

seinem Besitze feinere Genussmittel, oder Luxusgegenstände, welche ehemals zur harmonischen Befriedigung seiner Bedürfnisse beitrugen, den geänderten Verhältnissen indess nicht mehr entsprechen, so wird er dieselben, wofür er ein wirthschaftendes Subject ist, veräußern, um mit ihrem Erlöse wichtigere Bedürfnisse seiner Person und seiner Familie zu befriedigen, die sonst unbefriedigt bleiben müssten. Personen, die ihr Vermögen durch unglückliche Speculationen, oder durch sonstige Unglücksfälle zum grossen Theil einbüßen, verkaufen denn auch in der That ihren Schmuck, die in ihrem Besitze befindlichen Kunstwerke und sonstige Luxusgegenstände, um sich mit den Nothwendigkeiten des Lebens zu versehen. Aber auch der steigende Reichthum hat eine ähnliche, obwohl ihrer Tendenz nach entgegengesetzte Wirkung im Gefolge, indem hiedurch viele Güter, die bisher vorwiegenden Gebrauchswerth für den Besitzer hatten, diesen letztern einbüßen, und der Tauschwerth derselben in den Vordergrund der ökonomischen Bedeutung tritt. So pflegen plötzlich reich gewordene Leute ihr einfaches Mobiliar, ihren ärmlichen Schmuck, ihre unzureichenden Wohnhäuser und sonstige Güter, die bisher für sie einen überwiegenden Gebrauchswerth hatