen Richtung änderten, in denen sich aber der Gradunterschied — daß die gleichen Ursachen in dem verschiedenen Ausmaße von partiellen und totalen Änderungen wirkten — zu einem Wesensunterschied insofern verdichteten als das formal gleiche Ergebnis notwendig eine verschiedene Begründung erforderte. Gibt es darüber hinaus nicht Fälle, wo folgerichtig Preis und Preisniveau sich nicht parallel bewegen? Konkreter gesprochen: gibt es nicht Ursachen, die zwar das Teiglied, den Einzelpreis beeinflussen, aber sich so auf andere Glieder auswirken, daß sie die Totalität als solche, das Preisniveau unberührt lassen? „Interessant wäre lediglich, wenn eine Änderung eines Summanden keinen Einfluß auf die Summe hat, weil sie kompensiert wird. Doch darüber erfahren wir — nichts“<sup>1)</sup>. Wir wollen versuchen, diese Behauptung Haberlers zurückzuweisen. Unter welchen Bedingungen ändert sich ein relativer Preis und beeinflußt nicht das Preisniveau? Wir streiften schon verschiedentlich diesen Fall der nominellen Preisänderung, daß sich ein Einzelpreis ändert, dadurch andere Einzelpreise affiziert und doch nicht nur die Summe der Einzelpreise, sondern auch das Preisniveau, die Kaufkraft des Geldes unbeeinflußt läßt. Wir müssen aber für diesen Fall der rein nominellen Preisänderung eine ökonomisch relevante Begründung finden. Sie gibt es in der Änderung der Geschmacksrichtung, die sich individuell in einer Änderung der Bedürfnisskalen auswirkt. Die einzelnen Preise werden sich ändern, die Preise der nun gesuchten Artikel werden steigen, die der „unmodernen“ Waren werden sinken. Aber der Geldwert, die Kaufkraft des Geldes wird, solange nicht eine Richtungsänderung der Produktion eintritt, davon nicht berührt; denn die Gütermenge und Geldmenge in ihrer Totalität werden von der Änderung der Bedürfnisse nicht berührt. Das ist nun ein äußerst wichtiges Ergebnis, daß wir einen konkreten Fall in der Änderung der Geschmacksrichtung, der Mode, angeben können, bei dem es zu einer Änderung eines oder einer Mehrheit von Einzelpreisen, aber nicht zu einer Änderung des Preisniveaus kommt. Gehen wir den Gründen dieses Unterschiedes von Preis und Preisniveau nach, so finden wir wieder den Unterschied von Ware und Geld, welcher in der Tauschmittelfunktion des Geldes begründet ist. Es ist das Zurücktreten des qualitativen Momentes beim Gelde im volkswirtschaftlichen Zusammenhang, die Beziehung des Geldes zu einer, besser keiner volks-

<sup>1)</sup> Haberler, a. a. O. S. 654.

wirtschaftlichen Konsumtion. Dies ist es auch, was diesen Unterschied als Einwand gegen die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie besonders pointiert. In der eigenen Struktur des Preisniveaus als Gesamtkombination von Preisen fehlt im Gegensatz zum Einzelpreis zunächst volkswirtschaftlich eine Beziehung zur Konsumtion, die einzelwirtschaftlich zurückgeht auf die besondere Stellung des Geldes zur Skala der Bedürfnisse, die nicht nur eine mittelbare ist, sondern deren Mittelbarkeit durch den Tausch realisiert wird. Die Grenznutzentheorie als Gebrauchswerttheorie muß gegenüber einer so eigenartigen Tauschwerterscheinung, wie sie durch das Geld verkörpert wird, versagen. Dies noch weiter zu beweisen, ist die Aufgabe des nächsten Kapitels, das „die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen“ aufzeigen soll.

## 9. Kapitel.

### Die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen.

Wir haben im vorangegangenen Kapitel „die Schwierigkeiten eines Warenwertprinzips im allgemeinen“ zur Erklärung des objektiven Geldwertes dargetan. Es besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen Ware und Geld, zwischen Preis und Preisniveau. Dies allein begründet schon die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf das Kaufkraftproblem des Geldes. Aber trotzdem müssen wir, um der Grenznutzentheorie vollkommen gerecht zu werden, noch die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen aufzeigen. Denn es ist noch nicht erwiesen, ob die subjektive Werttheorie nicht wenigstens Rahmentheorie zur Erklärung der Kaufkraft des Geldes sein kann. M. a. W.: das Geld hat ja in einem gewissen Sinne Warencharakter, das Preisniveau steht ja im engsten Zusammenhang mit den einzelnen Preisen; kann auf Grund dieser Zusammenhänge nicht wenigstens der „erste Schritt“ auf dem Erklärungswege durch die Grenznutzentheorie vollzogen werden? Es handelt sich dann nicht um die Erklärung des „Geldpreises“ im Sinne von Kaufkraft des Geldes, sondern in dem gleichen Sinne wie man sonst vom Preis der Ware spricht um die Erklärung des „relativen Preises“ des Geldes. Wir unterstellen also für den Augenblick, daß wir keine Kenntnis von den „Schwierigkeiten des Warenwertprinzips“ hätten und fragen einfach nach dem „relativen Preis des Geldes“, nach dem Austauschverhältnis des Geldes zu einer

anderen Ware, wobei wir den Übergang zu einer anderen Währung vornehmen müssen. Läßt sich der nun so umschriebene „Preis des Geldes“ als eine Resultante subjektiver Geldwertschätzungen erklären?

Ausgangspunkt einer solchen Erklärung muß der Grenznutzen des Geldes sein, wie wir ihn in unserem ersten Hauptabschnitt entwickelt haben. Hier nun, wo es um die Anwendung des subjektiven Geldwertes für die Erklärung des „objektiven Geldwertes“ geht, kommt das hauptsächlichste Resultat unserer Überlegungen über den einzelwirtschaftlichen Tauschwert des Geldes zu seiner Bedeutung: der passive Charakter des subjektiven Geldwertes. Die Eigenart des Geldgrenznutzens gegenüber dem Grenznutzen der Waren liegt darin, daß er „Preise“ zu seiner Bestimmung voraussetzt. Damit ist implicite gesagt, daß er nicht der Erklärung der Preise, also auch des „Geldpreises“ dienen kann, denn eine solche Erklärung müßte sich unbedingt im Kreise drehen. Das ist der berühmte Einwand des Zirkelschlusses, den man als das besondere Hindernis einer grenznutzentheoretischen Geldwerterklärung anführt. Ihn darzustellen, näher zu begründen und sich mit den „Lösungsversuchen“ auseinanderzusetzen, ist die Aufgabe dieses Kapitels.

Der Einwand des Zirkelschlusses in diesem Zusammenhang knüpft sich vor allem an den Namen von Helfferich: „Während diese Theorie den Verkehrswert der Güter aus dem Grade ihrer Nützlichkeit innerhalb der Einzelwirtschaft zu bestimmen sucht, ist umgekehrt der Grad der Nützlichkeit des Geldes für die Einzelwirtschaft ganz offensichtlich durch seinen Verkehrswert gegeben . . . und dieser Grenznutzen (des Geldes) hat bereits einen bestimmten Verkehrswert zur Voraussetzung, so daß der letztere vom ersten nicht abgeleitet werden kann“<sup>1)</sup>. In gleichem Sinne hatte diés Wicksell schon 1898 in seinem Buche „Geldzins und Güterpreise“ sehr präzis formuliert: „Sein Nutzen und Grenznutzen wird eben durch seine Kaufkraft bestimmt, nicht diese durch jene“<sup>2)</sup>. Dieser Tatbestand erscheint in den folgenden Jahren bei den verschiedensten Autoren in kritischer oder antikritischer Formulierung. Von den ersteren erwähnen wir Hoffmann in seiner kritischen Dogmengeschichte der Geldwerttheorie<sup>3)</sup>, Bortkiewicz in seinem Aufsatz über den subjektiven Geld-

<sup>1)</sup> Helfferich, a. a. O. S. 544/545.

<sup>2)</sup> Wicksell, a. a. O. S. 27.

<sup>3)</sup> Hoffmann, Kritische Dogmengeschichte der Geldwerttheorie, S. 1 (Leipzig 1907).

wert<sup>1)</sup>, Bucharin in seiner allgemeinen Kritik der Grenznutzentheorie in „der politischen Ökonomie des Rentners“<sup>2)</sup>, Schumpeter in seinem Aufsatz über die Rechenpfennige<sup>3)</sup> und schließlich Mildschuh in der neuesten Auflage des H. d. St. in seinem Artikel „Geld“ (Geschichtliche Entwicklung der Geldtheorie)<sup>4)</sup>; mit den Gegenpositionen von Weiß, Zwiedineck und Mises werden wir uns bald näher auseinanderzusetzen haben.

Worin liegt nun dieser Zirkelschluß begründet, der in der Erklärung des objektiven Geldwertes durch den subjektiven Geldwert gegeben wäre, da der subjektive Geldwert notwendigerweise den „objektiven Geldwert“, den Stand der Preise zur Voraussetzung hat? Hier gehen die Meinungen auseinander. Die einen glauben, daß das Hindernis nur in der „Geldkomponente“ läge, daß der Zirkelschluß nur der Erklärung der Kaufkraft des Geldes bzw. der in Geld ausgedrückten Preise anhafte, während die Ansicht der anderen dahin geht, daß der Einwand des *circulus vitiosus* ganz allgemein der Grenznutzentheorie als Preistheorie (zur Erklärung der relativen Preise) anhafte. So spricht Helfferich davon, daß wird uns auf eine Kritik der Grenznutzenlehre um so weniger einzulassen brauchen, „als der Anwendung auf das Geld ein eigentümliches Hindernis entgegensteht“<sup>5)</sup>, während Bortkiewicz darauf aufmerksam macht, „daß der Grenznutzen der Geldeinheit, weil er ein abgeleiteter ist, nicht zur Erklärung der Preise dienen könne“<sup>1)</sup>. Wer mit uns den subjektiven Geldwert als einen besonderen Fall des „subjektiven Tauschwertes“ abgeleitet hat, dem ist wohl ohne weiteres klar, daß es sich hier um eine allgemeine Schwierigkeit des Grenznutzenprinzips handelt, daß es bei all denjenigen Preiserklärungen versagt, bei denen nicht eine unmittelbare Gebrauchswertschätzung, sondern die Schätzung nach subjektivem Tauschwert von Bedeutung ist. Denn diese Schätzung nach subjektivem Tauschwert erfordert die Kenntnis eines Austauschverhältnisses; sie ist erforderlich, damit man sich von dem „indirekten“ Nutzen des auszutauschenden Gutes überhaupt eine Vorstellung machen kann. Für die Erklärung des Geldpreises irgendeiner Ware in unserer heutigen Verkehrswirtschaft ist der Beweis leicht zu erbringen,

1) Bortkiewicz, a. a. O. S. 179.

2) Bucharin, Die pol. Ökonomie des Rentners, Berlin und Wien 192 5, S. 99ff.

3) Schumpeter, a. a. O. S. 647.

4) Mildschuh, Art. Geld, S. 721.

5) Helfferich, a. a. O. S. 544.

Nehmen wir den Getreidepreis, der auf dem Marke des Händlers zustandekommt. Voraussetzungsgemäß hat dann das Getreide für den Kaufmann keinen unmittelbaren Gebrauchswert. Er schätzt das Getreide nicht um seines Nutzens willen, den es zu stiften vermag, sondern nach seinem subjektiven Tauschwert, d. h. nach der Menge der Güter, die er im Austausch für sein Getreide erhält. (Daß diese „Güter“ in diesem Falle in Geld bestehen, ist in diesem Zusammenhang nicht von Belang.) Wie soll er diese Schätzung nach subjektivem Tauschwert vornehmen, wenn er nicht den Preis des Getreides kennen würde? Der Getreidebesitzer schätzt sein Getreide nach den gleichen Grundsätzen wie der Geldbesitzer sein Geld. Aber, so könnte eingewendet werden: das trifft nur für den Getreidepreis in der Geldverkehrswirtschaft zu; es ist immer noch die Geldkomponente im Getreidepreis, die der Grund des Kreisschlusses ist. Um also vollständig den Nachweis zu erbringen, daß die Grenznutzentheorie schon bei der Erklärung der relativen Preise in den Zirkelschluß gerät, wenn sich diese auf eine subjektive Tauschwertschätzung stützen muß, nehmen wir eine naturale Austauschwirtschaft an, die das Geld als allgemeines Tauschmittel nicht kennt. Denken wir uns dann einen Markt, auf dem sich Schuster, Bäcker und Metzger mit ihren Produkten treffen, die sie arbeitsteilig produziert haben und die für sie keinen (oder höchstens einen ganz geringen) Gebrauchswert haben. Wir nehmen ferner an, daß sie aus irgendwelchen markttechnischen Gründen zum indirekten Tausch gezwungen sind. Der Schuster beispielsweise erwirbt die Brote des Bäckers, obwohl er nach diesen gar keinen Bedarf hat, nur deshalb, weil er weiß, daß er gegen die Brote das von ihm gewünschte Fleisch des Metzgers erhalten kann. Kann die Grenznutzentheorie unter diesen Annahmen das Austauschverhältnis von Schuhen und Broten erklären ohne Kenntnis des Austauschverhältnisses von Brot gegen Fleisch? Unter der Voraussetzung, daß das Brot keinen unmittelbaren Gebrauchswert, sondern nur subjektiven Tauschwert für den Schuster hat, muß diese Frage verneint werden. M. a. W.: wo immer es um eine „subjektive Tauschwertschätzung“ geht, gerät die Erklärung der Grenznutzentheorie sowohl bei den relativen als auch bei den Geldpreisen in den Zirkelschluß. In unserer heutigen Verkehrswirtschaft bietet nun das Geld das markanteste Beispiel einer „subjektiven Tauschwertschätzung“ und deshalb ist hier die Schwierigkeit des Grenznutzenprinzips am einleuchtendsten. Grundsätzlich aber muß gesagt werden, daß die Grenznutzentheorie als Gebrauchswerttheorie nicht imstande ist.

die Austauschrelationen, die auf eine subjektive Tauschwert-schätzung zurückgehen, zu erklären, da eine subjektive Tauschwert-schätzung stets die Kenntnis eines Austauschverhältnisses — sei es nun eines naturalwirtschaftlichen oder eines geldwirtschaftlichen — voraussetzt. Wenn also die Grenznutzentheorie gegenüber den Problemen des Geldwertes nicht ausreicht, so liegt das nicht in erster Linie in der „Geldkomponente“, sondern in der Tatsache der „subjektiven Tauschwert-schätzung“ des Geldes begründet; nur insoweit als das Geld als allgemeines Tauschmittel überhaupt keinen Gebrauchswert, sondern für jedermann „Tauschwert“ hat, liegt seine Eigenart begründet; denn die anderen „Tauschgüter“ haben zwar für den augenblicklichen Besitzer nur Tauschwert, aber schließlich für irgend jemand anderen in der Volkswirtschaft auch „Gebrauchswert“. Bucharin führt nun dieses Versagen der Gebrauchswerttheorie gegenüber der Erscheinung der Tauschwerte auf das Versagen der Methode der Grenznutzentheorie zurück. Wie die individuellen Wertschätzungen sich den bereits gebildeten Preisen anpassen, so könne ganz allgemein gesagt werden, daß die „individuellen Motive . . . schon vorher sozialen Inhalt besitzen; folglich kann man aus den Motiven des isolierten Subjektes keine „sozialen Gesetze“ ableiten. Gehen wir aber bei unserer Forschung nicht vom isolierten Individuum aus, sondern setzen in seinen Motiven das soziale Moment als gegeben voraus, so würden wir in einen circulus vitiosus geraten: wir wollen das „Soziale“, d. h. „Objektive“ vom Individuellen, d. h. „Subjektiven“ ableiten, in Wirklichkeit aber leiten wir es vom Sozialen ab, das nennt man von „Pontius zu Pilatus“ schicken“<sup>1)</sup>. In der Tat trifft hier Bucharin die letzte Wurzel des Zirkelschlusses in der unzureichenden Methode der Grenznutzentheorie, die sich auch schon in unserer Formulierung verbirgt, daß die Gebrauchswerttheorie nicht die Austauschrelationen erklären kann, die auf subjektiven Tauschwert-schätzungen aufbauen; denn hier reichen die individuellen, einzelwirtschaftlichen Gebrauchswert-schätzungen nicht aus; die Kenntnis der sozialen, volkswirtschaftlichen Markttatsache des Tauschwertes (Preises) ist vonnöten.

Ist dieser Einwand des Zirkelschlusses nun wirklich von solcher Tragweite, daß es unmöglich ist, aus den subjektiven Wertschätzungen das Wesen des „objektiven Geldwertes“ zu erklären? Man hat verschiedentlich versucht, den Kreis zu sprengen, den Nachweis

<sup>1)</sup> Bucharin, a. a. O. S. 43.

zu erbringen, daß ein circulus vitiosus gar nicht vorläge. Wie ist es um diese Argumente bestellt?

Am einfachsten, aber wohl auch am primitivsten ist der Lösungsversuch von Weiß aufgebaut, der sich mit einem Analogieschluß hilft. Den Einwand formuliert er zwar sehr allgemein, aber doch treffend dahin: „Die Kette scheint hier im Kreise geschlossen zu sein: Tauschkraft—Wichtigkeit—Nützlichkeit—Tauschkraft“<sup>1)</sup>. Er fährt dann fort: „Dem aber ist in Wahrheit nicht so. Wie der Wert der Kohle auf ihren Nutzen, ihrer Funktion als Heizmittel, der Wert des Getreides auf seiner Funktion als Nahrungsmittel beruht, wie der Wert der Ware für den Kaufmann darauf beruht, daß er weiß, er kann sie gegen andere Güter, z. B. Geld eintauschen, so beruht der Wert des Geldes darauf, daß er weiß, er kann es wieder als Geld anbringen . . . Oder um ein bereits eingangs gebrauchtes Bild für das Geld auszuführen: vom Standpunkt der Einzelwirtschaft erscheint das Geld gewissermaßen als Universalproduktivgut, aus dem sich alle anderen Güter herstellen lassen“<sup>2)</sup>.

Hier liegt ein verhängnisvoller Analogieschluß vor: die Heizkraft ist die Quelle des Wertes der Kohle, die Tauschkraft ist die Quelle des Wertes des Geldes. Richtig an dieser Betrachtung ist, daß jeder Wert als Funktionswert aufgefaßt werden kann. Das besagt aber nur allgemein, daß alle „Mittel der Bedürfnisbefriedigung“ subjektiven Wert haben. Nun geht es aber in unserem Zusammenhang gar nicht um die Tatsache des subjektiven Wertes — daß das Geld subjektiven Wert, insbesondere subjektiven Tauschwert hat, wird auch von Helfferich nicht bestritten — sondern um die Bedeutung dieses subjektiven Wertes für die Erklärung der Kaufkraft des Geldes. Im Zusammenhang der objektiven, sozialen Tatsachen ist es aber nun ein eminent wichtiger Unterschied; ob ich bei der Erklärung des Preises der Kohle die „Heizkraft“ der Kohle voraussetze oder bei der Erklärung des Preises des Geldes die Kaufkraft des Geldes! Hier könnte nur der Ausdruck Heiz- bzw. Tauschkraft irreleiten; aber außer diesem Wortklang liegt keinerlei Gemeinsamkeit vor. Bei der Heizkraft handelt es sich um eine natürliche Eigenschaft, die als solche wesentliche Bedingung für die Erklärung des Kohlenpreises ist; bei der Tauschkraft handelt es sich um eine wirtschaftliche Markttatsache, die gleichzeitig Voraussetzung und Erklärungsziel ist! Der Analogieschluß bleibt ganz im Formalen stecken und verkennt jeg-

<sup>1)</sup> Weiß, a. a. O. S. 514.

<sup>2)</sup> Weiß, a. a. O. S. 515.

lichen materialen Unterschied von Geld und Ware. Mit einem solch verfehlten Analogieschluß — auch das „Bild“ des Universalproduktivgutes, das schon an anderer Stelle zurückgewiesen wurde, umschließt einen solchen — kann also der Zirkelschluß einwand nicht entkräftet werden.

Weit aussichtsvoller sind die Lösungsversuche, die dem Zirkelschluß methodisch beizukommen suchen; denn seine letzte Begründung fand der Zirkelschluß ja in der unzureichenden Methode der Grenznutzentheorie.

Der hauptsächlichliche Versuch dieser Art baut auf einer logisch-genetischen Erklärung. Das Phänomen, das zu erklären ist, ist ein anderes als das Phänomen, das vorausgesetzt wird. Die Anknüpfung geschieht an ein Faktum, das im Augenblick besteht, das aber in der Vergangenheit entstanden ist, während ein Faktum der Zukunft Ziel der Erklärung ist. Dieser so ganz allgemein charakterisierte Ausweg erfuhr eine verschiedene Interpretation, je nachdem man den Grund des Zirkelschlusses ganz allgemein in der Preiserklärung oder nur in der Erklärung der Geldkomponente des Preises sah.

Mit Rücksicht auf die allgemeine Preiserklärung durch die Grenznutzentheorie hat schon Böhm-Bawerk auf diesen logisch-genetischen Ausweg aufmerksam gemacht: „Das Wesentliche für die Zirkelfrage ist stets, daß jene subjektiven Wertschätzungen, welche sich auf die vermutete Bildung eines konkreten Marktpreises aufstützen, andere sind als diejenigen, auf welche sich die Bildung eben dieses Marktpreises selbst aufstützt und umgekehrt. Der Anschein eines Zirkels hängt nur an dem dialektischen Gleichklang der beiderseits gebrauchten Worte „subjektive Wertschätzung“, wenn dabei nicht ins Klare gestellt und nicht beachtet wird, daß derselbe Name beiderseits nicht ein und dasselbe Phänomen, sondern verschiedene konkrete Phänomene deckt, die nur unter denselben Gattungsnamen fallen“<sup>1)</sup>. Im gleichen Sinne weist auch Zwiedineck auf die jeweilige Selbständigkeit des neu zu bildenden und zu erklärenden Phänomens gegenüber dem historisch überkommenen hin: „Es hat nämlich den Anschein, als ob ein logischer Fehler darin vorläge, daß die Preisbildung von anderen Güterpreisen abhängig sein soll. Es ist aber in der Tat nur scheinbar ein logischer Fehler. In Wirklichkeit liegt die Sache so, daß die Preisbildung unablässig in Fluß ist und jeder Preis für sich innerhalb derselben eine selbständige Erscheinung. Der Preis, der heute zustande kommt, kann

<sup>1)</sup> Böhm-Bawerk, a. a. O. S. 300.

daher den gestrigen Preis sehr wohl als ein kausales Oberglied zur Voraussetzung haben und der gestrige Preis den vorgestriegen, ohne daß darin etwas unlogisches zu erblicken wäre“<sup>1)</sup>. In diesem historischen Zusammenhang der Preise, der Bedeutung des unmittelbar vorangegangenen Preises für die nächsten Marktpreise erkennt Zwiedineck ein „Trägheitsgesetz des Verkehrs“. Er ist bemüht, das „Beharrungsvermögen“ der Preise durch psychologische und wirtschaftliche Tatsachen nachzuweisen. Psychologisch weist er darauf hin, „daß jedes Individuum sich erst in die ziffernmäßige Austauschverhältnisse der Verkehrsobjekte hineinfinden muß, mit denen es rechnen, auf die es seinen Wirtschaftsplan aufbauen muß“<sup>1)</sup>. Wirtschaftlich hebt er auf die Bedeutung der Marktpreise für die außermärklichen Preise, für den Wirtschaftsplan der Konsumenten und den Unternehmungsplan aller derjenigen ab, die auf der Befriedigung der Bedürfnisse Dritter ihre Erwerbswirtschaft aufbauen und zu diesem Zwecke Aufwendungen machen.

Die Gegenposition von Zwiedineck nimmt Mises ein. Er anerkennt keinen kausalen Zusammenhang der relativen Preise im Sinne des „Trägheitsgesetzes“ des Verkehrs. Er sieht die historische Bedingtheit der Preise allein in der Geldkomponente gegeben, die nach ihm allein den Zirkelschluß verursacht. „Im objektiven Tauschwert des Geldes ist eine historisch überkommene Komponente enthalten. Der Geldwert der Vergangenheit wird in die Gegenwart mitgenommen und von ihr umgestaltet; der Geldwert der Gegenwart geht in die Zukunft über, die ihn wieder umbildet. Darin liegt ein Gegensatz zwischen der Bildung des Tauschwertes des Geldes und des der anderen wirtschaftlichen Güter. Für die konkrete Höhe der wechselseitigen Austauschverhältnisse der übrigen wirtschaftlichen Güter untereinander sind alle geschichtlich überlieferten Austauschverhältnisse belanglos. Zwar bemerken wir, wenn wir, durch die verhüllenden Formen des Geldverkehrs hindurchblickend, die gegenseitigen Austauschverhältnisse der Güter betrachten, eine gewisse Kontinuität, die Preisänderungen gehen in der Regel nur langsam vor sich. Aber diese Beständigkeit der Preise hat ihre Ursache in der Beständigkeit der Preisbestimmungsgründe, nicht in dem Gesetz der Preisbildung selbst“<sup>2)</sup>. Wenngleich Mises demnach eine Kontinuität der relativen Preise anerkennt, so will er diese Tatsache — und wie wir bald sehen werden mit Recht — im theo-

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Kritisches II, S. 83ff., vgl. derselbe Autor: Kritisches I, S. 610, Einkommensaufs., S. 146f.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 88, 89.



retischen Zusammenhang nicht überschätzt wissen. Wenn er sich immer mit Nachdruck gegen die kausale Abhängigkeit der Marktpreise der Gegenwart von jenen der Vergangenheit ausspricht, so tut er dies aus der Erkenntnis heraus, weil er weiß, daß damit das Grenznutzenprinzip steht und fällt. Seines Erachtens ist aber das Grenznutzenprinzip imstande, die relativen Preise ohne Schwierigkeit zu erklären; nur bei der Erklärung des Geldwertes und der absoluten Geldpreise verursacht die Geldkomponente die Schwierigkeit; diese ist aber historisch überkommen, weshalb hier die historische Abrollung den Zirkelschluß aufzulösen vermag. Der Geldwert von heute hat den Geldwert von gestern, der von gestern den von vorgestern usw. zur Voraussetzung. Auf diese Möglichkeit der logisch-genetischen Erklärung ist sein ganzer Lösungsversuch aufgebaut, der im Zusammenhang unserer Problematik geradezu klassisch geworden ist. Wegen der Wichtigkeit des Versuches lassen wir ihn am besten durch Mises selbst darstellen: „Wenn der Geldwert von heute auf den Geldwert von gestern, der von gestern auf den von vorgestern zurückgeführt wird, dann muß die Frage nach den Bestimmungsgründen des ersten Geldwertes aufgeworfen werden. Zur Beantwortung dieser Frage leiten uns zwanglos die Erwägungen über die Entstehung des Geldgebrauches und der besonderen auf der Funktion als Geld beruhenden Komponente des Geldwertes. Der älteste historisch überkommene Geldwert ist offenbar der Wert der Geldgüter, den sie im Augenblick, als man sie zuerst als allgemeine Tauschmittel zu verwenden begann, wegen ihrer sonstigen Brauchbarkeit zur Befriedigung bestimmter Bedürfnisse besaßen. Als das Individuum das erstemal in die Lage kam, einen Gegenstand nicht für den eigenen Konsum, sondern als Tauschmittel zu erwerben, da schätzte es diesen nach dem objektiven Tauschwert, der ihm auf Grund seiner industriellen Brauchbarkeit auf dem Markte bereits zukam und dann weiter erst wegen der Möglichkeit, ihn als Tauschmittel zu verwenden. Der älteste Geldwert führt auf den Warenwert des Geldstoffes zurück“<sup>1)</sup>. Aus dieser Position heraus fällt es dann Mises nicht schwer, dem Einwand Helfferichs zu begegnen. Denn dann knüpft die subjektive Geldwertschätzung einfach an das historisch überkommene Austauschverhältnis von Geld und den übrigen wirtschaftlichen Gütern an und die Grenznutzentheorie ist trotzdem imstande, die Bestimmungsgründe des objektiven Tauschwertes des Geldes (die ihn um- und weiterbilden) aufzuzeigen. „Daß

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 86, 87.

es dieser Theorie nicht gelingen kann, den objektiven Tauschwert des Geldes ganz aus der Geldfunktion heraus zu erklären, daß sie dabei, wie wir zeigen konnten, auf den ursprünglichen Tauschwert des Geldobjektes, der nicht in seiner Geldverwendung begründet war, zurückgehen muß, darf ihr keineswegs als Mangel angerechnet werden; es entspricht dies dem Wesen und der Gestaltung dieses objektiven Tauschwertes. Wenn man von der Geldwerttheorie verlangt, daß sie das Austauschverhältnis zwischen Geld und Waren ohne Zuhilfenahme des historisch überkommenen objektiven Tauschwertes ganz aus der Geldfunktion erkläre, stellt man an sie Anforderungen, die ihrem Wesen und ihrer Aufgabe zuwiderlaufen“<sup>1)</sup>.

Was ist nun ganz allgemein von diesen Versuchen, den Zirkelschluß durch eine logisch-genetische Betrachtung zu sprengen und insbesondere von dem Misesschen Versuch der historischen Abrollung zu halten?

Die Lösung, die hier versucht wird, ist eine methodische. Wir müssen deshalb zunächst fragen, welche Bedeutung einer solch logisch-genetischen Methode in der ökonomischen Theorie zukommt, welche Rolle historische Daten überhaupt im Rahmen einer ökonomisch-theoretischen Betrachtung spielen?

Diese grundsätzliche Frage zu stellen, ist deshalb notwendig, da die Fakten in der Regel an sich richtig sind und sich mit der Realität decken; wenn man einmal diese Fragestellung zugibt, dann ist der Gedankengang in sich meistens logisch einwandfrei und eine Kritik nur schwer zu geben. Wir begegnen also diesem allgemeinen logisch-genetischen Erklärungsversuch methodisch, in dem wir die Fragestellung in Frage stellen.

Historische Fakten in dem Sinne, daß die zu erklärende Tatsache irgendwie historisch bedingt ist, werden jedem ökonomischen Theoretiker begegnen. Man kann wohl sagen, daß bei jedem ökonomischen Tatbestand sich traditionale, überkommene Elemente finden. So wird beispielsweise der Lohntheoretiker finden, daß vor dem Kriege sich in weiten Kreisen des Ostens der Lohn ortsüblich in überkommener Weise bestimmte. Aber das enthebt uns doch nicht, trotzdem eine Theorie des Lohnes aufzustellen. Es

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 100. Die Grundidee dieses Misesschen Lösungsversuches — die historische Bedingtheit des Geldwertes — hat schon Wieser konzipiert: „Geschichtlich allerdings ist auch er (= der Wert des Geldes in objektivem Sinne) aus bestimmten Bedürfnissenwerten abgeleitet, aus den Werten derjenigen Bedürfnisse, denen die edlen Metalle als Stoff dienen und tatsächlich ist er auch heute noch überall aus dieser Quelle mit abgeleitet“. (Wieser, a. a. O. S. 52.)

könnte ja sehr leicht sein, daß die Ortsüblichkeit plötzlich unterbrochen würde und dann müßte es doch möglich sein, den Lohn theoretisch zu bestimmen. M. a. W.: das Problem der Bildung des Lohnes kann doppelt verstanden werden. Wie ist der Lohn, wie er im Augenblick besteht, historisch geworden? Wie bildet sich der Lohn ohne Kenntnis irgendwelcher historischer Daten, was sind seine Bestimmungsgründe? Offensichtlich zwei ganz verschiedene Fragestellungen! Um die gleiche Dualität der Fragestellung handelt es sich in unserem Falle der Bestimmung der Preise bzw. des Preisniveaus. Die logisch-genetische, wie sie sich Zwiedineck und Mises vorlegen, fragt nach der Bildung im Sinne von historischer Entstehung der Preise bzw. des Geldwertes. Die rein logische hingegen fragt nach der Bildung der Preise und des Geldwertes ohne irgendwelchen Bezug auf das historische Gewordensein. Es ist also festzuhalten, daß hier zwei grundsätzlich verschiedene Fragen gestellt werden. Es soll dabei keiner die Berechtigung abgesprochen werden. Nur können die Meinungen über die Bedeutung dieser Fragestellung für die ökonomische Theorie auseinandergehen. Amonn beispielsweise würde der rein logischen Fragestellung das Primat einräumen: „Andererseits wird mitunter behauptet, daß die Austauschverhältnisse und Preise immer nur aus den vorausgegangenen Austauschverhältnissen und Preisen erklärt werden könnten, was vollständig richtig ist, aber natürlich nicht das theoretische Wert- und Preisproblem trifft. Dieses besteht darin, zu erklären wie oder wodurch, durch welche allgemeinen Faktoren Austauschverhältnisse und Preise, wo immer sie auftreten, wie immer sie auftreten, unter welchen Bedingungen sie immer auftreten, bestimmt werden. Die Lösung dieses allgemein theoretischen Problems ist natürlich die Voraussetzung für die Lösung jedes konkreten historischen Problems“<sup>1)</sup>. Es ist demnach anzunehmen, daß Amonn die rein logische Frage zuerst und die logisch-genetische Frage erst sekundär stellen würde, soweit sie überhaupt den Wirtschaftstheoretiker angeht. Wieser hingegen faßt die Aufgabe des Theoretikers weiter, wie aus folgendem hervorgeht: „Der Historiker hat auf Grund der geschichtlichen Quellen die Folge der Tatsachen zu schildern, der Theoretiker hat den Zusammenhang anzuhellen, durch den die ursprünglich gegebenen Tatsachen mit den später hinzukommenden in lebendiger Verbindung standen“<sup>2)</sup>. Es ist und kann nicht unsere Aufgabe

<sup>1)</sup> Amonn, Der Stand der reinen Theorie in „die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege“, S. 314.

<sup>2)</sup> Wieser, H. d. St. S. 707.

sein, in diesem Rahmen die Grenzen von Historie und Theorie abzu- stecken. Hier war es nur wichtig, festzustellen, daß es sich um zwei grundsätzlich verschiedene Fragestellungen handelt. Dabei mußte gesagt werden, daß die logisch-genetische Erklärung dadurch, daß sie ein konkretes Phänomen auf ein anderes konkretes Phänomen zurückführt, das Problem im eigentlichen Sinne nicht löst, sondern nur verschiebt. Schließlich ist ja nicht das konkrete Phänomen, in unsern Fall dieser oder jener bestimmte Preis bzw. Geldwert, sondern die Kategorie von Erscheinungen, die Preise bzw. der Geldwert schlechthin Erklärungsziel. Wir gehen nun in der Analyse dieser logisch-genetischen Erklärungsversuche weiter, indem wir uns auf den Böden dieser Problemstellung stellen.

Hier trennen sich nun die Wege von Zwiedineck und Mises. So sehr sie in dem grundsätzlichen Ausgangspunkt übereinstimmen, der Gefahr des Zirkelsschlusses durch eine logisch-genetische Betrachtungsweise zu entrinnen, so sehr differieren sie in den Wegen.

Zwiedineck legt seinen Ausführungen ein „Trägheitsgesetz des Verkehrs“ zugrunde, das ein gewisses Beharrungsvermögen der Preise zur Folge hat. Gegen die Tatsachen dieser historischen Kontinuität ist kaum etwas einzuwenden. Mises versucht sie zu schmälern; er muß sie aber schließlich doch anerkennen. „Wenn gesagt wird, bei den Verhandlungen bildet der überkommene Tauschwert den Ausgangspunkt, so mag auch dies hingenommen werden, wenn man es in jenem Sinne versteht, der oben angedeutet wurde: weil die allgemeinen Verhältnisse, die den gestrigen Preis geschaffen haben, sich über Nacht nur wenig verändert haben, dürfte der heutige Preis vom gestrigen nur wenig verschieden sein und es scheint praktisch nicht unrichtig zu sein, an ihn anzuknüpfen“<sup>1)</sup>. Allerdings beeilt sich Mises, zu betonen, daß die Anerkennung als „Ausgangspunkt“ nicht den Sinn eines kausalen Gliedes hat: „Ein kausales Verhältnis zwischen den Preisen der Vergangenheit und jenen der Gegenwart besteht jedoch, soweit das wechselseitige Austauschverhältnis der wirtschaftlichen Güter (mit Ausschluß des Geldes) untereinander in Betracht kommt, nicht“<sup>1)</sup>. Allerdings können wir diesen Unterschied von „Ausgangspunkt“ und „kausalem Verhältnis“ nicht mitmachen, um so mehr wir bemüht waren, den Nachweis zu erbringen, daß auch in einer naturalen Austauschwirtschaft mit indirektem Tausch zur Erklärung der Austauschverhältnisse die Kenntnis früherer „relativer Preise“ notwendig ist.

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 92.

Aber, machen wir uns für einen Augenblick klar, wohin diese historische Abrollung der Preise führt? Die subjektiven Wertschätzungen von heute führen auf die Preise von gestern zurück; diese Preise sind aus subjektiven Wertschätzungen entstanden, die auf den Preisen von vorgestern bauen usw. Wir kommen schließlich zu den subjektiven Wertschätzungen eines isolierten Robinson. Darüber sagt Bucharin mit Recht: „Doch würde eine solche Analyse von subjektiven Wertschätzungen, die mit dem modernen Menschen beginnt, und mit dem hypothetischen Robinson abschließt, nichts anderes bedeuten, als eine einfache historische Beschreibung des Verwandlungsprozesses der Motive des isolierten Menschen in die des modernen Menschen, nur daß der Prozeß in umgekehrter Folge geschieht. Eine derartige Analyse gibt lediglich eine einfache Beschreibung, ebensowenig könnte auf einer derartigen Grundlage eine allgemeine Preistheorie oder eine Tauschwerttheorie aufgebaut werden“<sup>1)</sup>. Hier zeigen sich also ganz deutlich die Konsequenzen einer logisch-genetischen Erklärung, gegen die sich selbst Mises wendet: „Oder glaubt jemand allen Ernstes die Behauptung aufrechterhalten zu können, daß die Austauschverhältnisse der wirtschaftlichen Güter (nicht ihre Geldpreise), die heute auf den deutschen Börsen bestehen, in irgendeiner kausalen Verknüpfung mit jenen verbunden sind, die in den Tagen Hermann und Barbarossas Geltung hatten?“<sup>2)</sup> Wir glauben kaum, daß Zwiedineck dies behaupten würde, obgleich diese Folgerung notwendig in seinem Gedankengang liegt; aber schließlich darf das Prinzip nicht überspannt werden; es genügt für Zwiedineck, wenn er den Preis von heute auf den Preis von gestern zurückführt, wie er es auch tatsächlich immer zum Ausdruck bringt. Mises hingegen muß in seiner Abrollung der „Geldwertkomponente“ geschichtlich zur Entstehung des allgemeinen Tauschmittels aus der Reihe der Verkehrsgüter zurückgehen. Trifft deshalb mit seiner Fragestellung Mises nicht seinen eigenen Lösungsversuch (dem wir uns jetzt zuwenden)?<sup>3)</sup>

In den beiden hauptsächlichen Punkten haben wir Mises schon entgegnet. Es gilt diese jetzt noch etwas eingehender auszuführen und vor allem in ihren Konsequenzen darzustellen.

Es trifft zunächst die grundsätzliche Feststellung zu, daß Mises sich mit seinem Lösungsversuch in der Ebene logisch-genetischer

<sup>1)</sup> Bucharin, a. a. O. S. 46.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 93.

<sup>3)</sup> In diesem Sinne kritisiert Hilferding den Misesschen Lösungsversuch in der „Neuen Zeit“, 30. Jahrg., Bd. II, S. 1026.

Erklärung befindet. Diese historische Abrollung erfordert die Kenntnis geschichtlicher Daten. Deshalb heißt uns Mises auf die „Erwägungen über die Entstehung des Geldgebrauches“ zurückgreifen. Was aber können wir über die Entstehung des Geldes sagen, wenn wir diese Aufgabe nicht grundsätzlich dem Historiker überlassen? Hypothesen! Mises stützt sich auf die These von Menger, nach der das Geld aus der „absatzfähigsten“ Ware entstanden ist; im ganzen Gedankenaufbau der Grenznutzenschule ist diese Auffassung auch konsequent und birgt sicher einen Wahrheitskern in sich. Doch ist sie nicht die alleinige These. Wir denken nur an den Satz von Knapp: „das Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung“<sup>1)</sup>! So ergeben sich zunächst alle die Einwände gegen den Misesschen Lösungsversuch, die gegen die Mengersche These vorgebracht werden können. Mit Recht weist Diehl darauf hin, daß sie einer „manchesterlichen Auffassung des Geldwesens“<sup>2)</sup> entspringt, was auch bei Mises insofern sehr deutlich wird, als er stets von den Schätzungen des Einzelindividuums spricht. Aber darüber hinaus ergibt sich eine weitere sehr wichtige Frage: wollte die Mengersche These von der Entstehung des Geldes aus dem allgemein beliebten wirtschaftlichen Gut nicht eher eine Arbeitshypothese sein als die Erfassung geschichtlicher Realität wiedergeben? Ist also die Aussage über die Entstehung des Geldes aus der absatzfähigsten Ware in ihrem Charakter schon als „These“ gekennzeichnet, so erscheint es uns zum mindesten gewagt, darauf noch weiter bauen zu wollen. Es erscheint uns unzulässig, daß Mises hier hypothetisch aufgestellte Behauptungen als Erkenntnis geschichtlicher Wirklichkeit hinnimmt.

Aber das Wie des Misesschen Weges ist nicht nur dadurch gekennzeichnet, daß es bei dem Versuch logisch-genetischer Erklärung auf einer Hypothese über die Entstehung des Geldes aufbaut. Der Misessche Weg ist auch dadurch ausgezeichnet, da er ja nur die „Geldkomponente“ im Preis historisch zurückgerollt wissen will, daß er nur ein ganz bestimmtes Stück Weg zurücklegen kann. Allerdings gilt dadurch ihm gegenüber nicht, daß er das Problem nur verschiebt, nicht löst. Denn er verschiebt es bis zu einem gewissen Punkt und löst es dann in seinem Sinne! Er geht bis zu dem Augenblick zurück, da man die Geldgüter zuerst als „allgemeine Tauschmittel zu verwenden begann“. Mit anderen Worten: da er die Ursache des Zirkelschlusses allein in der Geldkomponente sieht, geht er soweit

<sup>1)</sup> Knapp, Die staatl. Theorie des Geldes, 3. Aufl., München u. Leipzig 1921, S. 1.

<sup>2)</sup> Diehl, a. a. O. S. 260.

zurück, bis diese verschwindet, bis zu dem Zeitpunkt der Entstehung des indirekten Tausches mit Geld, da man gewisse Güter, die die Funktion des allgemeinen Tauschmittels erfüllten, noch nach ihrem sonstigen Gebrauchswerte schätzte. Gelingt es Mises tatsächlich in diesem Augenblick den Zirkel zu sprengen? Wir glauben es nicht, denn von der scylla des Geldwertzirkelschlusses ist er in die carybdis des Preiszirkelschlusses geraten. Niemand besser als Mises selbst erbringt dafür den Beweis: „Da schätzte es (das Individuum) diesen (Gegenstand) nach dem objektiven Tauschwerte, der ihm auf Grund seiner industriellen Brauchbarkeit auf dem Markte bereits zukam“. Der objektive Tauschwert, wie er sich an dem Tag vor dem historischen Tag bildete, ist vorausgesetzt. Es ist also nicht einzusehen, warum die historische Abrollung nicht noch weitergeht bis zum Augenblick, da der indirekte Tausch überhaupt entstand. Denn hier liegt unseres Erachtens — im Gegensatz zu Mises — die Wurzel des Kreisschlusses. Allerdings scheint eine Stelle bei Mises unserer Auffassung zu widersprechen, bzw. die Annahme zu gestatten, daß auch er bis zur Entstehung des indirekten Tausches zurückgehen will: „Wenn wir in dieser Weise immer weiter zurückgehen, gelangen wir notwendigerweise schließlich an einen Punkt, wo wir im objektiven Tauschwert des Geldes keine Komponente finden, die aus solchen Wertschätzungen hervorgegangen wäre, die aus der Funktion als allgemeines Tauschmittel entspringen, wo der Geldwert nichts anderes ist als der Wert eines anderweitig nützlichen Objekts. Dieser Punkt aber ist kein lediglich gedankliches Hilfsmittel der Theorie, er ist in der Wirtschaftsgeschichte tatsächlich gegeben in dem Augenblick der Entstehung des indirekten Tausches“<sup>1)</sup>. Wenn Mises hier den historischen Augenblick tatsächlich mit der Entstehung des indirekten Tausches angibt, so kann dies in seinem Gedankengang sinnvoll nur die Entstehung des indirekten Tausches mit Hilfe des allgemeinen Tauschmittels, des Geldes, aber nicht die Entstehung des indirekten Tausches schlechthin bedeuten. Darauf können wir auch schließen, wenn er im gleichen Zusammenhang davon spricht, daß man „einzelne Güter lediglich als Tauschvermittler zu erwerben begann“; denn das umschließt einen vorangegangenen Zustand, indem dieselben Güter gelegentlich als Tauschvermittler erworben wurden. Unser Einwand, daß also Mises in seiner historischen Abrollung zu früh innehält, ist die Konsequenz, daß wir den Grund des Zirkelschlusses nicht bloß in der

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 100/101.

Geldkomponente und ihrer Schätzung, sondern ganz allgemein in der Tatsache der subjektiven Tauschwerterschätzung sehen.

Aber, sehen wir zum Schluß einmal von allen Einzeleinwendungen ab, die aus der Art des Vorgehens fließen, und sehen uns das Resultat der Misesschen Überlegungen an. Zu welcher Erkenntnis gelangt er? „Die Feststellung der Tatsache, daß die Suche nach den Bestimmungsgründen des objektiven Tauschwertes des Geldes stets auf einen Punkt zurückführt, auf welchem der Wert des Geldes lediglich durch seine anderweitigen Gebrauchsfunktionen, nicht auch durch seinen Tauschmitteldienst bestimmt ist, eröffnet den Weg zur Entwicklung eines auf der subjektiven Wertlehre und der ihr eigentümlichen Theorie vom Grenznutzen aufgebauten lückenlosen Geldwerttheorie“<sup>1)</sup>. Oder noch kürzer und präziser ausgedrückt: „Der älteste Geldwert führt auf den Warenwert des Geldstoffes zurück“. Das ist nun äußerst interessant: Mises, der den Geldwert erklären will, greift auf den Warenwert zurück. Dann ist es selbstverständlich unschwer, die Grenznutzentheorie anzuwenden. Aber das ist dann keine Anwendung der Grenznutzentheorie auf das Problem des Geldwertes, um die wir uns abmühen, sondern auf irgendeinen besonderen historischen Warenwert. Mit anderen Worten: gerade der Lösungsversuch von Mises bekundet in seiner Folgerichtigkeit die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie für die Erklärung des objektiven Geldwertes. Sie kann nur einen Warenwert erklären. Damit entfallen dann auch alle Schwierigkeiten, die das Warenwertprinzip im allgemeinen als Geldwertprinzip umschließt; denn an jenem historischen Augenblick geht es nicht mehr um ein Geldwert — sondern um ein Warenwertproblem. So gesehen, müssen wir dem Misesschen Lösungsversuch absolute Folgerichtigkeit zusprechen; sein Lösungsversuch zeigt uns in aller Deutlichkeit die beiden Hauptschwierigkeiten, die es zu überwinden gilt: den Unterschied im Wesen von Ware und Geld bzw. in seiner notwendigen Fortsetzung im Unterschied von Preis und Preisniveau und den Zirkelschluß. Mises löst die Schwierigkeiten, in dem er ihnen aus dem Wege geht: darin besteht die Genialität dieses klassischen Lösungsversuches.

Eine andere methodische Möglichkeit, den Zirkelschluß zu sprengen, besteht in der völligen Aufgabe der kausalen Erklärung; an ihre Stelle tritt eine „funktionale“ Erklärung, soweit man dann noch von Erklärung sprechen will. Für die relative Preistheorie der

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 94.

Grenznutzentheorie ist dieser Ausweg schon von den Anfängen dieser Theorie her begangen worden. Er findet seinen Ausdruck in dem Satz vom Grenznutzenniveau, wie wir ihn als eine Folge des Rationalprinzips schon im ersten Hauptabschnitt entwickelten und wie ihn schon Walras als „Gleichgewichtszustand“ definiert: „A l'état d'équilibre de l'échange et de la production, les prix sont égaux aux rapports des raretés; autrement dit, les valeurs sont proportionnelles aux raretés“<sup>1)</sup>. Grenznutzen der Güter und ihre Preise stehen in keinem kausalen Abhängigkeitsverhältnis, sondern bedingen sich gegenseitig. Sie befinden sich in einem labilen Gleichgewicht und beeinflussen einander solange, bis es zu einem stabilen Gleichgewicht kommt, bei dem kein Anlaß irgendwelcher Änderung mehr besteht. Dieser Gedanke, der meistens von der mathematischen Richtung<sup>2)</sup> in der Grenznutzenschule für die relativen Preise ausgeführt wurde, ließe sich auf das Geld für den „relativen“ Geldpreis (nicht für das Preisniveau!) übertragen. Aber es ist ersichtlich, daß damit das Erklärungsgebiet des Grenznutzenprinzips ganz gewaltig eingeschränkt wird. „Unsere subjektiven Gebrauchsschätzungen spielen dabei die Rolle eines Regulators, indem sie letztlich die Tauschwerte innerhalb der Gebrauchswertschätzungen halten müssen: Diese Grenzen sind aber keine festen. Wir haben . . . gesehen, daß sie durch die Mengenverhältnisse der Güter beeinflußt werden, diese aber sind wieder beeinflußt durch die Kosten und Tauschwerte und wir stehen hier vor einer Wechselwirkung, deren Anfang oder Ende unbestimmbar ist, da sie sich in der Zeit wie im Raum ohne Ende erstreckt“<sup>3)</sup>. Damit ist ohne weiteres anerkannt, daß das Wesen des Preises bzw. des „Geldpreises“ auf dem Boden der Grenznutzentheorie nicht erklärt werden kann. Man kann höchstens von einem gegebenen Stand der Preise ausgehen — mit dem man sich entweder historisch oder funktional abfinden muß — und versuchen, Änderungstendenzen der Phänomene aufzeigen. Diesem Versuch werden wir uns im nächsten Kapitel unterziehen.

Hier kann nur nochmals abschließend festgehalten werden: eine logische Überwindung des Zirkelschlusses ist nicht möglich. Ob

<sup>1)</sup> Léon Walras, *Théorie de la Monnaie*, Lausanne 1886, S. 34. Ebenso: Birck, a. a. O. S. 29 u. S. 68. Wicksell, *Vorlesungen über Nationalökonomie I*, Jena, 1913, S. 104. Schumpeter, *Wesen*, S. 260ff.

<sup>2)</sup> Eine eingehende Kritik müßte sich deshalb mit der mathematischen Methode an sich auseinandersetzen, was aber im Rahmen dieser Arbeit nicht geleistet werden kann.

<sup>3)</sup> Philopovich, a. a. O. S. 254.

man sich mit einem Ausweg in anderer Ebene begnügen will, muß jeweils dem Autor überlassen bleiben. Für uns vereinen sich auf jeden Fall diese Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen mit den Schwierigkeiten des Warenwertprinzips als Geldwertprinzip im allgemeinen zu dem allgemeinen Schluß: daß die Grenznutzentheorie das Wesen des objektiven Geldwertes nicht erklären kann. Ob und in welchem Ausmaße sie trotzdem zur Erklärung der Geldwertänderungen herangezogen werden kann, muß die Erörterung der folgenden Kapitel zeigen.

## B. Die Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Änderung des objektiven Geldwertes.

### 10. Kapitel.

#### Die unmittelbare Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Änderung des objektiven Geldwertes.

Das Wesen des objektiven Geldwertes konnten wir auf dem Boden der Grenznutzentheorie nicht erklären; es ergaben sich Schwierigkeiten, die zum Teil in der Natur des Grenznutzenprinzips als Warenwertprinzip, zum Teil in der Natur des Grenznutzenprinzips als solchem verankert lagen; auf rein logischem Wege konnten wir sie nicht überwinden. Doch schließt das noch nicht aus, daß das Grenznutzenprinzip nicht zur Erklärung der objektiven Geldwertänderung herangezogen werden kann. Allerdings ist dies nur unter einer wichtigen Voraussetzung möglich: daß es erlaubt ist, die Erklärung des Wesens eines Phänomens zu trennen von der Aufzeigung der Bewegungstendenzen dieses Phänomens. Ein Einwand gegen die Zulässigkeit dieser Annahme liegt nahe: die Kräfte, die ein Phänomen bilden, werden es auch umbilden. Bleiben wir in der exakten Ebene kausaler Erklärung, so trifft dies auch zu. Nun hat aber gerade unsere vorangegangene Untersuchung herausgestellt, daß wir mit der kausalen Methode der Grenznutzentheorie das Wesen der Kaufkraft des Geldes nicht erklären können; wir müssen zur Erklärung entweder die historische oder funktionale Bedingtheit des Phänomens heranziehen. Wenn wir aber diese einmal hinnehmen, d. h. das „bedingte“ Phänomen als Datum unserer Erklärung ansehen, dann können wir doch noch in kausalem Sinne fragen, wie das Phänomen umgebildet wird, ohne uns des Zirkelschlußeinwandes auszusetzen. Es bedeutet dies aber,

das muß angemerkt werden, eine weitgehende Einschränkung des Erklärungsgebietes. Unter diesen Kautelen fragen wir also zunächst nach der unmittelbaren Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Erklärung objektiver Geldwertänderung.

Wir gehen also von einer gegebenen Kaufkraft des Geldes aus und bemessen nach dieser im Verein mit den beiden anderen Bestimmungsgründen des individuellen Geldvorrates und des Bedürfnisstandes den subjektiven Geldwert, den Grenznutzen des Geldes. Ein Sinken des Geldgrenznutzens bedeutet nun die Möglichkeit einer größeren, verstärkten Nachfrageentfaltung und damit einer Preissteigerung; unter der Annahme eines allgemeinen Sinkens des Grenznutzens des Geldes, d. h. einer Änderung des subjektiven Geldwertes bei einer volkswirtschaftlich relevanten Anzahl von Einzelindividuen bedeutet diese vergrößerte Nachfrageentfaltung eine allgemeine Preissteigerung und damit eine Verringerung der Kaufkraft des Geldes. Umgekehrt müßte ein allgemeines Steigen des einzelwirtschaftlichen Tauschwertes des Geldes über das Zwischenglied verringerter Kauffähigkeit ein allgemeines Sinken des Preisniveaus, eine Steigerung des objektiven Geldwertes bedeuten. Die logische Kette von Geldgrenznutzen und Kaufkraft des Geldes scheint geschlossen. Es ist kein Zufall, daß wir diesen Gedankengang bei den Autoren Zwiedineck und Mises ausgeführt finden; denn beide vertreten die für diesen Gedankengang notwendige Voraussetzung: die historische Bedingtheit des objektiven Geldwertes. So sagt Zwiedineck, der die Wirkung einer Beamtengehaltserhöhung dartun will: „Ohne daß sich die Preise und damit die objektive Kaufkraft des Geldes, der äußere Geldwert, im geringsten ändern, bewirkt die Beamtengehaltserhöhung eine Änderung der subjektiven Kaufkraft, bedeutet sie für eine große Zahl von Individualwirtschaften eine Vermehrung des Einkommens, durch die eine Nachfragesteigerung und damit eine Tendenz zur Erhöhung verschiedener Güterpreise ausgelöst werden kann. Mit der Gehaltserhöhung wird unabhängig von jeder Preisgestaltung die psychologische Voraussetzung, die Basis für eine Änderung der Wertschätzung der Einkommeneinheit geschaffen, für einen Rückgang des inneren (= subjektiven) Geldwertes. Strömt dieses Plus an Wertbeträgen, um das die Gehälter erhöht sind, tatsächlich auf die Märkte, dann wird die innere Geldwertänderung alsbald auch in einer Preissteigerung auf den betreffenden Märkten fühlbar werden . . . Das Fazit aber ist jedenfalls dann, daß Vorgänge wie die Einkommenserhöhung durch Verminderung der subjektiven Wertschätzung der Einkommens-

einheit, konkreter gesprochen der Währungseinheit, der Mark, wenn auch abgeschwächt, in einer Herabdrückung des äußeren Geldwertes gipfeln können“<sup>1)</sup>. Auch Mises führt den gleichen Gedankengang in etwas allgemeinerem Rahmen aus: „Die Vermehrung des Geldvorrates der Volkswirtschaft bedeutet stets Vermehrung des Geldbesitzes einer Anzahl von Wirtschaftssubjekten, sei es der Emittenten des Zeichen- oder Kreditgeldes, sei es der Produzenten des Geldstoffes für das Sachgeld. Bei diesen Personen wird das Verhältnis zwischen Geldbedarf und Geldvorrat verschoben; sie haben verhältnismäßig Überfluß an Geld, verhältnismäßig Mangel an anderen wirtschaftlichen Gütern. Die nächste Folge beider Umstände ist die, daß der Grenznutzen der Geldeinheit für sie sinkt. Das muß ihr Verhalten auf dem Markte beeinflussen. Sie sind „tauschfähiger“, kaufkräftiger geworden. Sie müssen nun auf dem Markte ihre Nachfrage nach den Gegenständen ihres Bedarfs stärker zum Ausdruck bringen als bisher; sie können mehr Geld für die Waren bieten, welche sie zu erwerben wünschen. Es wird die selbstverständliche Folge davon sein, daß die betreffenden Güter im Preise steigen werden, daß der objektive Tauschwert des Geldes ihnen gegenüber sinkt“<sup>2)</sup>. Allerdings weiß Mises, daß diese Preissteigerung für andere Einkommensschichten, deren Einkommen nicht oder nicht in dem gleichen Ausmaße der Preissteigerung folgte, der Wirkung nach eine Einkommensschmälerung bedeutet. „Von der Einkommensschmälerung dieser Schichten geht nun eine Tendenz aus, die jener zur Verringerung des Geldwertes, die von der Einkommensvermehrung ausgeht, entgegenarbeitet, ohne ihre Wirkung ganz aufheben zu können“<sup>2)</sup>. Daß dieser Gedankengang an sich nichts eigentümliches in sich birgt, zeigt die Überlegung, daß die Grenznutzentheorie die von der Wareseite her stammenden Bestimmungsgründe für den Einzelpreis und schließlich auch für die Preisgesamtheit auf dem gleichen Wege erklärt. In ganz analoger Weise kann die Wirkung einer allgemeinen Warenvermehrung dargetan werden: es wird beim Verkäufer das Verhältnis von Geldbedarf und Geldvorrat verschoben; relativer Mangel an Geld, relativer Überfluß an wirtschaftlichen Gütern führt zu einem Sinken des Waren-grenznutzens mit all seinen Folgen bis zur allgemeinen Preissenkung und dem Steigen des objektiven Geldwertes.

Was ist von dem so dargestellten Gedankengang zu halten?

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Einkommensaufs., S. 146ff.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 120.

Bevor wir selbst zu diesen Ausführungen Stellung nehmen, müssen wir eine Kritik Hilferdings an diesen Darlegungen besprechen:<sup>1)</sup>

Wir haben bereits einleitend die Notwendigkeit begründet, die Wesenerklärung eines Phänomens von der Begründung seiner Änderungstendenzen zu trennen. Wir müßten uns nur wiederholen, wenn wir die Bemerkung Hilferdings: „Jetzt verändert eine Änderung der Menge direkt den Grenznutzen. Der logische Zirkel, den Mises historisch gesprengt, ist nun theoretisch wieder geschlossen“, besonders zurückweisen wollten. Nun fährt Hilferding in seiner Besprechung fort: „Dabei ist die ganze Konstruktion völlig willkürlich. A, der früher 100 Mark hat, hat jetzt 200. Er kennt das historische Austauschverhältnis und es ist für ihn gar kein Grund, davon abzugehen. Vermehrt sich mein Vorrat von 1 auf 2 Anzüge, so vermindert sich der Grenznutzen. Anders beim Gelde. Der Grenznutzen des Geldes ist eben gleich dem Grenznutzen dessen, was ich dafür kaufen kann. Der Grenznutzen des Anzugs ist dadurch nicht geändert, daß sich mein Geldvorrat verdoppelt hat. Waren 100 Mark gleich einem Anzug, so sind jetzt 200 Mark gleich zwei Anzüge. Nichts veranlaßt mich, für den Anzug mehr zu geben als früher, denn für den Verkäufer des Anzugs hat sich sein Grenznutzen nicht geändert, er wird ihn mir zu dem alten „historischen Tauschverhältnis“ überlassen. Mises rettet sich aus der Verlegenheit, indem er einfach zur Erklärung vermittelt des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage greift. Will er nur sagen, daß mit wachsendem Reichtum mehr Dinge nachgefragt werden, so ist das selbstverständlich. Daß vorübergehend durch Steigerung der Nachfrage Erhöhung der Preise eintreten kann, ist auch nicht unbekannt. Nur pflegt dann die Produktion gesteigert zu werden, bis unter sonst gleichen Umständen das alte Niveau wieder hergestellt ist. Eine bleibende Veränderung wird dadurch nicht erklärt“.

Hat Hilferding mit diesen Einwendungen tatsächlich den Mises'schen Gedankengang widerlegt? Sehen wir zu: welches sind die Folgen für den subjektiven Geldwert, daß sich das Einkommen des A von 100 auf 200 Mark verdoppelt hat? Es ist ganz seltsam, daß Hilferding nicht das Sinken des Geldgrenznutzens anerkennen will, obgleich dieses Resultat unbedingt aus seinen Ausführungen abgelesen werden muß. Unterstellen wir zunächst mit Hilferding, daß sich A für die zweiten 100 Mark eine zweiten Anzug leistet. „Ver-

<sup>1)</sup> Hilferding, a. a. O. S. 1026ff.

mehrt sich mein Vorrat von 1 auf 2 Anzüge, so vermindert sich der Grenznutzen . . . Der Grenznutzen des Geldes ist eben gleich dem Grenznutzen dessen, was ich dafür kaufen kann.“ Also, so müßte man doch zwingend schließen: da der Grenznutzen des zweiten Anzuges ein geringerer ist als der des ersten, deshalb muß auch der Grenznutzen der zweiten 100 Mark geringer sein als der Grenznutzen der ersten. Warum erkennt Hilferding diesen bindenden Schluß nicht an? Weil „der Grenznutzen des Anzugs sich nicht geändert hat mit der Verdoppelung des Einkommens“. Das ist aber doch nur richtig für den Grenznutzen des ersten Anzuges! Unterstellt aber Hilferding den anderen denkbaren Fall, daß mit dem Einkommenszuwachs andere Bedürfnisse befriedigt werden, dann ist eben nicht mehr der Anzug, sondern ein anderes Ding — nämlich das für die letzte Geldeinheit erworbene — das entscheidende Grenzgut; der Geldgrenznutzen muß immer — wie schon im 1. Hauptabschnitt dargelegt wurde — sinken und es besteht in dieser Hinsicht entgegen der Meinung von Hilferding kein Unterschied von Geld- und Warengrenznutzen.

Aber das würde uns Hilferding vielleicht zugeben und uns weiter entgegenen. Trotz des Sinkens des Geldgrenznutzens kaufe ich den Anzug auf dem Markte für 100 Mark und nicht zu einem höheren Preise, den ich nach dem Sinken des Geldgrenznutzens zu bieten in der Lage wäre; das Sinken des Geldgrenznutzens ist also für die Preisgestaltung belanglos. Das ist richtig — für den A! Aber Hilferding übersieht dabei eine wichtige Voraussetzung von Mises: das Sinken des Geldgrenznutzens genügt nicht allein bei dem A, sondern muß sich bei einer volkswirtschaftlich relevanten Anzahl von Einzelindividuen kund tun. Dann müssen diese ceteris paribus kraft ihrer Konkurrenz die Preise steigern; sie können sich überbieten, die Preise steigern, da sie das Geld geringer einschätzen; eine volkswirtschaftliche Aufteilung des unveränderten Gütervorrats ist gar nicht anders möglich. Nicht „daß vorübergehend durch Steigerung der Nachfrage eine Erhöhung der Preise erzielt werden kann“, sondern warum es zu einer Steigerung der Nachfrage, wie es zur Erhöhung der Preise kommt, das wollte Mises aufzeigen.

Wenn Hilferding schließlich eine Steigerung der Produktion als Folge der Nachfragersteigerung annimmt, so begibt er sich in eine andere Ebene wie Mises, der eben ein Gleichbleiben der Produktion annimmt. Richtig ist — das wird auch Mises nicht leugnen —, daß mit Änderung der Produktion der Preissteigerung ein Gegengewicht

geschaffen wird, das retardierend, kompensierend oder überkompensierend wirken kann; das ist eine Frage, die hier nicht zu untersuchen ist.

Wir können also zusammenfassend sagen, daß Hilferding mit seinen Argumenten den Gedankengang von Mises (und Zwiedineck) nicht entkräftet hat und wir müssen erneut die Frage stellen: was ist davon zu halten?

Gegen den Weg, den hier Zwiedineck und Mises versucht, ist solange nichts einzuwenden, als er sich auf die Erklärung des einzelnen Preises bezieht. Nach dieser Theorie bestimmt sich der Preis als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen; diese beziehen sich auf die Waren- und auf die Geldseite; es ist also ganz selbstverständlich, daß die subjektive Werttheorie die auf der Seite des Geldes liegenden Bestimmungsgründe der Preise durch die subjektiven Geldwertschätzungen erklärt. (Daß Mises den Geldgrenznutzen in eine von uns abweichende Formulierung kleidet, trifft den Inhalt nicht.) Aber mit dieser Erklärung der einzelnen Preise (bei gegebenem Preisstand) ist nicht ohne weiteres die Kaufkraft des Geldes erklärt. Hier müssen wir den Weg der Grenznutzentheorie noch weiter verfolgen.

Unser Augenmerk müssen wir zunächst auf die wichtige, notwendige Voraussetzung richten, daß die Änderung des subjektiven Geldwertes bei einer solchen Anzahl von Individuen auftritt, daß sie markttechnisch relevant wird. Was aber bedeutet das? Nicht irgendeine einzelwirtschaftliche Tatsache kann eine Änderung des objektiven Geldwertes bewirken, sondern nur ein Tatbestand, der sich bei einer Reihe von Individuen kund tut, mit anderen Worten: ein sozialwirtschaftlicher Tatbestand! Niemand besser als Mises selbst erkennt diese Zusammenhänge; „Liegen die Ursachen, welche das Verhältnis zwischen Geldvorrat und Geldbedarf innerhalb der Einzelwirtschaften verschieben, lediglich in zufälligen und persönlichen Momenten, die nur bei ihm in Erscheinung treten, dann wird nach dem Gesetz der großen Zahlen anzunehmen sein, daß die von hier ausgehenden, auf dem Markte nach beiden Richtungen ziehenden Kräfte einander die Wage halten werden; die Wahrscheinlichkeit, daß eine völlige Kompensation eintreten wird, ist um so größer, je größer die Zahl der am Verkehr teilnehmenden Einzelwirtschaften ist. Anders ist es, wenn in der Volkswirtschaft Ereignisse eintreten, die das innerhalb der Einzelwirtschaften bestehende Verhältnis zwischen Geldbedarf und Geldvorrat zu verschieben geeignet sind. Solche Ereignisse können natürlich nicht

andern wirksam werden als dadurch, daß sie innerhalb der Einzelwirtschaften die subjektiven Wertschätzungen umgestalten; sie sind aber volkswirtschaftliche Massenerscheinungen in dem Sinne, daß sie die subjektiven Wertschätzungen einer großen Anzahl von Individuen, wenn auch nicht gleichzeitig und in gleichem Maße, aber in derselben Richtung beeinflussen, so daß als Resultante eine Wirkung auf den inneren objektiven Tauschwert des Geldes nicht ausbleiben kann<sup>1)</sup>. Dieses Resultat ist wichtig genug, um festgehalten zu werden. Ursachen der objektiven Geldwertänderung liegen in den gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen; diese können wir jeweils in die Ebene des Einzelwirtschafters, genauer in die Psyche des Individuums projizieren; was Mises uns angibt, ist deshalb keine Aufzeigung der Ursachen der Kaufkraftänderung, sondern nur der Weg, auf dem sich eine solche realisiert. Dabei ist es notwendig, daß die von der gesamtwirtschaftlichen Ursache betroffenen Einzelindividuen, wenn auch nicht in gleichem Ausmaße, aber doch in derselben Richtung auf diese Änderung reagieren. Das trifft aber nach unserer Analyse des ersten Hauptabschnittes nur in ganz konkreten Fällen zu — die hier herangezogene Einkommensänderung erfüllt diese Bedingung — während sich in anderen Fällen, namentlich der Preisniveauänderung keine eindeutigen Richtungsangaben über die Änderung des subjektiven Geldwertes machen lassen. Dies wird sofort bedeutsam, wenn wir uns jetzt den Gegenständen zuwenden.

Zwiedineck berührt sie in seinem Beispiel der Beamtengehaltserhöhung überhaupt nicht. Wenn wir aber diese Annahme genauer untersuchen wollen, dann müssen wir zwei mögliche Fälle unterscheiden, die Zwiedineck unseres Erachtens nicht scharf genug trennt. Entscheidend ist nämlich, woher die Wertbeträge stammen, die zu einer Einkommenserhöhung der Beamten führen. Nehmen wir als erstes an, daß sie einem Mehr an Steuererträgen entnommen werden. Dann ist es sicher richtig, was Zwiedineck über eine mögliche Preissteigerung gewisser einzelner Güter auf Grund geänderter subjektiver Geldwertschätzung sagt; aber er darf nicht die Gegenstände verkennen, die sich bei der subjektiven Geldwertschätzung des Steuerzahlers und darüber hinaus bei anderen Güterpreisen geltend machen. Nun kommt es auf das Kräftespiel von Wirkung und Gegenwirkung an. Die einzelnen Individuen, die einzelnen Preise werden sicher in ganz verschiedenem Ausmaße getroffen;

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 118/119.



das kann für die davon Betroffenen sehr wichtige Folgerungen haben und wenn die Änderung der Preise so vor sich geht, daß sie sich auf den Märkten der einen sozialen Gruppe gerade entgegen der Änderung auf dem Markte einer anderen sozialen Gruppe bewegen, dann kann man sogar bedingt von einer partialen, evtl. sehr bedeutsamen Geldwertänderung sprechen. Aber wie steht es ceteris paribus um den von uns betrachteten Gesamtgeldwert? Trotz aller Verschiebungen, trotz aller Projizierungen in die Psyche muß er unverändert geblieben sein; denn die Gesamtkomponenten sind die gleichen geblieben. (Der nähere Beweis dafür wird im nächsten Kapitel erbracht.) Wenn also Zwiedineck doch zu einer Änderung der allgemeinen Kaufkraft des Geldes gelangen will, dann muß er den andern denkbaren Fall unterstellen: daß das Plus an Wertbeträgen, das Träger der Einkommenserhöhung ist und als solches auf den Markt kommt, ein zusätzlich geschöpftes ist (z. B. der staatlichen Notenpresse entstammt). Damit münden wir dann in die Betrachtung von Mises, bei der — wie wir feststellten — die Ursache der Geldwertänderung dieses volkswirtschaftliche „Plus“ an Wertbeträgen ist und die Grenznutzentheorie nur den Weg, das Wie dieser Änderung angibt. Aber auch auf diesem Wege gilt es noch die Gegen Tendenzen festzustellen, die erst entscheiden werden, ob uns dieser grenznutzentheoretische Weg völlig zum Ziel führen kann.

Die Einkommenssteigerung infolge einer Geldvermehrung hat nicht bei allen Individuen gleichzeitig und nicht in gleichem Ausmaße stattgefunden. Betrachten wir nur die Festbesoldeten, die die Einkommenssteigerung anderer Schichten auf dem Wege der dadurch gestiegenen Preise empfinden. Mises nimmt für diese Schichten der Wirkung nach eine Einkommensschmälerung an. Aus den Untersuchungen unseres ersten Abschnittes wissen wir aber, daß es sich exakt um eine veränderte Aufteilung des gleichgebliebenen individuellen Geldvorrates bei verändertem Stand der Preise handelt! Damit stoßen wir auf einen sehr wichtigen Unsicherheitsfaktor in diesem Gedankengang, da es uns bekannt ist, daß wir in diesem Zusammenhang keine Angaben über die Richtungsänderung des subjektiven Geldwertes machen können. Wir wissen also gar nicht, in welchem Ausmaße es zu Gegen Tendenzen kommen wird; denn das hängt ganz von den individuellen Verhältnissen, vom Verlauf der Schätzungsziffern ab. Aber, dessenungeachtet, ergibt sich selbst im Misesschen Gedankengang mit der Annahme einer Einkommensschmälerung und der damit verbundenen eindeutigen Gegen Tendenz der Preissenkung eine Schwierigkeit. Mises sagt von diesen Gegen-

tendenzen, daß sie „die Wirkung nicht ganz aufheben können“. Woher weiß Mises, daß die Tendenzen zur Preissteigerung in unserem Falle die Gegen Tendenzen der Preissenkung überwiegen werden? Woher kann er etwas von dem gegenseitigen Kräfteverhältnis wissen? Wo werden sich Tendenzen und Gegen Tendenzen zu einem Gleichgewichtszustand ausbalanzieren? Aus seiner subjektiv-werttheoretischen Individualbetrachtung kann er es logisch nicht wissen. Hier setzt — bewußt oder unbewußt — auch in seinem Gedankengang eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung ein. Nur aus dem Verhältnis der Gesamtkomponenten — Gesamtwarenmenge und Gesamtgeldmenge — kann er eindeutig auf die Richtungsänderung der objektiven Geldwertänderung schließen. Das ist deshalb festzuhalten, da es beweist, daß der Weg von Mises allein nicht zum Ziele führen kann. Darin unterscheidet sich letztlich die Bedeutung der Grenznutzentheorie für die Erklärung des Einzelpreises und des Preisniveaus; was für jenen ausreicht, ist noch nicht für dieses ausreichend. Daß bei der Erklärung der Kaufkraft die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge mit herangezogen werden müssen, findet schließlich seine Begründung in dem bereits ausgeführten Unterschied von Preis und Preisniveau, der seinerseits auf die besondere Stellung des Geldes im Kreislaufe der Güter zurückgeht.

So kommen wir abschließend zu dem Resultat: der große Vorzug der Misesschen Betrachtung liegt darin, daß er uns das Wie einer Geldwertänderung vermitteln will. Alle volkswirtschaftlichen Erscheinungen müssen sich erklären lassen durch die Psyche der einzelnen Wirtschaftler, da nur durch wirtschaftliches Einzelhandeln gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge realisiert werden können. Das besagt also, daß die Grenznutzentheorie uns mit den Motiven vertraut zu machen sucht. Aber demgegenüber muß auch der Nachteil hervorgehoben werden, daß wir über die ursächlichen Zusammenhänge des gesamtwirtschaftlichen Phänomens „Kaufkraft des Geldes“ auf diesem Wege nichts erfahren und erfahren können. Hier ist eine Betrachtung der Gesamtzusammenhänge notwendig. Deshalb müssen sich eben beide Betrachtungsweisen vereinen. Wie dies versucht wurde und mit welchem Erfolg, das sollen uns die Ausführungen des nächsten Kapitels zeigen, das sich deshalb mit der mittelbaren Bedeutung des subjektiven Geldwertes für die Änderung der Kaufkraft des Geldes befaßt.



Schon Bodin wußte, das Mangel an Geld über das Zwischenglied höherer Wertschätzung das Fallen der Preise bewirkt<sup>1)</sup>. Zu einer besonderen Ausgestaltung des Gedankenganges aber kam man erst in Anlehnung an die Ausbildung der subjektiven Werttheorie. Sehr instruktiv bringt dies Kemmerer in seiner Schrift „Money and credit instruments and their relations to general prices“ dadurch zum Ausdruck, daß er seinen eigentlichen geldtheoretischen Ausführungen einen kurzen Abriß der Grenznutzentheorie (im Anschluß an Böhm-Bawerk) voranstellt. Mit diesen Grundlagen kommt er dann zu folgender Bedeutung der subjektiven Schätzungen im Rahmen der Geldtheorie: „Alterations in the monetary supply and alterations in the commodity supply affect the general market price level only through their influence upon individual subjective prices and subjective valuations“<sup>2)</sup>. In gleichem Sinne anerkennt auch Weiß die Bedeutung der subjektiven Wertschätzungen im Zusammenhang der Geldtheorie: „Unter ‚Quantitätstheorie‘ wird übrigens Verschiedenes verstanden. Meint man darunter einfach die Ansicht, daß die Menge des Geldes auf seinen Wert Einfluß hat, so ist dies selbstverständlich richtig. Insofern nach dem Gesagten die Geldmengenänderungen Einkommensänderungen bedeuten, und diese nach dem allgemeinen Wertgesetze eine veränderte Schätzung des Geldes zur Folge haben, wirkt die Veränderung der Geldquantität auch auf den objektiven Tauschwert des Geldes, auf die Preise“<sup>3)</sup>. Schließlich wendet sich auch Mises, der sich um die Aufhellung dieser Zusammenhänge besonders bemüht, von seinem subjektivwerttheoretischen Standpunkt gegen eine mechanische Auffassung der Quantitätstheorie. „Wer zu einem korrekten Ergebnis gelangen will, muß von den Wertschätzungen der einzelnen Individuen ausgehen; er muß prüfen, wie die Geldvermehrung oder -verminderung auf die Wertskalen der Individuen einwirkt, denn von hier aus allein vollziehen sich die Veränderungen in den Austauschverhältnissen der Güter“<sup>4)</sup>. Gegen diese Verknüpfung von Quantitätstheorie und Grenznutzentheorie kann wohl kaum ein

<sup>1)</sup> Johannis Bodini responsio ad paradoxa Malestretti de caritate rerum eiusque remediis Helmestadii 1671, zitiert bei Hoffmann, a. a. O. S. 13, ähnlich Büsch, Abhandl. v. d. Geldumlauf in anhaltender Rücksicht a. d. Staatswirtsch. u. Handl., Hamburg u. Kiel 1780, S. 113, zitiert bei Hoffmann, S. 75.

<sup>2)</sup> Kemmerer, Money and Credit instruments in their relation to general prices, New York 1909, S. 16.

<sup>3)</sup> Weiß, a. a. O. S. 523.

<sup>4)</sup> Mises, a. a. O. S. 123.

Einwand erhoben werden. Im Gegenteil muß es als ein Verdienst subjektiv-werttheoretischer Betrachtung hervorgehoben werden, die so die Quantitätstheorie ihres mechanischen Charakters entkleidete.

Es ist nun auf einige Konsequenzen hinzuweisen, die diese Betrachtungsweise mit sich bringt. Zunächst hat Kemmerer die Quantitätstheorie auf diese Art gegen einige Einwände gesichert: So will er die Bedeutung der Horte nur mittelbar in ihrem Einfluß auf die Größe des Geldwertes über das Zwischenglied veränderter Schätzungen anerkannt wissen: „Money therefore which is hoarded, and whose rate of turnover is zero; and likewise commodities which are not exchanged, have no numerical importance whatever in the price formula  $P = \frac{MR^1}{N}$ . Nevertheless the subjective valuations

placed upon them may have been indirectly of extreme influence upon the price level, through their influence upon R and N in the process of price determination“<sup>2)</sup>. Ähnlich steht es mit dem Einfluß der Warenmengen, die naturaliter ausgetauscht werden; auch sie sind für das Preisniveau, das sich immer nach der Quantitätstheorie bestimmt, nur insoweit von Einfluß als sie über eine subjektive Schätzungsänderung N und R beeinflussen. „Such exchanges affect the subjective valuations placed upon goods by the various members of the community; and the varying extent to which barter is resorted to affects the demand for money and the subjective valuations placed upon money by the people of community“<sup>3)</sup>. Wenn hier Kemmerer den Schätzungen und dem Naturaltausch eine mittelbare Bedeutung durch das Mittel der subjektiven Wertschätzungen zuspricht, so deckt sich das weitgehend mit den Darlegungen unseres ersten Abschnittes, wo wir den Kassenreserven — die doch ihrem Wesen nach einer modernen Form der Hortungen gleichkommen — und den „naturalen Einkünften“ bloß mittelbaren Einfluß zusprachen.

Weit wichtiger aber sind die Folgen, die Mises und Weiß an diese subjektive Verfeinerung der Quantitätstheorie anknüpfen. Sie glauben damit die besonders mechanische Nuancierung der Quanti-

<sup>1)</sup> Die Formel  $P = \frac{MR}{N}$  ist die Formel seiner Quantitätstheorie, in der P den Durchschnittspreis, M die Geldmenge, R die Umlaufgeschwindigkeit und N die umzusetzende Warenmenge bedeutet.

<sup>2)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 22/23.

<sup>3)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 25.

tätstheorie, die einen proportionalen Zusammenhang zwischen Geldmengenveränderung und Preisniveauänderung annimmt, zurückweisen zu können. Es muß betont werden, daß das Beweisthema nicht die proportionale Quantitätstheorie an sich ist — wir halten sie mit Rücksicht auf Erkenntnis der Wirklichkeit ebenso wirklichkeitsfremd wie Mises — sondern die Widerlegung dieser proportionalen Quantitätstheorie durch das eine subjektiv-werttheoretische Argument: daß dadurch, daß die einzelnen Individuen von einer Geldmengenänderung verschieden betroffen werden und vor allem darauf subjektiv ganz verschieden reagieren, daß dadurch schon ein proportionaler Zusammenhang von Geldmengenänderung und Preisniveauänderung ausgeschlossen sei. Ist dieses Argument tatsächlich für die Widerlegung der proportionalen Quantitätstheorie durchschlagend?

Sehen wir uns zunächst die Beweisführung von Weiß an: „Anders ist es mit dem gleichfalls als Quantitätstheorie bezeichneten Theorem, daß Veränderungen der Geldmenge proportionale Änderungen des Geldwertes, d. h. aller Preise zur Folge haben. Diese Behauptung entbehrt jeder Begründung. Ganz abgesehen davon, daß wohl stillschweigend vorausgesetzt ist, daß sich der Geldbesitz aller Marktparteien im gleichen Verhältnis ändert, wird dann noch willkürlicherweise angenommen, daß dann alle nach den gleichen Gütern gleich starke Nachfrage halten und weiter, daß überall gleich starke Nachfrage bei überall in gleichem Verhältnis geänderte Geldmenge eine gleich starke allgemeine Preisänderung zur Folge haben wird“<sup>1)</sup>. Weiß sieht hier ganz richtig, daß die Annahme einer proportionalen Quantitätstheorie an ganz bestimmte, wirklichkeitsfremde Voraussetzungen gebunden ist. Diese Voraussetzungen sind, daß, von der Änderung der Geldmenge abgesehen, alle anderen Umstände gleichbleiben, vor allem also gleichbleibende Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, gleichbleibende Warenmenge; dazu kommt die notwendige Voraussetzung, daß die gesamte geänderte Geldmenge kaufend zu Markte geht. Darauf, daß diese Umstände in der Wirklichkeit nicht gleichbleiben, daß nicht alles Geld kaufend zu Markte geht, beruht die Tatsache, daß nie eine der Geldmengenänderung proportionale Änderung des Preisniveaus statt hat. Aber, wenn man einmal diese hypothetischen Voraussetzungen zugesteht, dann sind sie für den Nachweis der proportionalen Zusammenhänge genügend. Es ist aber nicht notwendig, wie Weiß annimmt, daß jedes Individuum

<sup>1)</sup> Weiß, a. a. O. S. 524, 525.

von der Änderung gleichmäßig betroffen wird, darauf mit der gleichen Intensität reagiert und deshalb die einzelnen Preise in gleichem Maße geändert werden. Es liegt hier eine Verkennung des Unterschiedes von Preis und Preisniveau vor; denn zu einer proportionalen Änderung des Preisniveaus ist es absolut nicht notwendig, daß sich alle einzelnen Preise proportional ändern. Eine proportionale Änderung des Preisniveaus kann sehr wohl eintreten, obgleich die Einzelpreise — gerade kraft verschiedener Nachfrageintensität — sich über- und unterproportional ändern; denn die Größe der Kaufkraft des Geldes bestimmt sich schließlich nach dem Verhältnis der Gesamtkomponenten, der Gesamtgeldmenge und der Gesamtwarenmenge. Richtig ist, daß der subjektive Geldwert dabei von Individuum zu Individuum in verschiedener Richtung und in verschiedenem Ausmaße getroffen wird. Daran scheint sich Weiß zu stoßen, denn seine Voraussetzungen zielen auf den Nachweis einer proportionalen Änderung des subjektiven Geldwertes ab. Aber es ist eine offensichtliche Verkennung der Zusammenhänge von subjektivem und objektivem Geldwert, daß die Annahme einer proportionalen Änderung des objektiven Geldwertes notwendig eine proportionale Änderung des subjektiven Geldwertes voraussetzt!

Weit schwieriger ist die Argumentation von Mises zurückzuweisen, da er sie in einer Formulierung bringt, die sicher einen richtigen Kern in sich birgt. Mises polemisiert gegen Irving Fisher als einem Anhänger der subjektiven Wertlehre, der trotzdem eine proportionale Änderung des Preisniveaus im Gefolge einer Geldmengenänderung behauptet; er nimmt das Beispiel, daß sich die Geldmenge in einem Lande verdoppelt habe und kommt dabei zu dem Resultat: „Doch daraus darf man nicht den Schluß ziehen, daß die Verdoppelung der Geldmenge zur Herabsetzung der Kaufkraft der Geldeinheit auf die Hälfte führen müsse. Denn jede Geldmengenänderung bringt in das ruhende Wirtschaftssystem ein dynamisches Agens. Der neue Gleichgewichts- und Ruhezustand, der sich einstellt, wird nicht dem gleichen können, der vor dem Eindringen der zusätzlichen Geldmenge bestanden hat . . . Alle die, die den Veränderungen der Geldmenge verkehrt proportionale Wirkung auf den Wert der Geldeinheit zuschreiben, wenden eine nur der Statik angemessene Betrachtungsweise auf die Dynamik an“<sup>1)</sup>.

Das entscheidende ist, was hier Mises unter Statik und Dynamik versteht. Nimmt man an, daß es sich in der Statik nur um eine

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 126, 127.

Arbeitshypothese handelt, die bedeutet, daß wir von festgegebenen Daten ausgehen, ein Datum ändern und dann untersuchen, wie die andern Daten kraft der Interdependenz von dieser Änderung berührt werden, dann muß unter diesen statischen Voraussetzungen — wie bereits gezeigt — eine Verdoppelung der Geldmenge notwendig zu einer Halbierung des Geldwertes führen. Wenn alles Geld kaufend zu Markte geht, die angebotene Gesamtwarenmenge die gleiche geblieben ist, so mögen die einzelnen Preise von der Änderung der Geldmenge noch so verschieden berührt werden, der objektive Geldwert muß — das kann durch eine ganz simple gesamtwirtschaftliche Betrachtung sofort erkannt werden — auf die Hälfte vermindert werden. Mises hebt aber von seinem individualistischen methodischen Standpunkte gerade nicht auf diese gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge ab, die letztlich über die Bestimmung der Kaufkraft des Geldes entscheiden.

Wichtig ist nun, was Mises unter Dynamik versteht. Will er damit die Annahme fest gegebener Daten aufgeben, will er auf die Fülle der möglichen Änderungen in der Wirklichkeit hinweisen, dann können wir ihm in der Kritik der proportionalen Quantitätstheorie voll beipflichten. Denn sie ist nur sinnvoll unter streng statischen Annahmen, die nur methodischer Ausgangspunkt sein und nie die Realität erfassen wollen und können. Aber der ganze Gedankengang von Mises läßt darauf schließen, daß er etwas anderes unter Dynamik versteht; denn er wendet sich selbst gegen die Einwendung der Quantitätstheorie, daß sie nur *ceteris paribus* gelte, und sagt ganz ausdrücklich: „Die Voraussetzung *ceteris paribus* ist der selbstverständliche Zusatz einer jeden wissenschaftlichen Lehre, und es gibt kein nationalökonomisches Gesetz, das diesen Zusatz entbehren könnte“<sup>1)</sup>. Mises versteht deshalb unter Dynamik nicht die Aufgabe des *ceteris paribus*, sondern die subjektiv-werttheoretische Projizierung, die Tatsache, daß alles wirtschaftliche Handeln nur durch die Psyche der Einzelindividuen realisiert werden kann<sup>2)</sup>. Versteht Mises seinen Einwand gegen die proportionale Quantitätstheorie in diesem Sinn, dann müssen wir ihn zurückweisen. Denn unter der Annahme des *ceteris paribus* muß sich eine proportionale Änderung durchsetzen, ganz unabhängig davon, ob ich den Weg, auf dem sich diese Änderung durchsetzt, durch die Psyche der einzelnen Handelnden verfolge. Hier verkennt Mises die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge, in dem er zu sehr be-

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 110.

<sup>2)</sup> Vgl. Zitat 4 (S. 142).

müht ist, die Geldwerttheorie der Warentheorie nachzubilden. Das geht daraus hervor, wenn er sagt: „Es ist auch durchaus verfehlt, die Quantitätstheorie so aufzufassen, als ob es sich um die Feststellung von Besonderheiten der Wertgestaltung handeln würde, welche nur dem Gelde eigentümlich sind“<sup>1)</sup>. In dem streng statischen Sinn trifft eben die proportionale Quantitätstheorie zu und ist in gewissem Sinne auch der Ausdruck einer besonderen Geldwerttheorie, wie es das besondere Wesen des Geldes gegenüber den Waren erfordert.

In gleichem Sinne wendet sich auch Hahn in einer Besprechung des Misesschen Buches<sup>2)</sup> gegen den angeführten Gedankengang. Er erkennt zwar an, daß sich mit einer Geldmengenänderung die subjektiven Wertschätzungen ändern werden, aber diese werden „in letzter Linie keinen Einfluß auf das Austauschverhältnis zwischen Geld einerseits und Gütern andererseits ausüben können“. Denn — wenn die Kassenhaltungen nicht vermehrt werden, ein Problem, das auch die Quantitätstheorie angeht — werden eben die Leute trotz aller veränderter Schätzungen ihr Geld „bestens“ loszuwerden versuchen. Es ist ersichtlich, daß hier Hahn vor allem auf die eine Voraussetzung abhebt, die wir dahin formulierten, daß alles Geld kaufend zu Markte gehe. Darin sieht er die „Kardinalfrage“, die den Quantitätstheoretiker von dem Nichtquantitätstheoretiker scheidet. Wird eine zwangsläufige Änderung der Kassenhaltung behauptet, dann ist er Nichtquantitätstheoretiker, da er dann auch das *ceteris paribus* nicht aufrechterhalten kann. Tritt jedoch die Änderung der Kassenhaltung nur möglicherweise ein, „dann ist die Quantitätstheorie jedenfalls als gedankliches Hilfsmittel zulässig“.

Daß in diesem Sinne eine Vereinigung des subjektiv-werttheoretischen Weges mit dem „proportionalen Quantitätstheorem“ zulässig und möglich ist, dafür bietet wohl Kemmerer das beste Beispiel. Wir kennen bereits seine Ansichten über die Bedeutung der subjektiven Wertschätzungen und haben deshalb hier nur noch zu belegen, daß er trotz dieser subjektiven Wertschätzungen unter den notwendigen Voraussetzungen — die er in eine „hypothetical society“ zusammenfaßt — eine proportionale Quantitätstheorie vertritt. Das wird am besten dort ersichtlich, wo er seine eben angezogene Formel der Quantitätstheorie  $P = \frac{M R}{N}$  erläutert: „in other

<sup>1)</sup> Mises, a. a. O. S. 127.

<sup>2)</sup> Hahn, Mises Theorie des Geldes und der Umlaufmittel im Archiv 53. Band, 1925, S. 509ff.

words, alterations in the money supply (MR), the commodity supply remaining unchanged, are accompanied by proportionate changes in general prices (P); and alterations in the commodity supply, the monetary supply remaining unchanged, are accompanied by inversely proportionate changes in general prices“<sup>1)</sup>. Aber — das verdient nochmals abschließend hervorgehoben zu werden — auch Kemmerer behauptet den proportionalen Zusammenhang nur unter den ganz hypothetischen Voraussetzungen: „This would be true only after the adjustment had been completed, and on the assumption that the process of adjustment had itself left no lasting effects in changing the conditions of consumption or production“<sup>2)</sup>.

Somit kommen wir zu dem Resultat, daß sich der Weg der Grenznutzentheorie mit dem Quantitätstheorem vereinigen läßt. Ja, es muß als ein Verdienst subjektiv-werttheoretischer Betrachtung hervorgehoben werden, daß sie sich um eine Qualifizierung der Quantitätsgrößen bemühte, daß sie die Quantitätstheorie ihres mechanischen Charakters entkleidete. Aber eine Widerlegung des Quantitätstheorems, selbst des nur unter ganz fest umrissenen Voraussetzungen geltenden proportionalen Quantitätstheorems ist ihr in einer ihr spezifisch adäquaten Weise nicht gelungen.

Wir müssen jetzt das Verhältnis der Grenznutzentheorie zu dem anderen Geldtheorem, der Einkommenstheorie des Geldes, feststellen.

## 2. Einkommenstheorie und Grenznutzentheorie.

Besteht zwischen der Grenznutzentheorie und der Einkommensstheorie des Geldes, die — kurz gesagt — den objektiven Geldwert nach dem Verhältnis von Geld- und Realeinkommen bestimmt, eine innere notwendige Verwandtschaft?

Nach dem Einteilungsschema von Mildschuh scheinen die beiden Theoreme einander ausschließende Gegensätze zu sein; denn der Grenznutzentheorie entspricht eine Warenauffassung des Geldes, während die Einkommenstheorie das Wesen des Geldes in einer „Anweisung“, in einem „Anspruch“ auf das Sozialprodukt sieht. Aber — das wird im folgenden Abschnitt noch näher auszuführen sein — die Warenauffassung des Geldes bedeutet noch nicht die Notwendigkeit eines Substanzwertes, sondern nur eines Funktionswertes. Deshalb sind auch Grenznutzentheorie und Einkommens-

<sup>1)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 17.

<sup>2)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 51.

theorie keine ausschließlichen Gegensätze, im Gegenteil, soweit sie beide auf die Funktionen des Geldes abheben, kommen sie einander nahe. So ist es denn auch Tatsache, daß eine innere logische Verknüpfung der beiden Theorien behauptet wird in einem viel weitgehenderen Umfang als wir sie zwischen Grenznutzen- und Quantitätstheorie feststellen konnten. Nicht nur, daß der grenznutzentheoretische Weg an die Einkommenstheorie herangetragen werden kann — ein Problem, das uns auch beschäftigen wird — vielmehr wird darüber hinaus eine innere Notwendigkeit aufgezeigt, die den Grenznutzentheoretiker zu einer Vertretung des Einkommensstheorems führt. Es ist nicht das Verdienst der Grenznutzentheorie, erstmals auf die Zusammenhänge des Einkommens mit den Problemen des Geldwertes hingewiesen zu haben; wohl aber wurde sie von einer Reihe von Grenznutzentheoretikern weitergebildet und deshalb richten wir unser Augenmerk auf die hauptsächlichsten Inhalte dieser Zusammenhänge.

Der Grundgedanke, der all den verschiedenen Nuancierungen in Ableitung und Ausbildung zugrunde liegt, geht letztlich auf den „individuellen Geldvorrat“ im Sinne von Einkommen zurück. Kraft der individualistischen Methode dieser Schule gelangen sie alle zwangsläufig zur Untersuchung der individuellen Geldvorratsverhältnisse, zur Bedeutung des Einkommens für den subjektiven Geldwert. Aber die subjektiven, individuellen Verhältnisse interessieren ja nur insoweit, als sie letztlich zur Erklärung der gesamtwirtschaftlichen Phänomene dienen. Die wichtige Frage ist also, wie die einzelnen Autoren aus der individuellen Sphäre die Brücke zur sozialen finden, wie sich der individuelle Geldvorrat im Einkommen mit dem volkswirtschaftlichen Geldvorrat bzw. Einkommen verbindet.

Am einfachsten — aber deshalb auch am primitivsten — ist die Brücke des Analogieschlusses. Wir wiesen schon im ersten Hauptabschnitt auf die Ableitung des subjektiven Geldwertes bei Schumpeter hin, der ihn nach dem Verhältnis von Geld- und Realeinkommen bestimmte. „Dieses Verhältnis von Realeinkommen und Geldeinkommen bestimmt auch die Veränderungen des Geldwertes“<sup>1)</sup>. In offener Analogie kommt auch Philippovich zur

<sup>1)</sup> Schumpeter, a. a. O. S. 67. (Allerdings muß hier darauf hingewiesen werden, daß Schumpeter in seinem Aufsatz über die Rechenpfennige — wo er die eigentlichen Grundlagen seiner Geldtheorie fixierte — sich nicht mit dieser primitiven Ableitung begnügt, sondern aus den gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen der Produktion und der Verteilung des Sozialproduktes und der Da-

Einkommenstheorie des Geldes. „Haben wir früher nur das Einkommen eines Subjektes und seinen Warenbedarf betrachtet und aus ihren Beziehungen — unter Berücksichtigung eines gegebenen Preisstandes — den Grenznutzen des Geldes für das Individuum abgeleitet, so können wir dies nun in ähnlicher Weise für den volkswirtschaftlichen Tauschwert des Geldes tun. Das Verhältnis aller Geldeinkommen in der Volkswirtschaft zu den Objekten des Konsums, also zu dem Realeinkommen, wird für den objektiven Tauschwert des Geldes entscheidend werden“<sup>1)</sup>.

Aber die Zusammenhänge von Einkommen und objektiver Geldwertänderung lassen sich gerade auf subjektiv-werttheoretischer Grundlage noch eingehender begründen. Wir denken dabei an die Ableitung der Einkommenstheorie, wie sie Wieser zuerst im Jahre 1909 in seinem Referat auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Wien vortrug und dann in seine „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ und in seinen Artikel „Geld“ im H. d. St. übernahm.

Wieser, für den vor allem die Zahlungsmittelfunktion des Geldes bedeutsam ist, geht von den Zahlungen, den „Geldleistungen im Tausch“ aus. Diese unterscheidet er in Zessions- und Preiszahlungen. „Als Zessionszahlungen werden wir alle Zahlungen bezeichnen, die außerhalb des Marktes der naturalen Werte aus den verschiedensten Titeln vorgenommen werden . . . Der Zahler ist als Zedent gedacht, welcher die im Geldbesitz liegende Marktlegitimationen an einen Zessionar abtritt“<sup>2)</sup>. „Die Preiszahlungen sind die Geldzahlungen, die auf dem Markte der naturalen Werte als Entgelt geleistet werden“<sup>3)</sup>. Wenn nun Wieser alle Zessionszahlungen für die Geldwertbestimmung ausscheidet, da bei ihnen nicht Geldwert gebildet, sondern nur „Geldmacht bestimmten Wertes“ übertragen wird, so ist das nur folgerichtig. Denn für den Geldwert interessiert nur das Austauschverhältnis des Geldes gegenüber den Gütern, die Umsätze von Warenform in Geldform und umgekehrt; es scheiden in unmittelbarer Bedeutung die Umsätze von Geldform gegen Geldform (insbes. der ganze Kreditverkehr) ebenso aus wie die Umsätze von Warenform gegen Warenform (Naturaltausch); sie sind nur mittelbar im Sinne von Kaufkraftverschiebung bzw. Kaufkraftersparung von Belang. Nun erst kommt die besondere Pointe

zwischenkunft des Geldes als Mittler zu seiner Gleichung von Geld und Realeinkommen kommt!).

<sup>1)</sup> Philippovich, a. a. O. S. 311.

<sup>2)</sup> Wieser, Theorie, S. 180.

<sup>3)</sup> Wieser, Theorie, S. 188.

im Gedankengang Wiesers, da er nicht einmal sämtlichen Preiszahlungen unmittelbare Bedeutung für den objektiven Tauschwert des Geldes zuspricht: „Von den sämtlichen Preiszahlungen des Marktes sind für den Tauschwert des Geldes diejenigen entscheidend, die für die Konsumwerte gemacht werden, weil die Preiszahlungen für die Produktivmittel von diesen abgeleitet sind“<sup>1)</sup>. Diese Beschränkung der Geldwertbildung auf das Austauschverhältnis des Geldes gegenüber den Konsumgütern, weil die Produktivgüter von diesen ihren Wert ableiten, ist eine Übertragung allgemein grenznutzentheoretischer Erkenntnis auf das Problem des Geldwertes. Das ist besonders festzuhalten, da hier eine eigentümliche Verknüpfung von Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie vorliegt. Durch das Theorem des Rückstrahlens, daß die Konsumgüter ihren Wert auf die Produktivmittelgüter zurückstrahlen — das die Grenznutzentheoretiker im Gegensatz zu den Klassikern, die den umgekehrten Kausalzusammenhang behaupteten, ausbildeten — gelingt es Wieser, die Brücke zur Einkommenstheorie des Geldes zu schlagen. Denn „in einer ständigen Volkswirtschaft, die weder Fortschritt noch Rückschritt zeigt, geht das Geldeinkommen genau für die Beschaffung der Konsumwerte der Haushaltungen auf, und wir kommen daher zu dem abgekürzten Ausdruck, daß in der ständigen Volkswirtschaft der allgemeine Preisstand durch die Summe der neu einkommenden naturalen Konsumwerte einerseits und das Geldeinkommen andererseits bestimmt wird“<sup>1)</sup>.

Wenn wir so die Ableitung von Wieser besehen, scheint sie zunächst überwiegend aus der Sphäre der Gesamtwirtschaft gewonnen zu sein. Daß dem aber nicht so ist, daß Wieser sehr wohl von den individualwirtschaftlichen Verhältnissen die Brücke zu den gesamtwirtschaftlichen zu gewinnen sucht, geht besonders deutlich aus seinen Ausführungen im H. d. St. hervor. Nachdem er auch da die Zessionszahlungen ausscheidet, fährt er fort: „Die zu Preiszahlungen verfügbaren Geldeingänge teilen sich in Rücksicht auf die Wirkung, die sie auf den Geldwert haben, wieder in zwei Gruppen. Die eine umfaßt die Geldeingänge der Erwerbswirtschaft, die innerhalb der Wirtschaftsperiode zur Beschaffung der im Erwerbe erforderlichen realen Werte ausgegeben werden sollen, die andere umfaßt die Geldeingänge der Haushaltungen, die innerhalb der Wirtschaftsperiode zur Beschaffung der für den persönlichen Konsum erforderlichen realen Werte ausgegeben werden sollen. Die regel-

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 188.

mäßigen Geldeingänge der Hauswirtschaft pflegt man als Einkommen im engeren Sinne zu bezeichnen. Dem Geldeinkommen kann man das Realeinkommen gegenüberstellen, die Summe der Eingänge an realen Werten, die im Haushalt innerhalb der Wirtschaftsperiode zur Bedeckung des ordentlichen Bedarfs neu erforderlich sind<sup>1)</sup>. Nun wendet Wieser die Erkenntnis seiner Wert- und Preistheorie an, daß „die realen Werte des Haushaltes, weil dem Bedürfnisse zunächststehend, das Maß ihres wirtschaftlichen Wertes unmittelbar aus der Quelle des Bedürfniswertes empfangen und die so empfangene Wertgröße auf die realen Werte weiterleiten, die in den Erwerbsordnungen ihren Dienst tun, um die gewünschten Haushaltswerte zu liefern“<sup>1)</sup> und schließt daraus, daß „die Höhe des objektiven Geldwertes durch das Verhältnis bestimmt wird, in welchem das Geldeinkommen des Haushaltes zu dem Realeinkommen steht, zu dessen Beschaffung es zu verwenden ist“<sup>1)</sup>.

Wenn wir diese beiden Ableitungen des gleichen Theorems zu einer Einheit verschmelzen: dann erkennen wir zunächst, daß auch Wieser von den individualwirtschaftlichen Verhältnissen ausgeht. Die Brücke zu den gesamtwirtschaftlichen Verhältnissen findet er auf dem Markte, wobei der Markt der Konsumgüter der dominierende ist, da dieser mit der Einzelwirtschaft als Konsumtionswirtschaft die Verbindung schafft. Die eigenartige Verknüpfung mit der subjektiven Wertlehre liegt dann darin, daß er die Umsätze auf dem Genußgütermarkt, da sie allgemein wertbestimmend sind, auch für den objektiven Geldwert bestimmend sein läßt. So gelangt er folgerichtig zur Gegenüberstellung der Gesamtheit der Genußgüterwerte, des Realeinkommens und der Geldsumme, die dieses Realeinkommen kauft, des Geldeinkommens.

Wichtig ist nun hier festzustellen, daß Wieser Geld- und Realeinkommen aus der Sphäre ihrer Verwendung bestimmt. Dabei geht er vom Realeinkommen aus und bestimmt in Abhängigkeit von diesem das Geldeinkommen: „So betrachtet ist auf Seite der Waren die entscheidende Mengenbeziehung die gesamte Menge von Konsumwaren, die aus dem Geldeinkommen bezahlt werden, um als Realeinkommen in die Hand der Nachfrage überzugehen; auf Seite des Geldes ist es das volkswirtschaftliche Geldeinkommen“<sup>2)</sup>. Daß Wieser das Geldeinkommen nach seiner Verwendung zum Ankauf von Konsumgütern bestimmt wissen will, kann man auch daraus schließen, wenn er sagt: „diejenigen Beträge, die aus dem

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 699.

<sup>2)</sup> Wieser, Referat, S. 516.

Einkommen zur Bildung von Produktivkapital zurückgelegt werden, wären abzurechnen, dagegen wäre Kapital, das zurückgelegt wird, um im Konsumtivkredit verliehen zu werden, mitzurechnen, weil es vom Schuldner wie Einkommen verwendet wird“<sup>1)</sup>.

Allerdings ist dieser Tatbestand nur soweit eindeutig, als er sich auf die Ausführungen in seinem Wiener Referat und in seiner Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft bezieht. In seinem letzten Aufsatz über das Geld findet sich neben diesem engeren Einkommensbegriff, der auf die Verwendung abhebt, noch ein allgemeiner, weiterer, der auch die Entstehung des Einkommens mitumfaßt. „In der stabilen Volkswirtschaft stehen Geldeinkommen und Realeinkommen im Gleichgewicht, wie das die klassische „Theorie der Absatzwege“ bereits festgestellt hat. Jedes Geldeinkommen ist hier . . . dadurch begründet, daß eine entsprechende Menge realer Werte in den volkswirtschaftlichen Umlauf eingebracht wurde. Umgekehrt kann dann jeder Besitzer eines Geldeinkommens, der reale Werte im Austausch aus dem volkswirtschaftlichen Umlauf herausnehmen will, darauf rechnen, die entsprechende Summe realer Werte auf dem Markte zu finden. Jedes Geldeinkommen ist durch ein entsprechendes Naturaleinkommen gedeckt, auf dessen Erwerb es die Anwartschaft gibt“<sup>2)</sup>. Es ist ganz ersichtlich, daß hier Geld- und Realeinkommen weiter gefaßt sind: denn Geldeinkommen entsteht durch den Einwurf „realer Werte“ und Realeinkommen besteht in der Entnahme „realer Werte“ (nicht „Konsumgüter“) in das bzw. aus dem Sozialprodukt. Dies bedeutet nun doch nichts anderes als eine Gegenüberstellung des gesamten Sozialproduktes einer Wirtschaftsperiode und der es umsetzenden Geldmenge, eine Formulierung, die einer Quantitätstheorie zum mindesten sehr nahe kommt. Aber diese allgemeine Formulierung ist für Wieser nur die Begründung für die engere, die für den Geldwert entscheidend ist; denn unter der Voraussetzung einer stabilen Volkswirtschaft umschließt sie auch die engere. Diese Voraussetzung bedeutet nämlich auch ein Gleichgewicht zwischen Konsumgüter- und Kapitalgütersphäre, so daß auch die Geldmenge, die die Konsumgüter umzusetzen hat, mit dieser in Gleichgewicht steht. Zur Bestimmung des objektiven Geldwertes muß deshalb Wieser aus dieser allgemeinen Formulierung nur noch die entsprechende Beschränkung auf die Konsumgüter, damit auf das Einkommen im engeren Sinne vornehmen. Wieser will damit — vielleicht unter dem Einfluß eines

<sup>1)</sup> Wieser, Referat, S. 516.

<sup>2)</sup> Wieser, H. d. St., S. 700.



Aufsatzes von Mildschuh<sup>1)</sup>, der sich in diesem Sinne um die Weiterbildung der Einkommenstheorie bemühte — seine Theorie nur in einem allgemeineren Rahmen stellen. Er spricht ja von dem allgemeinen Gleichgewicht von Geld- und Realeinkommen im weiteren Sinne ohne Beziehung auf den Geldwert; diesen will er immer aus dem Verhältnis von Geld und Realeinkommen im engeren Sinne bestimmt wissen<sup>2)</sup>.

Nun ist es unschwer, die Theorie der Geldwertänderung nach Wieser abzuleiten. Es ist klar, daß „mit jeder Verschiebung des beiderseitigen Verhältnisses der Geldwert verändert werden muß“<sup>3)</sup>. Aber eine nähere Analyse des Verhältnisses von Geld- und Realeinkommen führt ihn schließlich dazu, doch nur für eine Änderung der Geldmenge, da sie das Geldeinkommen vermehrt, eine Änderung des Geldwertes anzuerkennen, denn Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und Kreditzahlungsmittel sind stets von der Wareseite her induziert und können daher keine Änderung des Geldwertes bewirken; ebenso vermag von der Wareseite aus, von der Änderung des Realeinkommens, keine selbständige Wirkung auf den Geldwert auszugehen, da kraft der Elastizität des Geldwesens jede Realeinkommensänderung von einer entsprechenden Geldeinkommensänderung begleitet ist.

Für die Art nun, wie eine solche Geldeinkommensänderung eine Geldwertänderung bewirkt, ergibt sich der gleiche grenznutzen-theoretische Weg, wie wir ihn schon in den beiden vorangegangenen Kapiteln ausführten.

In diesem Sinne führt Wieser aus: „Wird das Geldeinkommen der Volkswirtschaft vermehrt, ohne daß das Realeinkommen verhältnismäßig steigt, so sinkt der Geldwert, aber er sinkt nicht deshalb, weil die Volksausgaben auf minder wichtige Bedürfnisbefriedigungen ausgedehnt werden konnten, sondern umgekehrt gerade deshalb, weil die Menge der Ausgaben nicht ausgedehnt werden kann, so daß das erhöhte Geldeinkommen, indem es sich gleichsam staut, die Preise in die Höhe treiben muß . . . Dennoch erhält auch der volkswirtschaftliche Geldwert sein Gesetz vom Grenznutzen her,

<sup>1)</sup> Mildschuh, Kreditinflation und Geldtheorie im Archiv 52/53, S. 715ff.

<sup>2)</sup> Es muß hier angemerkt werden, daß dieses Verhältnis von Geld- und Realeinkommen nur unter der Voraussetzung „daß die Geldwirtschaft voll entwickelt ist“ eine erschöpfende Geldwerttheorie bietet. Was Wieser über die geschichtliche Veränderung und Entwicklung des Geldwertes beim Übergang von der Natural- zur Geldwirtschaft sagt, interessiert in diesem Rahmen nicht.

<sup>3)</sup> Wieser, a. a. O. S. 516ff., insbes. S. 522, 523.

denn wodurch werden in solchen Fällen die Preise in die Höhe getrieben? Wodurch sonst, als daß das angestaute Geldeinkommen nach dem Grenzgesetze alle persönlichen Einschätzungen des Geldes bei der Nachfrage erhöht (= muß wohl erniedrigt heißen), so daß diese dazu genötigt sind, erhöhte Preisbewilligungen zuzugestehen“<sup>1)</sup>. Ebenso weist Schumpeter darauf hin, daß mit einer Vermehrung der vorhandenen Geldmenge „jedes Wirtschaftssubjekt entsprechend seiner Wertskala für Geld jede seiner Geldeinheiten geringer einschätzen“ wird. „Es wird jedes Wirtschaftssubjekt dann eine erhöhte Nachfrage entfalten und durch das darauffolgende Steigen der Güterpreise wird sich ein neues wirtschaftliches Gleichgewicht wieder herausstellen. Der Geldwert und Geldpreis wird dann gesunken sein . . .“<sup>2)</sup>.

Wenn wir uns nun einer Würdigung der eben dargestellten Gedankengänge zuwenden, so müssen wir die subjektiv-werttheoretische Ableitung der Einkommenstheorie unterscheiden von der Verknüpfung des grenznutzen-theoretischen Weges mit diesem Theorem.

Der allgemeine Gesichtspunkt, den wir unserer Würdigung zugrunde legen, bezieht sich vornehmlich auf die Beziehungen der entwickelten Gedankengänge zur Quantitätstheorie. Dies ist um so eher gerechtfertigt, als der Vater dieser Gedankengänge — Wieser — sie gerade im Gegensatz zur Quantitätstheorie entwickelte, als er das Unbefriedigende an der Problemstellung der Quantitätstheorie — sie überträgt das (ungenügende) Gesetz von Angebot und Nachfrage auf das Geld und unterscheidet damit nicht genügend die Funktion des Geldes von der der Ware — zu überwinden suchte.

Als besonderen Vorteil seiner Betrachtung hebt Wieser hervor, daß „im volkswirtschaftlichen Geldeinkommen die Wirkung der sämtlichen Momente des „Geldangebotes“, der Menge, der Umlaufgeschwindigkeit und der Kreditzahlungsmittel vereinigt ist“<sup>3)</sup>. Aber, so müssen wir fragen, mit welchen Nachteilen wird diese „Einkommens“formulierung erkaufte?

Als wichtigsten Punkt heben wir den Geltungsbereich dieser Theorie hervor. Welcher Geldwert wird aus dem Verhältnis von Geld- und Realeinkommen erklärt? Es ist dies der Geldwert auf dem Konsumgütermarkt. Das bedeutet natürlich eine weitgehende Einschränkung des Erklärungszieles. Es mag sein, daß diesem Geld-

<sup>1)</sup> Wieser, a. a. O. S. 517/518.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Entw., S. 67.

<sup>3)</sup> Wieser, a. a. O. S. 518, ähnl. Weiß, a. a. O. S. 523.

wert auf dem Genußgütermarkt eine hervorragende Rolle zukommt und daß er am meisten empfunden wird. Aber der Geldwert auf dem Kapitalgütermarkt ist doch wohl nicht belanglos? Ja, würde man vermutlich einwenden, dieser ist doch von dem Geldwert auf dem Markt der Güter erster Ordnung abgeleitet. Dies ist richtig unter zwei wichtigen Voraussetzungen: einer stabilen Volkswirtschaft und der Richtigkeit des Theorems, daß die Genußgüter ihren Wert auf die Güter höherer Ordnung zurückstrahlen. Das verdient hervorgehoben zu werden: denn für die Erkenntnis der Wirklichkeit kann die Voraussetzung einer stabilen Volkswirtschaft nur Ausgangspunkt sein. Wenn man hier das Geld- und Realeinkommen gegenüberstellt, so wird kaum mehr denn eine Tautologie ausgesagt (vgl. die Wieserschen Definitionen von Geld- und Realeinkommen!). Interessant und schwierig werden erst die Verhältnisse bei einer instabilen Volkswirtschaft, wie sie tatsächlich ist. Die Diskrepanzen von Konsumgütersphäre und Kapitalgütersphäre stellen ja gerade in der ökonomischen Theorie das Hauptproblem der Konjunktur dar. Ganz abgesehen davon, daß das Theorem des Rückstrahlens, auf dem die ganze Ableitung fundiert ist, gar nicht unbestritten ist. Selbst die Grenznutzentheoretiker müssen weitgehend in ihrem Gedankengang den umgekehrten Kausalzusammenhang anerkennen.

Aber gehen wir weiter und sehen uns die Struktur des „Einkommens“ etwas näher an, wie es hier zugrunde gelegt wird. Amonn wendet in seiner Besprechung der „Theorie“ diesem Punkte seine Aufmerksamkeit zu: „Demnach wäre also „das Geldeinkommen“ der Volkswirtschaft bzw. die Summe des Geldeinkommens im Verhältnis zur Gesamtmenge der naturalen Güter bzw. Konsumgüter, die erzeugt und umgesetzt werden, die bestimmende Tatsache. Aber ist denn das „Geldeinkommen“ eine letzte unabhängige Größe? Es ist doch selbst von den Preisen abhängig, ja im letzten Grund mit dem Preisstand identisch. Der „Preisstand“ wurde definiert als „die Summe aller auf dem volkswirtschaftlichen Markte bestehenden Preise“. „Die auf dem volkswirtschaftlichen Markte bestehenden Preise“ sind nun gewiß von dem Einkommen direkt abhängig. Also kann dies nicht ein letzter Bestimmungsgrund für jene Preise sein. Diese Erklärung bewegt sich in einem offenbaren Zirkel“<sup>1)</sup>.

Wieser versucht in seinem letzten Aufsatz diesem Einwand zu entgegnen, weil er weiß, daß der Geldwert, der erklärt werden soll, bereits vorausgesetzt ist. „Denn das Geldeinkommen, mit dem

<sup>1)</sup> Amonn, a. a. O. S. 657.

es (= das Bildungsgesetz des Geldwertes) operiert, hätte ohne Geldwert kein Maß und keinen Sinn“<sup>1)</sup>. Wieser rettet sich aus dem Zirkelschluß in ähnlicher Art, wie wir es bei Mises bereits feststellen konnten: mit der historischen Bedingtheit des Geldwertes, die er vor allem dem Stoffwert zuspricht: „Der Tauschwert des Geldes kann sich nicht aus sich selber erklären, er ruht auf einer anderen Wertform des Geldes, die vom Tausche unabhängig ist. Diese Wertform ist der Stoffwert des Geldes. Der ursprüngliche Geldwert ist Stoffwert“<sup>2)</sup>. Für die Lösung, die hier Wieser durch Ausweichen in eine andere Ebene erreicht, gilt grundsätzlich das gleiche, was wir oben schon ausführten. Aber es enthebt uns dies sicher nicht der Pflicht, noch die darauf aufgebaute Theorie der Geldwertänderung zu untersuchen.

Es ist sicher richtig, daß uns eine Änderungstheorie des Geldwertes, die sich auf das Verhältnis von Geld- und Realeinkommen stützt, die Richtung der Geldwertänderung angibt. Das vermochte aber bereits die Quantitätstheorie. Wenn aber Wieser darüber hinaus behauptet, daß „nicht bloß die Richtung der eintretenden Wertänderungen ausgesagt werden kann“, daß er vielmehr auch den Punkt bezeichnen könne, bis zu dem die Wertveränderung gehen wird“<sup>3)</sup>, so können wir ihm nicht beipflichten. Denn wir haben bereits oben nachgewiesen, daß der grenznutzentheoretische Weg, so wichtig er ist, doch nicht ausreichend ist. Diese zweite Problemstellung der Verknüpfung von Grenznutzentheorie und Einkommens- theorie des Geldes brauchen wir hier nicht weiter zu erörtern, da dasselbe gilt, was darüber in den beiden vorangegangenen Kapiteln gesagt wurde. Wir stimmen Palyi zu, der darüber in diesem Zusammenhang sagt: „Mit dem Hinweis darauf, daß die Geldmengen- änderung durch die veränderte Schätzung des Geldeinkommens und nur auf diesem Wege wirkt — so wichtig der Hinweis auch sein mag — ist es aber nicht getan. Es fragt sich vielmehr, was man unter Einkommen der Volkswirtschaft versteht“<sup>3)</sup>. Allerdings verdient hervorgehoben zu werden, daß uns die Wiesersche Formulierung ganz besonders die untergeordnete Bedeutung des grenznutzen- theoretischen Weges bewußt macht. Denn die Preise werden in die Höhe getrieben, weil sich das erhöhte Geldeinkommen staut und nun erst setzt die Grenznutzentheorie ein, indem sie die höhere

<sup>1)</sup> Wieser, H. d. St., S. 700.

<sup>2)</sup> Wieser, a. a. O. S. 517.

<sup>3)</sup> Palyi, a. a. O. S. 483.

Preisbewilligung auf die verminderte persönliche Einschätzung des Geldes zurückführt.

Fassen wir zusammen: Bei der Gegenüberstellung von Einkommenstheorie und Grenznutzentheorie begegneten wir einer eigenartigen Verknüpfung der subjektiven Wertlehre mit dem Problem der Kaufkraft des Geldes; durch das Theorem des Rückstrahlens, das den Konsumgüterwerten die primäre Rolle zuerteilt, wurde auch bei der Geldwertbildung den Genußgüterwerten die entscheidende Bedeutung beigemessen. Wir sahen allerdings, daß auch eine so gefaßte Geldtheorie nicht viel mehr als das Quantitätstheorem zu besagen vermag, daß im Gegenteil eine Reihe neuer Schwierigkeiten auftaucht. Diese konnten hier nur angedeutet werden, da sie an sich eine Arbeit allein erfordern würden. Die zweite Problematik des grenznutzentheoretischen Weges bot keine neuen Schwierigkeiten.

Nun bliebe uns noch eine Gegenüberstellung von Grenznutzentheorie und einer ausgebildeten Geldwerttheorie übrig: die Zusammenhänge der Grenznutzentheorie mit der Produktionskostentheorie des Geldes. Diese Aufgabe bleibt jedoch dem dritten Hauptabschnitt vorbehalten, wo wir das grundsätzliche Verhältnis der Grenznutzentheorie zu einem möglichen Substanzwert des Geldes untersuchen.

Bevor wir dazu übergehen, sei kurz das Ergebnis unserer Ausführungen über den objektiven Geldwert, sein Wesen und seine Änderung umrissen. Zur Erklärung des Wesens des objektiven Geldwertes fanden wir die Grenznutzentheorie deshalb ungeeignet, weil sie als Warentheorie nicht an die spezifischen Geldprobleme herantreffe und weil sie als Gebrauchswerttheorie nicht die spezifische Wertform des Geldes, den Tauschwert, vollkommen erfassen konnte. Zur Erklärung der Änderung des objektiven Geldwertes fanden wir sie nur in Verbindung mit einem Geldtheorem — sei es der Quantitätstheorie, sei es der Einkommenstheorie des Geldes — als Erklärungsweg (durch die Psyche der einzelnen Individuen) bedeutsam.

### III. Hauptabschnitt.

## Grenznutzentheorie und Substanzwert des Geldes.

In unseren bisherigen Betrachtungen gingen wir von dem Geld als allgemein gebräuchliches Tauschmittel aus. Wir fanden Begriff und Wesen des Geldes in seiner Funktion begründet und leiteten folgerichtig einen Funktionswert des Geldes ab. Dabei konnten wir unsere Betrachtung unabhängig davon gestalten, in welcher Verkörperung uns dieses Geld entgegentritt. Die beiden hauptsächlichen Formen nun, die das heutige Geldwesen kennzeichnen, sind das Papiergeld und das Edelmetallgeld. Das Papiergeld, soweit es nicht durch irgendwelche Vorschriften oder tatsächliche Handhabung an eine metallische Grundlage („Deckung“) gebunden ist, bestimmt seinen Wert lediglich aus seiner Funktion. Anders das Edelmetallgeld: hier tritt zu dem Funktionswert noch ein Substanzwert des Geldes, ein Wert, der sich von dem metallischen Gehalt des stofflichen Trägers des Geldes ableitet. Wir würden deshalb in unserer Untersuchung der Zusammenhänge von Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie nicht vollständig sein, wenn wir nicht die Bedeutung eines eventuellen Substanzwertes würdigen würden.

Jedoch kann es nicht unsere Aufgabe sein, hier alle Zusammenhänge von Substanzwert und Geldwert aufzuzeigen. Sowohl die Frage nach der Notwendigkeit eines Substanzwertes als auch die Frage der gegenseitigen Abhängigkeit von Substanzwert und Geldwert muß einer vollständigen Theorie des „Metallismus“ vorbehalten bleiben. Uns interessieren die Fragen des „Metallismus“ nur unter dem Aspekt eines subjektiven Werttheoretikers, gleichsam „anhangsweise“ zur Vervollständigung des von uns gestellten Problems.

Das umschließt im besonderen zwei Fragen:

Erstens: Die Frage nach der allgemeinen „Affinität“ von Grenznutzentheorie und Substanzwert des Geldes. Besteht eine innere Verwandtschaft von subjektiver Werttheorie und „Metallismus“ oder kann gerade das Gegenteil, eine Neigung zum „Nominalismus“ aufgezeigt werden?

Zweitens: Erfahren unsere subjektiv-werttheoretischen Ausführungen über die Probleme des Geldwertes — sei es des subjektiven, sei es des objektiven Geldwertes — eine wesentliche Modifikation, wenn der stoffliche Träger des Geldes eine wertvolle Substanz ist? In welcher Art und Weise kommt es unter der Vorausset-

zung eines Substanzgeldwertes zu einer Problemverschiebung und damit zu einer anderen Problemlösung der Zusammenhänge von Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie?

12. Kapitel.

**Nominalismus, Metallismus und Grenznutzentheorie.**

Gibt es einen besseren Beweis als die Ausführungen der vorangegangenen Abschnitte dafür, daß die Grenznutzentheorie zum Nominalismus führt? Nirgendwo stießen wir notwendigerweise auf einen Substanzwert des Geldes; unsere ganzen Ableitungen über den Funktionswert des Geldes konnten wir ohne Bezugnahme auf den stofflichen Träger des Geldes führen. Der Schluß liegt nahe: der Funktionswert, den die Grenznutzentheorie ableiten muß, führt zum Nominalismus. In diesem Sinne argumentiert beispielsweise Wagemann: „Und in der Tat zeigt sich, daß sich auch die subjektive Wertlehre mehr und mehr dem Nominalismus zuwendet. Wenn man nämlich den Begriff des Grenznutzens folgerichtig auf den subjektiven Geldwert anwendet, so löst sich dieser in verschiedene Bestandteile auf: in Preise, Einkommen und Bedürfnisstand, in Elemente also, die mit dem Geldstoff nichts gemein haben. Die Wertlehre führt damit vom Metallismus fort“<sup>1)</sup>. An anderer Stelle formuliert es Wagemann noch schärfer: „Ein solcher Begriff (des subjektiven Geldwertes) gehört aber nicht mehr dem Metallismus an, sondern bedeutet den Übertritt zum Nominalismus. Er stellt den völligen Verzicht auf die Warenauffassung des Geldes“<sup>2)</sup>. Auch Zwiedineck, der offensichtlich unter dem Banne der Knappschen Geldtheorie steht, kommt von seiner subjektiven Geldwertauffassung zu einem Nominalismus: „Es bedarf kaum noch besonderer Feststellung, daß mit dieser hier gekennzeichneten Auffassung von den grundlegenden Bestimmungsgründen des inneren Geldwertes der Substanz des Geldes ihre Bedeutung abgesprochen wird“<sup>3)</sup>. Dabei begründet Zwiedineck für das autogenische Papiergeld „daß es seinen Wert der Kaufkraft dankt, die ihm innewohnt:

1. durch die mit dem Nennwert der metallischen Geldeinheit übernommene Vorstellung;
2. durch das Bedürfnis nach einem Wertübertragungszeichen autoritativen Charakters;

<sup>1)</sup> Wagemann, a. a. O. S. 51.

<sup>2)</sup> Wagemann, a. a. O. S. 69.

<sup>3)</sup> Zwiedineck, Einkommensaufsatz, S. 150.

3. durch die Tatsache, daß so und so viele Einkommen doch wenigstens annähernd dieselben Realwerte darstellen sollen, gleichviel ob in Papier ausgezahlt wird, was früher in Metall gezahlt wurde“<sup>1)</sup>.

Soweit die Begründung eines notwendigen Zusammenhangs von Grenznutzentheorie und Nominalismus. Aber auch die „Metallisten“ können die Grenznutzentheorie für sich in Anspruch nehmen. Denn sie sehen das Wesen des Geldes mit in der Substanz des Geldstoffes und die Grenznutzentheorie ist ja eine Warenwerttheorie. Nach dem Einteilungsschema von Mildschuh müßte man auf eine innere Verwandtschaft der beiden Theoreme schließen, denn beide bejahen den Guts- und Warencharakter des Geldes. Gerade wegen dieser Zusammenhänge sträubt sich Schumpeter gegen eine Anwendung der Grenznutzentheorie auf die Probleme des Geldwertes, da dies zur notwendigen Voraussetzung die Anerkennung des Warencharakters des Geldes habe; für Schumpeter ist aber das Geld gerade keine Ware, sondern eine Anweisung auf Waren!

Wer ist nun mit seinen Argumenten im Recht? Die Tatsache, daß sowohl Nominalisten wie Metallisten die subjektive Werttheorie mit Beschlag belegen, läßt die Vermutung aufkommen, daß beide irren. In der Tat ist es so. Die Frage des Nominalismus bzw. Metallismus ist unseres Erachtens in einer ganz anderen Ebene zu suchen. Sie kann vom grenznutzentheoretischen Standpunkt als solchem nie beantwortet werden; sie hängt wesentlich mit der Struktur unserer heutigen kapitalistischen Wirtschaftsordnung zusammen; und da wiederum nicht bloß mit binnenländischen, sondern vornehmlich auch zwischenländischen Wirtschaftsverflechtungen. An diese Tatbestände kommt die Grenznutzentheorie als „reine“ Theorie nicht heran.

Wenn nun im einzelnen die Nominalisten sich auf den Funktionswert berufen, so ist es richtig, daß die Grenznutzentheorie einen Funktionswert des Geldes entwickeln muß. Aber, warum sollte dieser nicht mit einem Substanzwert verknüpft werden können? Vielleicht könnte man gerade aus den relativ schwachen Fundamenten eines Funktionswertes auf die Notwendigkeit eines Substanzwertes schließen! Das ist eben eine Frage, die in einer anderen Ebene entschieden werden muß. Im besonderen müssen wir aus der psychologischen Argumentationsreihe von Zwiedineck das dritte Argument zurückweisen: daß unabhängig von der Verkörperung

<sup>1)</sup> Zwiedineck, Eink.-Aufs., S. 150.

des Geldes zu zwei verschiedenen Zeitpunkten ein gegebenes Einkommen dieselben Realwerte darstellen soll. Das Sollen bekümmert die Theorie nicht; gerade, daß es nicht so ist oder wenigstens nicht so sein muß, ist Erklärungsziel.

Wenn von metallistischer Seite auf die Verbundenheit von Grenznutzentheorie und einer Substanz-Geldwerttheorie mit der Begründung von der Warenauffassung des Geldes hingewiesen wird, so ist zu entgegnen: die Notwendigkeit eines Warenwertes im Rahmen der Grenznutzentheorie bedeutet lediglich die Notwendigkeit eines Funktionswertes, nicht eines Substanzwertes. Wie die Ablehnung, so muß auch die Begründung eines Metallismus in anderer Ebene gesucht werden.

Trotzdem wir also zu dem Ergebnis gelangen, daß die Grenznutzentheorie weder zu einer nominalistischen noch zu einer metallistischen Theorie des Geldes eine besondere Verbundenheit aufweist, so müssen wir doch untersuchen, wie sich die Wertbildung des Geldes gestaltet, wenn der Träger der Geldfunktion ein wertvoller Geldstoff ist. Der Substanzwert des Geldes ist uns Datum.

### 13. Kapitel.

#### Substanzwert und Geldwert.

##### a) Substanzwert und subjektiver Geldwert.

Wie bestimmt sich der subjektive Geldwert, wenn die Tauschmittelfunktion von einem stofflich-wertvollen Träger erfüllt wird?

Eine wichtige Vorfrage ist dann einfacher zu entscheiden: Wie steht es dann um den Gutscharakter des Geldes? Nehmen wir an, daß Gold die Geldsubstanz bilde. Dann müssen wir fragen: Ist das Gold als Ding ein Gut? Ist das Gold als Geld ein Gut? Es steht außer jedem Zweifel, daß das Ding Gold ein zur Bedürfnisbefriedigung anerkanntes, verfügbares Mittel ist; dabei kann es ein Gut erster Ordnung (z. B. Gold als Schmuckgegenstand) oder ein Gut höherer Ordnung (Barrengold) sein. Daß das Gold als Geld ein Gut und zwar ein Gut eigener Art ist, beantwortet sich nach den Ausführungen unseres ersten Hauptabschnittes.

Diese Dualität von Gold als Ding und Gold als Geld wird uns nun fortan begegnen. Es gilt immer festzustellen, in welchem Verhältnis diese beiden Möglichkeiten zueinander stehen. Grundsätzlich sind drei Möglichkeiten gegeben: entweder man räumt der Geld- oder der Dingqualität ein Primat ein; oder man anerkennt beide

gleichwertig nebeneinander. Man kann also sagen, das Gold hat deshalb Gutsqualität, weil es ein Ding oder weil es allgemeines Tauschmittel oder weil es beides ist.

In eine fast paradoxe Situation geraten nun die Autoren, die den Gutscharakter des Geldes leugnen. Kennzeichnend dafür sind die Ausführungen von Schumpeter: „Das Geld ist seinem Wesen nach kein Gut, auch dann nicht, wenn es zufällig aus einem wertvollen Stoff besteht. Denn sowie ein solches als Geld verwendet wird, muß es notwendig aufhören, seine Rolle als wirtschaftliches Gut zu erfüllen und sowie ein Geldstück aus wertvollem Stoff seinem Stoffzweck zugeführt wird, z. B. als Schmuck verwendet wird, so hört es pro tanto auf, Geld zu sein. Solange ein Stoff Geld ist, befriedigt er keine Bedürfnisse und nie kann es als Geld Gegenstand von subjektiven Gebrauchswertschätzungen sein, daher als Geld nie Eigenwert haben“<sup>1)</sup>. Das Ergebnis, zu dem so Schumpeter gelangt, ist — wie schon an anderer Stelle ausgeführt — eine Folge seines engen Gutsbegriffes und einer scharfen Trennung von Gold als Geld und Gold als Ding.

Wie wirkt sich nun dieser Dualismus in der subjektiven Wertbildung aus? Begegnet uns hier ein besonderes Problem oder läßt sich dafür ein allgemeiner Rahmen finden?

Das Gold kann als Geld und als Schmuck verwendet werden. Es hat — wie so viele andere Dinge auch — zwei bzw. mehrere Verwendungsmöglichkeiten. Wir können also die Beantwortung unserer besonderen Frage ablesen an der allgemeinen Antwort, die uns die Grenznutzentheorie dann gibt, wenn ein Gut verschiedenen Verwendungen zugeführt werden kann. Jede einzelne Verwendungsart weist eine ihr eigene Skala der Intensitätsabstufungen auf. Da nun das Gut mehreren Verwendungsarten zugeführt werden kann, müssen die jeweiligen Skalen zu einer Gesamtskala kombiniert werden. An ihr lassen sich dann ablesen: erstens, welcher Verwendung die einzelnen Stücke jeweils zugeführt werden müssen; es ist immer der höchste Grenznutzen der maßgebende; zweitens, welche Bedürfnisintensität mit dem letzten Teilstück befriedigt werden kann, mit anderen Worten die Größe des Grenznutzens; sie bestimmt dann den subjektiven Wert für alle Verwendungsarten. Schließlich kann, drittens, an dieser Skala die Bewegungstendenz des subjektiven Wertes abgelesen werden, wenn sich für das betreffende Gut eine neue Verwendungsart herausstellt. Der sub-

<sup>1)</sup> Schumpeter, Sozialprodukt, S. 646.

jektive Wert steigt, da von dem letzten Teilstück jetzt ein größerer Nutzen abhängt. Umgekehrt bewirkt der Wegfall einer bisher eingelebten Verwendungsart ein Sinken des subjektiven Wertes, da jetzt eine Bedürfnisbefriedigung niedriger Intensität Deckung findet.

Die mehrfache Verwendung des gleichen Gutes kann nun bestehen in seiner Verwendung als Genußgut, als Produktionsgut oder als Tauschgut. Das macht grundsätzlich keinen Unterschied; nur daß das Genußgut nach unmittelbarem, Produktionsgut und Tauschgut nach mittelbarem Gebrauchswert geschätzt werden; die Mittelbarkeit des Gebrauchswertes bei den Produktivgütern bestimmt sich nach dem Gebrauchswert der Güter erster Ordnung, die Mittelbarkeit bei den Tauschgütern nach dem Gebrauchswert der einzutauschenden Güter (subjektiver Tauschwert).

Es ist nun keine weitere Besonderheit, daß sich die verschiedenen Verwendungsarten so paaren, daß das gleiche Gut zum unmittelbaren Gebrauch und im Tausch verwendet werden kann. Denken wir an den Bäcker, der sein Brot zum Teil verkauft, zum Teil selbst konsumiert. Seine Skala der Nutzenintensitäten für Brot setzt sich aus Gebrauchs- und subjektiven Tauschwertgeschätzungen zusammen. In dem Augenblick, da das Brot nicht bloß als Konsumtionsgut, sondern auch als Tauschgut geschätzt wurde, erhöhte sich sein Grenznutzen, denn: „The existence of indirect utility increases the total utility of a given quantity of goods and increases the marginal utility. Its effect is the same, as if the article had got a greater number of possibilities of use than before, and the curve of demand is consequently flattened“<sup>1)</sup>.

In diesem allgemeinen Falle der Verwendungsmöglichkeiten zu Gebrauchs- und Austauschzwecken ist das Gold. Die Skala der Nutzenintensitäten des Goldes setzt sich zusammen aus den Nutzenintensitäten, die es als Gebrauchsgold und als Münzgold zu stiften imstande ist. In diesem Sinne sagt Wieser: „Der Wert des Geldstoffes fließt aus zwei verschiedenen Quellen zusammen. Er ist zusammengesetzt aus dem Gebrauchswerte, welchen der Geldstoff durch seine mannigfachen industriellen Verwendungen empfängt — zu Schmuck, zu Geräten, zu technischen Verwendungen aller Art — und aus dem Tauschwert, welche das Geld als Mittel der Preiszahlungen empfängt . . . Die Wirkung des Dienstes, welchen die Münze als Tauschmittel leistet, und die Wirkung, welche das Gold durch seine industriellen Verwendungen leistet, fließen zu einem

<sup>1)</sup> Birck, a. a. O. S. 29.

gemeinsamen Ausschlage des Wertes zusammen“<sup>1)</sup>. In ausdrücklicher Anlehnung an Wieser kommt auch Schumpeter zu dem gleichen Resultat: „Daraus, daß ein Gut in zwei verschiedenen Verwendungen dieselben Preise erzielt, kann man nicht schließen, daß die eine Verwendung diesen Preis bestimme, die andere aber sich lediglich danach richte . . . Es ist vielmehr klar, daß beide Verwendungen zusammen die Wertskala des Gutes formen und daß sein Preis ein anderer würde, wenn die eine wegfiel. Das Geldgut ist in diesem Fall“<sup>2)</sup>. Wenn wir also in diesem Sinne eine Wertskala des Geldes formen, so können wir an dieser jederzeit ablesen, welcher Verwendung eine zusätzliche Goldmenge zugeführt werden muß. Unter den noch nicht befriedigten Intensitäten wird stets der höchste Nutzen maßgebend sein. „If the gold supply is increased, part will go into the merchandise use, and part into the money use according to the principle already explained“<sup>3)</sup> (nach dem größten Grenznutzen). Wenn dann der Geldvorrat jeweils nach dem Prinzip des größten Nutzens aufgeteilt ist, dann kann nach dem Nutzen der letzten befriedigten Intensität der Grenznutzen des Goldes bestimmt werden. Dieser kann — exakt genommen — dann je nach den konkreten Tatbeständen einmal in der Waren- und einmal in der Geldverwendung abgelesen werden: „The value of gold as a commodity will in all cases be determined by that one of these different marginal uses which for the time being is the lowest, this marginal use representing the marginal use of gold in its generic sense . . . the value of gold is accordingly some times dependent upon a merchandise use and sometimes upon a monetary use“<sup>4)</sup>. Aber es ist klar, daß trotz der Tatsache, daß der Grenznutzen einmal in der Geldverwendung und einmal in der Warenverwendung abgelesen werden kann, beide Verwendungen in gleichem Maße den Wert bestimmen. Das wird besonders deutlich, wenn wir uns der Bedingungen des Satzes vom Grenznutzenniveau entsinnen, die gerade beim Gold zutreffen: daß der Nutzen in den einzelnen Bedürfnisgattungen stetig abnimmt und daß das Gut entsprechend teilbar ist. Denn unter diesen Voraussetzungen kann annähernd in jeder Bedürfnisreihe — hier also in jeder Verwendungsart — der Grenznutzen abgelesen werden. Deshalb müssen alle diejenigen Anschauungen zurückge-

<sup>1)</sup> Wieser, Theorie, S. 192, vgl. auch derselbe Autor: Antrittsvorlesung, S. 46, Referat, S. 513.

<sup>2)</sup> Schumpeter, Entwicklung, S. 63.

<sup>3)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 56.

<sup>4)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 41.

wiesen werden, die in einseitiger Weise entweder der Gebrauchsverwendung oder der Geldverwendung die Wertbestimmung des Geldes zuweisen.

Es ist sicher richtig, daß in der historischen Entstehung und Wertbildung des Geldes der Gebrauchsverwendung des Goldes ein Primat zukam. Bei der Erörterung der theoretischen Wertbildung des Geldes kann der Gebrauchsverwendung eine solche Vorzugstellung nicht eingeräumt werden. Wir weisen deshalb die einseitige metallistische Überschätzung der Verwendung des Goldes zu Gebrauchsdiensten zur Erklärung des Goldwertes zurück, wie sie sich beispielsweise bei Senior oder Knies angedeutet findet. So schreibt Senior: „Ich nehme an, was wohl von niemandem bestritten wird, daß der Wert der Edelmetalle in ihrer Eigenschaft als Gold schlechthin in ihrem Werte als Schmuckstücke und Gerätschaften abhängen muß; denn würden sie nicht als Waren benutzt, dann könnten sie auch nicht als Geld in Umlauf sein“<sup>1)</sup>. In gleichem Sinne äußert sich auch Knies: „Bezüglich der letzteren (der Arten der Verwendung von Edelmetallstücken) ist festzustellen, daß der Gelddienst der Edelmetallstücke der sekundäre, jener „anderweitige“ Gebrauch zu Schmuckstücken u. dgl. der primäre ist und der erstere ohne den letzteren nicht möglich ist“<sup>2)</sup>.

Ebenso müssen wir aber die „nominalistischen“ Ansichten zurückweisen, die nur der Geldverwendung des Geldes die Fähigkeit, Wertquelle zu sein, zuschreiben. So bestimmt beispielsweise Zwiedineck ganz in Knappscher Terminologie den Geldsubstanzwert vom Wert des Geldes: „Das hylische Edelmetall leitet seinen Wert von der Kaufkraft des Geldes in jedem Lande und damit auch von den die Preisbildung in erster Linie beeinflussenden Faktoren in demselben Lande ab. Das Verbindungsglied zwischen der Kaufkraft des Geldes und dem Wert des Geldstoffes wird durch die valutarische Norm hergestellt“<sup>3)</sup>. Ebenso meint Bucharin: „Bei dem doppelten Gebrauchswert des Geldes, nämlich als Ware und als Geld, fußt seine Schätzung gerade auf dieser letzten Funktion“<sup>4)</sup>. Schließlich führen wir in dieser Reihe noch Birck an, der sagt: „It is therefore now the value of gold as money which determines its value as a good, not vice versa“<sup>5)</sup>.

<sup>1)</sup> Senior, in Diehl-Mombert, S. III.

<sup>2)</sup> Knies, a. a. O. S. 106.

<sup>3)</sup> Zwiedineck, Eink., S. 187.

<sup>4)</sup> Bucharin, a. a. O. S. 99.

<sup>5)</sup> Birck, a. a. O. S. 235.

Wir wissen aus unserer ganzen Ableitung, daß beide Verwendungen gleichmäßig an der Wertbildung beteiligt sind. Wir bringen dies zum Abschluß dieser Kontroverse nochmals mit einer exakten Formulierung von Schumpeter zum Ausdruck: „Die Behauptung, daß das Metall als Geld vom Werte des Metalls als Ware abhängt, ist nur in jenem Sinne richtig, in welchem es auch richtig ist zu sagen, daß der Wert des Metalls als Ware sich nach dem Werte des Metalls als Geld richtet“<sup>1)</sup>.

Nachdem wir so den Grenznutzen des Geldes aus seiner Gebrauchs- und Geldverwendung abgeleitet haben, ist es unschwer, die Bedeutung der einzelnen Verwendungsart für die Wertbildung des Goldes nachzuweisen. Jede neue Verwendungsart erhöht den Grenznutzen, jeder Wegfall einer bisher eingelebten Verwendung bringt eine Tendenz zum Sinken des Grenznutzens mit sich. Deshalb bedeutete die Entstehung des Goldgeldes eine Erhöhung des Goldwertes wie eine Demonetisierung (wie z. B. die des Silbers) ein Sinken des Wertes bewirkt.

„Bis das Gold Geld wurde, war es allein wegen seiner Verwendbarkeit zu Schmuckzwecken geschätzt; wäre es nie Geld geworden oder wäre es wieder demonetisiert worden, dann würde man es auch heute nur soweit wertvoll finden, als seine erkannte industrielle Brauchbarkeit es bedingt. Durch die neue Verwendungsmöglichkeit trat zu den alten Gründen für die Wertschätzung des Metalles Gold ein weiterer hinzu; Gold wurde fortan auch gewertet, weil man es als allgemeines Tauschmittel verwenden konnte. Es ist einleuchtend, daß dadurch der Wert dieses Metalls stieg oder zumindest ein Rückgang seines Wertes, der etwa aus anderen Gründen hätte erfolgen müssen, ein Gegengewicht fand“<sup>2)</sup>.

Damit haben wir wohl die wesentliche Problemverschiebung gekennzeichnet, die sich bei der Erörterung des subjektiven Geldwertes bei einem substantiellen Träger der Geldfunktion ergibt. Die Dualität der Verwendungsmöglichkeit erfordert eine modifizierte Ableitung des subjektiven Geldwertes, die sich aber vollkommen in den Bahnen der Grenznutzentheorie bewegt. Als wichtigste Folge für einen subjektiven Substanzwert müssen wir anführen: daß dieser nur bedingt passiven Charakter hat, insoweit seine Schätzung nach der Tauschverwendung Preise voraussetzt; die Schätzung nach Gebrauchswert hingegen ist ohne weiteres möglich.

<sup>1)</sup> Schumpeter, Soz. prod., S. 642.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 82, ebenso Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt, S. 281ff., ebenso Weiß, a. a. O. S. 529.

Bevor wir uns nun der Bedeutung dieses so modifizierten subjektiven Substanzwertes für die Erklärung des objektiven Geldwertes zuwenden, müssen wir kurz das Verhältnis der Grenznutzentheorie zur Produktionskostentheorie (als Werttheorie) streifen. Denn der Versuch der Grenznutzentheorie, die Produktionskostentheorie in einer besonderen Form in ihre eigene Theorie einzubauen, ist ein werttheoretischer (kein preistheoretischer).

Es geschah dies in verschiedenen Nuancierungen, die hier auszuführen nicht am Platze ist. Wir wollen nur andeutungsweise den Grundgedanken von Böhm-Bawerk auf den Sonderfall des Geldes übertragen.

Grundsätzlich bestimmt sich nach der Grenznutzentheorie der Wert der Produktionsgüter, das sind eben die Kostengüter, nach dem Wert ihrer Produkte, während das Kostengesetz umgekehrt den Wert der Produkte bestimmt durch die Höhe der aufgewendeten Kosten. Der Lösungsversuch von Böhm-Bawerk geht nun dahin, der von den Kostentheoretikern behaupteten Kausalität mittelbare Bedeutung zuzusprechen; in letzter Linie aber entscheidet immer der Wert der Produkte über den Wert der Produktivgüter. Dies geschieht dadurch, daß „sich der Wert der Produktivmitteleinheit richtet nach dem Grenznutzen und Werte desjenigen Produktes, welches unter allen, zu deren Erzeugung die Produktivmitteleinheit wirtschaftlicher Weise hätte verwendet werden dürfen, den geringsten Grenznutzen besitzt“<sup>1)</sup>. Durch die Produktionsverwandtschaft der einzelnen Schlußprodukte, die durch die gleichen Produktionsmittel begründet ist, bestimmt nun der so festgestellte Wert der Produktivmitteleinheit kraft der Substitutionsmöglichkeit den Wert der anderen Schlußprodukte, die nicht Grenzprodukt sind. Insoweit bestimmt also tatsächlich der Wert des Produktivmittelgutes den Wert des Produktes; aber in letzter Linie bestimmt sich der Wert dieses Produktivmittelgutes doch wieder von dem Wert des produktionsverwandten Grenzproduktes.

Konkreter gesprochen: wir haben verschiedene Schlußprodukte aus Gold (und Arbeit), wie Ringe, sonstige goldene Schmuckgegenstände, goldene Zähne, goldene Münzen usw. Sie alle werden verschieden geschätzt. Die Frage, die sich also ergibt, ist die, nach dem Werte einer Einheit Barrengold (wenn wir von dem Werte der Arbeit absehen). Dieser bestimmt sich nach dem Nutzen desjenigen Schlußproduktes, auf dessen Herstellung wir verzichten müßten, wenn

<sup>1)</sup> Böhm-Bawerk, a. a. O. S. 221.

wir eine Einheit Barrengold verlieren würden. Kraft der Substitutionsmöglichkeit müssen aber auch alle anderen Einheiten von Barrengold, die der Herstellung eines höher geschätzten Schlußproduktes dienen, den gleichen Wert haben und deshalb bestimmt sich der Wert der anderen goldenen Gegenstände nach dem so festgestellten Wert der Einheit Barrengold. Insoweit gilt tatsächlich das Kostengesetz, aber nur sekundär und unter der Voraussetzung der beliebigen Vermehrbarkeit der Güter. In letzter Linie empfangen aber auch sie ihren Wert von dem Grenznutzen des Schlußproduktes.

Es tritt uns hier — nur in anderer Form — wieder der Gedanke entgegen, wie der Wert aller Verwendungen den Goldwert bestimmt, nur daß hier die Kosten als „entgangener Nutzen“ gedeutet werden. Es sollte damit nur aufgezeigt werden, daß auch die Grenznutzentheorie in einer ihr eigenen Fassung der Produktionskostentheorie des Geldes (als Werttheorie) gerecht werden kann.

#### b) Substanzwert und objektiver Geldwert.

Wenn wir nun nach der Bedeutung des eben abgeleiteten subjektiven Substanzgeldwertes für die Erklärung des objektiven Geldwertes fragen, so ergibt sich durch die Tatsache, daß dieser subjektive Geldwert ein subjektiver Substanzgeldwert ist, eine Vereinfachung der Probleme. Denn es gilt jetzt nicht mehr den objektiven Geldwert bloß als Funktionswert, sondern auch als Substanzwert zu erklären.

Das hat zunächst zur Folge, daß die Schwierigkeiten eines Warenwertprinzips im allgemeinen und die Schwierigkeiten des Grenznutzenprinzips im besonderen durch die Verschiebung in eine andere Ebene wegfallen können.

Es besteht kein Zweifel darüber, daß das Gold ein für den Austausch produziertes Verkehrsobjekt, eine Ware ist, soweit es zu industriellen Zwecken verwandt wird; Gold als Geld ist eine Ware eigener Art. Durch diese Dualität ist es also sehr wohl möglich, ohne weiteres ein Warenwertprinzip zur Erklärung des Goldwertes heranzuziehen. Denn es fällt damit zum Teil der Gegensatz von „Preis der Ware“ und „Preis des Geldes“ in sich zusammen. Das Geldwertproblem besteht unter der Voraussetzung eines Substanzwertes teilweise in der Erklärung des Preises der Ware Gold. Warum sollte die Grenznutzentheorie als Preistheorie — soweit sie als solche überhaupt tauglich ist — nicht zur Erklärung dieses Preises herangezogen werden können? Soweit



es also den Preis des Goldes als eine Resultante subjektiver Wertschätzungen zu erklären gilt, besteht keine Schwierigkeit. Eine solche taucht erst dann auf, wenn man mit der Erklärung dieses Substanzwertes sich nicht begnügt und mit den gleichen Mitteln auch den Funktionswert zu erklären versucht; da tauchen die gleichen Hindernisse auf, wie wir sie schon im zweiten Hauptabschnitt ausführlich darstellten. Deshalb ist die Frage nach der Möglichkeit der Erklärung des Goldgeldwertes auf dem Boden der Grenznutzentheorie verschieden zu beantworten, je nach der Einstellung des Autors, ob er den Substanzwert oder den Funktionswert allein oder schließlich beide für die Erklärung des objektiven Geldwertes für notwendig erachtet.

Begnügt man sich mit der bloßen Erklärung des Substanzwertes, ohne auf die eigentliche Geldfunktion abzuheben, so reicht die Grenznutzentheorie zur Erklärung aus; der Goldpreis, wie er sich aus der Verwendung als Gebrauchsgold ergibt, kann wie jeder andere Preis erklärt werden. Betont man die Notwendigkeit, den Funktionswert des Goldgeldes zu erklären, so ergibt sich die Schwierigkeit des Zirkelschlusses. Will man schließlich den Geldwert als Funktions- und Substanzwert erfassen, wie es wohl nach den vorangegangenen Ausführungen notwendig ist, dann ergibt sich: den Substanzwert kann man ohne weiteres erklären, während die Funktionswerterklärung uns in die Schwierigkeit bringt, daß wir bei ihr einen gegebenen Geldwert voraussetzen müssen. Allerdings können wir dieser Schwierigkeit dadurch ausweichen, daß wir auf den Substanzwert zurückgreifen. Nur in diesem Sinne hat Schumpeter recht, wenn er den Zirkelschluß einwand bei stoffwertvollem Gelde zurückweist<sup>1)</sup>. Aber es ist zu betonen, daß auch dann der Zirkel in einer anderen Ebene gesprengt wird, was nur möglich geworden ist durch die wesentliche Dualität, die bei der Annahme eines stofflichen Trägers der Geldfunktion in die Geldwertproblematik eindringt. Insoweit ist es dann bedingt richtig, daß der Geldwert erklärt werden kann aus den subjektiven Wertschätzungen der Einzelindividuen für Gold als Gebrauchsgold und als Münzgold. Diese subjektiven Elemente finden wir (allerdings in Verbindung mit noch anderen objektiven Elementen) beispielsweise in der Geldtheorie von Diehl: „Auch der Wert des Geldes hängt von der Schätzung des Wirtschaftssubjektes ab, und für diese Schätzungen sind beim Metallgeld namentlich der Vorrat und die Produktionskosten der

<sup>1)</sup> Schumpeter, Sozialprodukt, S. 646.

Edelmetalle, die Nachfrage nach den Edelmetallen zur industriellen Verwertung und zu Währungszwecken usw. maßgebend“<sup>1)</sup>. Es ist sicher eine Unterschätzung dieser Zusammenhänge, wenn man ihnen jegliche Bedeutung abzusprechen versucht, wie dies Zwiedineck tut: „Ich stelle damit in Abrede, daß die Wertschätzung des Geldstoffes ein bei der Preisbildung durchweg oder auch nur überwiegend zur Geltung kommender Faktor ist. Ich bestreite es, daß die Zahl der Menschen nennenswert ist, in denen das Bewußtsein lebendig ist, daß sie z. B. für einen Männeranzug etwa 35,85 g, für einen Sitz im Theater 1,79 g Gold usw. hingeben“<sup>2)</sup>.

Wenn wir uns nun schließlich noch der Bedeutung des subjektiven Substanzgeldwertes für die Erklärung der objektiven Geldwertänderung zuwenden, so ergeben sich weniger besondere subjektiv-werttheoretische Probleme als Probleme des Verhältnisses des Substanzwertes zum objektiven Geldwert überhaupt; da diese jedoch einer Theorie des Metallismus angehören, seien sie hier nur kurz angedeutet.

Die unmittelbare Bedeutung des subjektiven Substanzgeldwertes besteht wieder in der Aufzeigung des Weges, wie sich z. B. eine Goldvermehrung kraft veränderter Schätzung durchsetzt. Dabei müssen wir wieder unterscheiden nach der Verwendung, der das neue Gold zugeführt wird. In der industriellen Verwendung bewirkt ein Plus wie jede andere Warenvermehrung ein Sinken des Grenznutzens und deshalb ein Sinken des Goldpreises. In der Verwendung des neuen Goldes zu Münzzwecken setzt sich die Änderung des Geldwertes ebenso durch wie eine andere Geldvermehrung. Das Plus an Gold bewirkt in seiner Verwendung als Geld bei den einzelnen Individuen ein Sinken des Geldgrenznutzens, auf Grund der geringeren subjektiven Geldwertschätzung wird das Einzelindividuum tauschkräftiger, was zu einer Preissteigerung führt. Daß aber auf diesem Wege allein eine allgemeine Preissteigerung nicht erklärt werden kann, braucht hier nicht mehr ausgeführt zu werden. In der Realität werden sich nun diese beiden Wege verknüpfen, da ein Teil des Goldes als Gebrauchsgold und ein Teil als Münzgold seine Verwendung findet<sup>3)</sup>. Dieser grenznutzentheoretische Weg kann

<sup>1)</sup> Diehl, a. a. O. S. 270.

<sup>2)</sup> Zwiedineck, Eink.-Aufs., S. 186.

<sup>3)</sup> Eine genaue Analyse der Zusammenhänge müßte hier unsere Annahme völlig freier Märkte durch Einfügung der Unterschiede von „gesperrter“ und „freier“ Prägung ergänzen. Bei gesperrter Prägung muß alles neue Gold industrieller Verwendung zufließen, bei „freier“ Prägung kommt dem staatlichen Münzpreis eine

— wie schon früher gezeigt wurde — nun mit jedem Geldtheorem verknüpft werden.

Damit kommen wir noch zur mittelbaren Bedeutung des subjektiven Substanzgeldwertes für die Erklärung des objektiven Geldwertes. Da es sich bei dem Quantitäts- und Einkommenstheorem nicht um die Bedeutung des subjektiven Substanzgeldwertes, sondern des subjektiven Substanzgeldwertes handelt, sei die dadurch bewirkte Problemverschiebung nur angedeutet, da sie an sich nicht mehr in den Rahmen unserer Ausführungen fällt. In diesem Sinne führt Kemmerer als Quantitätstheoretiker aus: „Money, too, is a commodity in the sense, that it obeys the same general economic laws that other commodities do . . . It is, however, more than merely a piece of metal with a stamp upon it. It is money, and in the performance of the functions of money it has certain peculiarities of its own. One of these is, that other things being equal, changes in its value are only made possible through proportionate changes in the quantity. This is true, because money unlike any other commodity performs its primary function by being exchanged“<sup>1)</sup>. Auf die gleiche Dualität stößt auch Wieser bei der Entwicklung seiner Einkommenstheorie unter der Voraussetzung eines Substanzwertes. Wenn das Gold als Geld verwendet wird, so muß es wie jede Geldvermehrung auf die Dauer geldwertsenkend wirken. Dabei werden die Märkte, die den Minen am nächsten liegen, am stärksten betroffen. Aber dem Geldwert ist durch seinen Stoffwert eine Untergrenze gezogen. Fließt das neue Gold als Ware in die Volkswirtschaft, dann ändert sich nach Wieser — in Konsequenz seiner „inneren“ Geldwertauffassung — der Goldwert nicht: „Wenn das von den Goldgräbern gewonnene Gold als Ware für industrielle Verwendungen angekauft wird, so wird für diese Erwerbung eine vorhandene Kaufkraft gebunden, und in dem großen gesellschaftlichen Abrechnungsprozesse werden Waren frei, die mit Hilfe dieser Kaufkraft sonst aus dem Markte genommen wurden, und diese Waren vermehren das auf dem Markte drückende Angebot. Der neuen Kaufkraft, mit der die Goldgräber auftreten, steht hier ein Warenangebot entsprechenden Wertes gegenüber“<sup>2)</sup>. Ohne uns auf eine eingehende Kritik dieses Gedankenganges einzulassen, sei nur darauf hingewiesen, daß die Entsprechung nur durch Veränderung

bedeutsame Rolle zu, da sich der Marktpreis durch Einschmelzungen von Münzgold oder Ausmünzen von Gebrauchsgold nie weit vom Münzpreis entfernen kann.

<sup>1)</sup> Kemmerer, a. a. O. S. 56.

<sup>2)</sup> Wieser, Referat, S. 525.

der Preise möglich ist und daß deshalb ceteris paribus der äußere Geldwert sich sehr wohl von der Wareseite her ändern muß.

Wenn wir das Ergebnis unserer Betrachtungen über das Verhältnis der Grenznutzentheorie zum Substanzwert des Geldes zusammenfassen, so können wir als den Grundgedanken feststellen: durch die Dualität der Verwendung des Goldes als Geld und als Ding ergibt sich eine bedeutende Annäherung an die Grenznutzentheorie als Gebrauchswerttheorie. Da neben dem Tauschwert des Geldes in diesem Fall auch ein Gebrauchswert tritt, ist die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf die Probleme des Geldwertes weit eher möglich; dem Substanzwert als solchem kann sie in ihren allgemeinen Grenzen gerecht werden und es hängt deshalb der Erklärungswert der Grenznutzentheorie davon ab, welche Bedeutung man dem Substanzwert überhaupt zuspricht. Diese eigenste Frage des Metallismus braucht und kann in diesem Rahmen nicht weiter erörtert werden.

Anhang.

## Grenznutzentheorie und valutarischer Wert des Geldes.

Um ganz vollständig in unseren Ausführungen zu sein, wollen wir schließlich auf die zwischenländische Wertform des Geldes, den valutarischen Wert des Geldes verweisen. Der Wechselkurs ist der Preis des Geldes eines Landes, ausgedrückt in der Währung eines anderen Landes. Es liegt der Gedanke nahe, auf diese besondere Preisbildung die Grenznutzentheorie anzuwenden. Aber die Grenznutzentheorie steht dann hier weniger als Wert- denn als Preistheorie zur Diskussion. Denn mit den beiden Theorien, die den Wechselkurs zu erklären versuchen, der Zahlungsbilanztheorie und der Theorie von den Kaufkraftparitäten, hat die Grenznutzentheorie als Werttheorie unmittelbar nichts zu tun. Für sie sind die Preise der Import und Exportartikel gegeben und nur soweit man diese aus den subjektiven Wertschätzungen ableiten will, kann man von mittelbarer Bedeutung sprechen. Anders steht es mit der Grenznutzentheorie als Preistheorie. Hier kann man mit ihrem Schema der Grenzpaare die Preisbildung auf dem Devisenmarkte erklären. In diesem Sinne sucht Hahn die Theorie der Kaufkraftparitäten auszugestalten<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Hahn, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits, Tübingen 1924, S. 164ff.

„Für die Autoren der Gegenwart dagegen muß die Lösung des Problems deshalb leicht sein, weil es sich nach der Klärung, die die Frage der Marktpreisbildung durch die Wert- und Preisbildungstheorien der Grenznutzler erfahren hat, nur darum handelt, die für die Vorgänge auf den Gütermärkten gefundenen Sätze auf die Vorgänge an den Märkten der auswärtigen Zahlungsmittel anzuwenden.“ Hahn untersucht dann — um das Schema der Grenzpaare anwenden zu können — Angebots- und Nachfragekurven: „Offensichtlich hängen die Gebote bzw. Forderungen davon ab, wie groß die Differenz ist, die zwischen den Preisen, die für eine bestimmte Warenmenge und -gattung im In- und Ausland gezahlt werden, besteht. Wenn beispielsweise die Quantität einer bestimmten Ware im Inland 120, im Ausland 100 kostet, dann wird der Importeur dieser Waren-gattung für das ausländische Zahlungsmittel allerhöchstens 20 % Agio zu zahlen bereit sein. Denn nur wenn sich der Preis der Ware in der Inlandswährung nicht höher als 120 stellt, rentiert der Import.“ Das Umgekehrte gilt für den Exporteur. „Da Gebot- und Forderung des Grenzkäuferpaares aber den Marktpreis bestimmen, so ist damit auch der Wechselkurs, d. h. der Stand der fremden Valuta gegeben.“

Diese kurzen Ausführungen genügen wohl, um anzuzeigen, daß hier die Grenznutzentheorie nicht als spezifisch-subjektive Werttheorie angewendet wird — die Preise sind gegebene Größen — sondern daß ihre Ausbildung des Angebots und Nachfragetheorems im Schema der Grenzpaare eine Übertragung auf das Problem des Wechselkurses findet. Deshalb fällt eine eingehende Erörterung aus dem Rahmen dieser Arbeit.

Schluß.

14. Kapitel.

### Zusammenfassung.

Wir sind am Ende unseres Weges. Unsere Aufgabe ist es, den zurückgelegten Weg nochmals kurz zu überblicken, um schließlich festzustellen, zu welchem Ziele, zu welchem Resultat wir gelangt sind. Mit der Lampe des Grenznutzentheoretikers haben wir in die Probleme des Geldwertes hineingeleuchtet. Unter diesem Aspekt konnten wir einen subjektiven Geldwert ableiten, der aber in seiner Anwendung auf die Probleme des objektiven Geldwertes weithin versagte; unter der Annahme eines Substanzgeldwertes kamen wir

mit Rücksicht auf den Substanzwert als solchem wieder zu brauchbareren Resultaten. Wenn wir also die Kurve unserer Ergebnisse betrachten, so müssen wir feststellen, daß ein größerer Teil im negativen Koordinatensystem verläuft, daß wir mehr Negatives denn Positives feststellen konnten und mußten. So hat sich schließlich ergeben, daß diese Arbeit einen Beitrag zur Kritik der Grenznutzentheorie liefert, ohne daß dies von vornherein unser Ziel gewesen wäre. Wir mußten im Verlauf der Untersuchung aufweisen, daß die Grenznutzentheorie den Hauptproblemen des Geldwertes gegenüber versagt. Woran liegt es, daß wir mit unserer grenznutzentheoretischen „Lampe“ so wenig Licht in die dunklen Winkel der Geldwertproblematik verbreiten konnten? Es liegt nahe, am Schlusse unserer Ausführungen, die uns in ihren positiven Teilen ziemlich unbefriedigt lassen, doch wenigstens kurz zu untersuchen, ob das nicht vielleicht an der Konstruktion der Lampe liegt, die man uns unbesehen in die Hand drückte. Oder weniger bildhaft gesprochen: ist vielleicht der letzte Grund des Versagens der Grenznutzentheorie gegenüber den Problemen des Geldwertes in ihrer Methode gelegen, die wir ja bemüht waren, anzuwenden. „Die Frage, welche Methode für eine Wissenschaft die geeignetste sei, wird am besten dadurch entschieden, daß man die Resultate prüft, zu denen die Methode führt“<sup>1)</sup>. Können wir also an unseren mehr oder weniger negativen Resultaten die Methode der Grenznutzentheoretiker einer Prüfung unterziehen? In der Tat scheint uns hier, in der Methode, der letzte Grund für die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf das Geld gelegen zu sein.

Wir wollen hier keine allgemeine Kritik der Methode der Grenznutzentheoretiker geben; wir wollen nur einige methodische Punkte zusammenfassen, die uns schon im Verlauf der Untersuchung entscheidend zu sein scheinen.

Die Grenznutzentheorie will exakte „zeitlose“ Gesetze des Wirtschaftslebens aufstellen, die unabhängig von einer bestimmten konkreten Wirtschaftsform Geltung haben. Hier liegt das Verhängnis in der Analogie zu den Naturgesetzen. Es gibt keine „natürliche“ Wirtschaftsform, wie sie die Grenznutzentheorie in einer auf Privateigentum aufgebauten freien Konkurrenzwirtschaft annimmt. Da es also überhaupt in diesem Sinne keine allgemeine „natürlichen“ Wirtschaftserscheinungen gibt, so ist erst recht das Geld als keine solche allgemeine Kategorie zu fassen. Das Geld ist in seiner Be-

<sup>1)</sup> Diehl, Theoretische Nationalökonomie, Band I, Einleitung in die Nationalökonomie, 2. Aufl., Jena 1922, S. 253.

stimmung als allgemein gebräuchliches Tauschmittel nicht vollkommen erfaßt. „Das Geld ist als ein Bestandteil einer bestimmten Organisationsform aufzufassen. Nur wo die Rechtsordnung die Institution des Privateigentums und die damit zusammenhängenden Tausch- und Markteinrichtungen konstituiert, ist auch als weiterer gesetzgeberischer Akt die Schaffung eines bei allen Zahlungen zulässigen Zahlungsmittels notwendig“<sup>1)</sup>. Dieses „Wesen“ des Geldes kann die Grenznutzentheorie nicht erfassen; sie kann deshalb nicht zu einer vollständigen Theorie des Geldwertes führen. Sie kann, da sie das Wesen des Geldes nur ganz allgemein umreißt, nur zu ganz formalen, inhaltlosen Allgemeinsätzen kommen. Darin liegt zu einem großen Teil das Unbefriedigende in unseren Ausführungen begründet. So kommen wir also zu dem Resultat, daß die Lampe des Grenznutzentheoretikers, da sie zu allen Zeiten leuchten muß, mit viel geringerer Intensität brennt als die Lampe eines solchen Theoretikers, der nur das Wesen einer bestimmten historischen Wirtschaftsstruktur zu erfassen sucht.

Die Grenznutzentheorie geht von einem rational wirtschaftenden Musterwirt aus. Im Gegensatz zu dem rational produzierenden homo oeconomicus der Klassiker legt der Grenznutzentheoretiker einen rational konsumierenden homo oeconomicus zugrunde. Es ist klar, daß dies eine lebensfremde Konstruktion ist. Aber weit wichtiger ist, daß dieser individuelle Ausgangspunkt aus der Sphäre der Konsumtion nicht ausreicht zur Erklärung sozialer, volkswirtschaftlicher Phänomene; wie es gerade die Kaufkraft des Geldes ist. Wir prägen dafür schon die Formel, daß die Gebrauchswerttheorie nicht ein so spezifisches Tauschwertphänomen wie den Geldwert erklären kann. Das Geld hat schon im Zusammenhang der Einzelwirtschaft eine besondere Stellung zur Konsumtion, zur Skala der Bedürfnisse; aber in den Zusammenhängen der Gesamtwirtschaft macht es gerade sein Wesen aus, daß ihm die Beziehung zu einer volkswirtschaftlichen Konsumtion fehlt; seine Erscheinung gehört in die Sphäre der Zirkulation, zu der die Grenznutzentheorie nur mittelbar in Beziehung gebracht werden kann.

Damit haben wir die hauptsächlichsten methodischen Punkte hervorgehoben, die gerade im Zusammenhang mit den Problemen des Geldwertes besonders einleuchten. Auf die anderen allgemeinen methodischen Einwände, wie sie z. B. Diehl sehr treffend formuliert<sup>2)</sup> und die auch auf das Geld zutreffen, sei nur kurz hingewiesen. Es

<sup>1)</sup> Diehl, a. a. O. S. 278.

<sup>2)</sup> Diehl, I, S. 275ff.

ist zu erinnern an die beschränkte Bedeutung des Gossenschen Gesetzes — in welchem Maße es für das Geld, das doch auch ein Machtmittel ist, zutrifft, kann sehr bestritten werden — und an die Schwierigkeit der Quantifizierung von Intensitätsgrößen.

So können wir abschließend sagen, daß die Methode der Grenznutzentheoretiker, so sehr sie schon als Methode zur Erklärung der Preise umstritten ist, ungeeignet für die Probleme des Geldwertes ist und daß sie der letzte Grund für die wenigen positiven Resultate der vorliegenden Arbeit bildet.

Wenn wir im Vorangegangenen eine Zusammenfassung im Sinne eines „Längsschnittes“ versuchten, so wollen wir mit einer solchen des „Querschnittes“ die Arbeit beschließen. Das führt uns nun zur Frage der tatsächlichen Stellungnahme der Grenznutzentheoretiker.

Nachdem wir eben feststellen konnten, daß die Methode dieser Schule für das Problem des Geldwertes wenig geeignet ist, überrascht es uns nicht, daß die einzelnen Anhänger der österreichischen Schule in ihrer tatsächlichen Stellung zur Geldtheorie und insbesondere in der Bedeutung der Zusammenhänge von Grenznutzentheorie und Geldwerttheorie sehr weit auseinandergehen. In diesem Sinne — aber doch etwas anders begründet — sagt Schumpeter in seiner Dogmen- und Methodengeschichte: „Der Grundgedanke der Grenznutzentheorie zwingt seinen Vertretern keine bestimmte Stellung im Geldproblem auf und kann im Rahmen einer jeden verwertet werden: die Eigenart des Geldproblems bringt es mit sich, daß auf demselben prinzipiellen Boden verschiedene Lösungen desselben erwachsen können“<sup>1)</sup>. In der Tat haben wir auch gesehen, daß die Grenznutzentheorie mit der Quantitätstheorie, der Einkommenstheorie und der Produktionskostentheorie des Geldes, wie auch mit einer metallistischen oder nominalistischen Geldtheorie vereinbar ist: wir finden deshalb in den Reihen der subjektiven Werttheoretiker Anhänger der Quantitätstheorie (Kemmerer, Fisher, Mises), der Einkommenstheorie (Wieser, Schumpeter bedingt) Vertreter eines Metallismus (Menger) und eines Nominalismus (Zwieback). Wie steht es schließlich mit der tatsächlichen Stellungnahme der Grenznutzentheoretiker zu einer grenznutzentheoretischen Geldwerttheorie?

Die einen berühren das Problem überhaupt nicht. Hierher

<sup>1)</sup> Schumpeter, Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte im G. d. S. I, 1, 2. Aufl., Tübingen 1924, Dogmengeschichte, S. 121.

gehört einerseits Böhm-Bawerk, der sich den Fragen der Geldwerttheorie unmittelbar überhaupt nicht zuwandte und andererseits Menger, der sich sehr ausführlich mit der Theorie des Geldes befaßte, aber an keinerlei Verknüpfung von Geldwerttheorie und Grenznutzentheorie dachte. Kennzeichnend für Menger ist eine Mitteilung von Weiß in einer Besprechung der zweiten Auflage von Mengers Grundsätzen<sup>1)</sup>: Weiß, der ja in einem Aufsatz die Verknüpfung beider Theoreme versuchte, vertrat diese Auffassung in einem Gespräche gegenüber Menger, worauf dieser erwiderte: „er sehe ein, daß dieser Gedanke nur die Konsequenz seiner Lehre sei; er könne ihm aber dennoch nicht zustimmen“.

Eine zweite Reihe von Autoren begnügt sich mit dem Hinweis und Nachweis, daß es sich hier um eine unzulässige Problemstellung handle. Warenwert- und Geldwerttheorie lassen sich nicht vereinigen. Hierher zu rechnen sind Wicksell, Hahn, (Lederer) und bis zu einem gewissen Grade Schumpeter.

Eine letzte Reihe von Autoren schließlich hat sich das Problem gestellt und seine Lösung versucht. Dabei müssen wir wieder unterscheiden, mit welchem Erfolg (vom Standpunkte der betreffenden Autoren aus gesehen) sie sich dieses Versuches unterzogen.

Auf der einen Seite steht Wieser, von dem Amonn mit Recht sagt, daß er der erste war, „der den konsequenten Versuch gemacht hat, die Nutzwertlehre auf den Geldwert anzuwenden, und damit die Geldtheorie in die Grenznutzentheorie organisch einzufügen“<sup>2)</sup>. Aber seine Stellungnahme, die im Laufe seiner Entwicklung manche Umbildung erfuhr, war schließlich doch mehr negativ denn positiv. Nur mittelbar über den Weg von Wert und Preistheorie ist die Grenznutzentheorie für den Geldwert belangvoll: „Der objektive Geldwert ist der sich am Gelde spiegelnde Reflex des allgemeinen Preisstandes; und wieder hat der Weg über die Preistheorie, zu welcher wiederum der Zugang über die allgemeine Werttheorie führt, seit die moderne Werttheorie und die auf ihr ruhende Preistheorie geschaffen sind, die Voraussetzung dafür gegeben, die Theorie des Geldwertes zu vollenden, deren zentrales Problem weder von der metallischen, noch von der nominalistischen Lehre erfaßt werden konnte, weil sie die grundlegende Werttheorie nicht besaß und besitzen konnten“<sup>3)</sup>.

<sup>1)</sup> Weiß, Zeitschr. f. Volksw. und Soz.-Pol. N. F., 4. Band, S. 154.

<sup>2)</sup> Amonn, Archiv, S. 701, vgl. dazu Einleitung zum Referat v. Wieser, S. 479.

<sup>3)</sup> Wieser, H. d. St., S. 701.

Weiß und Mises sind schließlich diejenigen Denker, die sich mehr positiv um die Lösung des vorliegenden Problems bemühten. So sagt Weiß: daß dieses allgemeine Gesetz (des Grenznutzens) auch für das Geld gilt, eine Tatsache, die in der neueren Geldlehre immer mehr Anerkennung gewinnt, soll im folgenden besprochen werden“<sup>1)</sup>, und Mises meint: „Es ist eines der vielen Verdienste des werttheoretischen Subjektivismus, daß er den Weg zu einer tieferen Erkenntnis vom Wesen und vom Werte des Geldes gebahnt hat“<sup>2)</sup>. In welchem Ausmaße diese Behauptung von Mises berechtigt ist, das hofft die vorliegende Arbeit dargetan zu haben.

<sup>1)</sup> Weiß, a. a. O. S. 505.

<sup>2)</sup> Mises, a. a. O. S. 95.

## Literaturverzeichnis.

- Altmann, Artikel „Quantitätstheorie“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (H. d. St.), 3. Aufl., Bd. VI.
- Amonn, Grundzüge der Volkswohlstandslehre, 1. Teil, Jena 1926.  
Der Stand der reinen Theorie in „die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege“, Festgabe für Lujo Brentano zum 80. Geburtstag, 2. Bd., 1925, Leipzig u. München.
- Wiesers Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Archiv f. Sozw., Bd. 54.
- Bernoulli, Versuch einer neuen Theorie der Wertbestimmung von Glücksfällen, herausgegeben von A. Pringsheim, Leipzig 1896.
- Birck, The Theory of Marginal Value, London 1922.
- Block, Die Marxsche Geldtheorie, Jena 1926.
- Bodin, responsio ad paradoxa Malestretti de caritate rerum eiusque remediis, Helmeſtatii 1671.
- Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Conrads Jahrbuch, Neue Folge, 13. Bd., 1886.  
Kapital und Kapitalzins, II, Positive Theorie des Kapitaless, 2. Bd., Jena 1921, 4. Aufl.
- Bortkiewicz, Der subjektive Geldwert, Schmollers Jahrbuch, 44. Jahrg., 1. Heft.
- Bucharin, Die politische Ökonomie des Rentners, Berlin und Wien 1925.
- Büsch, Abhandlung von dem Geldumlauf in anhaltender Rücksicht auf die Staatswirtschaft und Handlung, Hamburg und Kiel 1780.
- Diehl, Theoretische Nationalökonomie, 1. Bd., Einleitung in die Nationalökonomie, 2. Aufl., Jena 1922.  
Theoretische Nationalökonomie, 3. Bd., Lehre von der Zirkulation, Jena 1927.
- Fisher, Irving, Die Kaufkraft des Geldes, Berlin 1916, übersetzt von Ida Stecker.
- Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für das menschliche Handeln, Braunschweig 1854.
- Haberler, Kritische Betrachtungen zu Schumpeters Geldtheorie in Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik und Verwaltung, Neue Folge, 4. Bd.
- Hahn, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits, Tübingen 1924, 2. Aufl., Mises Theorie des Geldes und der Umlaufmittel im Archiv f. Sozw. Bd. 53, 1925.
- Zur Frage des sog. „Vertrauens in die Währung“, Archiv f. Sozw., Bd. 52.
- Helfferrich, Das Geld, Leipzig 1910, 2. Aufl.
- Heller, Die Grundprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1924, 2. Aufl.
- Henderson, Angebot und Nachfrage, deutsch von Palyi, Berlin 1924.
- Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirtschaft, Produktivität der Arbeiten, Kapital, Preis, Gewinn, Einkommen und Verbrauch, Leipzig 1924, 3. Aufl. (München 1870, 2. Aufl.).

- Hildebrand, Die Theorie des Geldes, Jena 1883.
- Hilferding, Mises Theorie des Geldes und der Umlaufmittel, in „Neue Zeit“, 30. Jahrg., Bd. II.
- Hoffmann, Kritische Dogmengeschichte der Geldwerttheorie, Leipzig 1907.
- Kemmerer, Money and Credit Instruments in their relation to general prices, New York 1909.
- Knapp, Die staatliche Theorie des Geldes, 3. Aufl., München und Leipzig 1921.
- Knies, Das Geld, 2. Aufl., Berlin 1885.
- Laughlin, Money and Prices, New York 1920.
- Launhardt, Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1885.
- Lederer, Der Zirkulationsprozeß als zentrales Problem der ökonomischen Theorie, Arch. f. Sozw., 56. Bd.
- Löwe, Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich? Weltwirtschaftl. Arch., Bd. XXIV, 1926, II.
- Mayer, Hans, Zum Grundgesetz der wirtschaftlichen Wertrechnung, Zeitschr. f. Volkswirtschaft u. Soz.-Politik, Neue Folge, Bd. I.
- Menger, Karl, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien u. Leipzig, 2. Aufl., 1923.  
Artikel „Geld“ im H. d. St., 3. Aufl.
- Mildschuh, Artikel „Geld“ (Geschichtliche Entwicklung der Geldtheorie im H. d. St., 4. Aufl.).  
Kreditinflation und Geldtheorie, Arch. f. Sozw., Bd. 51/52.
- Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufmittel, 2. Aufl., München und Leipzig 1924.  
Zur Klassifikation der Geldtheorie, Arch. f. Sozw., Bd. 44.
- Palyi, Ungelöste Fragen der Geldtheorie in „die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege“, Festgabe f. Lujo Brentano zum 80. Geburtstage, 2. Bd., Leipzig und München 1925.
- Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie, 1. Bd., 16. Aufl., Tübingen 1921.
- Robertson, Das Geld, deutsch v. Palyi, Berlin 1924.
- Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908.  
Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl., München u. Leipzig 1926.  
Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige, Arch. f. Sozw., 44. Bd.  
Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte im G. d. S., I, 1, 2. Aufl., Tübingen 1924.
- Senior, Three Lectures on the Value of Money, London 1840. Deutsch: Drei Vorlesungen über den Wert des Geldes in „Ausgewählte Lesestücke von Diehl-Mombert“, zur Lehre vom Geld, 1920.
- Sombart, Der moderne Kapitalismus, 1. Bd., 2. Aufl., Leipzig 1916.
- Wagemann, Allgemeine Geldlehre, 1. Bd.: Theorie des Geldwerts und der Währung, Berlin 1926.
- Walras, Théorie de la Monnaie, Lausanne 1886.
- Weiß, Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert, in der Zeitschrift für Volkswirtschaftspolitik, Sozialpolitik und Verwaltung, 19. Bd.  
Mengers Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. 2. Aufl. in Zeitschrift für Volkswirtsch. u. Soz.-Pol., Neue Folge, 4. Bd.

- Wicksell, Geldzins und Güterpreise, Jena 1898. Vorlesungen über Nationalökonomie I, Jena 1913.
- Wieser, Der natürliche Wert, 1889, Wien.  
Der Geldwert und seine geschichtlichen Veränderungen, Zeitschrift f. Volkswirtschaft usw., Bd. 13. Antrittsvorlesung aus dem Jahre 1903.  
Der Geldwert und seine Veränderungen, Schriften des Vereins f. Soz.-Pol., 132. Bd., 1909. Referat Wien.  
Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundriß der Soz.-Ökonomik, Bd. 1, 2, 2. Aufl., Tübingen 1924.  
Artikel „Geld“ (Theorie des Geldes) in H. d. St., 4. Aufl.
- Zuckerkanndl, Theorie des Preises, Leipzig 1889. Artikel „Preis“ in H. d. St., 3. Aufl.
- Zwiedineck, Einkommensgestaltung als Geldwertbestimmungsgrund. Schmollers Jahrbuch 1909.  
Kritisches und Positives zur Preislehre in der Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 64./65. Jahrg.

**Ueber das Wesen des Geldes.** Von Richard Hildebrand. 49 S. 8° 1914  
Rmk 4.80

Zeitschrift für Sozialwissenschaft 1915, VI. Jahrgang, Nr. 1: . . . Die kleine Arbeit Hildebrands steht in bezug auf Schärfe der Begriffe und Richtigkeit des Urteils weit über dem Durchschnitt der Veröffentlichungen über Geldwesen und kann in dieser methodischen Hinsicht, sowie als anregende Schrift nur dringend empfohlen werden.  
A. Volgt, Frankfurt a. M.

**Die Marxsche Geldtheorie.** Von Dr. Herbert Block, Diplomvolkswirt. VIII,  
145 S. gr. 8° 1926 Rmk 6.—

Inhalt: I. Teil. Darstellung der Marxschen Geldtheorie. 1. Wesen und Entstehung des Geldes. 2. Funktionen und Formen des Geldes. 3. Die Grundlagen der kapitalistischen Wirtschaft. 4. Geld und Kredit in der modernen Wirtschaft. — II. Teil. Würdigung der Marxschen Geldtheorie. 1. Methodologie. 2. Oekonomie: a) Wert und Geldwert; b) Die Funktionen des Geldes; c) Die Höhe des Geldwertes; d) Die sozialistische Wirtschaft und das Geld. 3. Philosophie: a) Das Geld als Symbol der Gesellschaftsordnung; b) Das Geld als Faktor der gesellschaftlichen Entwicklung.

Sozialistische Monatshefte, 1926, Heft 11: Die Schrift erfreut durch die Objektivität und begriffliche Präzision, mit der die Gedankengänge der Marxschen Theorie erfaßt werden. Die Einwände Blocks gegen die der Marxschen Geldtheorie als Voraussetzung zugrunde liegende Arbeitswerttheorie sind nicht gut von der Hand zu weisen und zeigen dabei ein offenes Verständnis für die tiefliegenden Gründe, von denen Marx sich bei der Aufstellung dieses Arbeitswertgesetzes als Ausgangspunkt für seine ganze weitere Untersuchung leiten ließ. . . .  
Conrad Schmidt.

**Transfer. Betrachtungen über Technik und Grenzen der Reparationsübertragung.** Von Dr. Albert v. Mühlentfels, Priv.-Doz. a. d. Univers. Königsberg. (Königsberger sozialwissenschaftl. Forschungen. Band 4.) VII, 101 S. gr. 8° 1926 Rmk 4.50

Inhalt: Einleitung. Das Problem. — 1. Kap.: Grundgedanken des bisherigen Schrifttums über das Transferproblem. 2. Kap.: Die Transferpolitik und das Preissenkungsproblem. 3. Kap.: Das Empfangs- und Umstellungsproblem. — Literaturverzeichnis.

**Das Kapitalzinsproblem im Lichte des Kreislaufs der Waren und des Geldes.** Eine Auseinandersetzung mit der herrschenden Zinstheorie. Von Dr. Hans Marzell. Mit 2 schematischen Darstellungen im Text. IV, 63 S. gr. 8° 1927 Rmk 3.—

Die Arbeit ist keine Zinstheorie, sofern man unter diesem Namen einen Versuch versteht, das Kapitalzinsproblem mit Hilfe eines einzigen oder einiger weniger, ad hoc herangezogener Gedanken zu lösen. Eher noch kann sie aufgefaßt werden als der Versuch eines Beweises dafür, daß man im Interesse der Lösung des in Frage stehenden Problems irgendwelche besondere, in der Zinstheorie als sogenannte Erklärungsprinzipien fungierende Gedanken gar nicht braucht. Schon im Titel wurde dieser Gesichtspunkt durch die Worte: „im Lichte des Kreislaufs der Waren und des Geldes“ bezeichnet. Sie sollen besagen, daß gewisse im genannten Kreislauf sich manifestierende volkswirtschaftliche Zusammenhänge zur Grundlage einer Lösung des Zinsproblems gemacht wurden.

**„Die Nationalökonomie der Gegenwart (1848) und Zukunft“ und andere gesammelte Schriften.** Von Bruno Hildebrand. Hrsg. und eingeleitet von Prof. Dr. Hans Gehrig. Band I. (Sammlung sozialwissenschaftl. Meister. Hrsg. von Prof. Dr. H. Waentig in Halle a. S. Bd. 22.) XXVI, 388 S. kl. 8° 1922 Rmk 5.—, geb. 6.—

Inhalt: A. Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft (1848). I. Die Systeme der Nationalökonomie. 1. Adam Smith und seine Schule. 2. Adam Müller und die nationalökonomische Romantik. 3. Friedrich List und das nationale System der politischen Oekonomie. 4. Die sozialen Wirtschaftstheorien. 5. Die nationalökonomische Theorie Proudhons. — B. Gesammelte Schriften. I. 1. Die gegenwärtige Aufgabe der Wissenschaft der Nationalökonomie. 2. Die wissenschaftliche Aufgabe der Statistik. 3. Natural-, Geld- und Kreditwirtschaft. 4. Die Entwicklungsstufen der Geldwirtschaft. 5. Die Verdienste der Universität um die Fortbildung und das Studium der Staatswissenschaften.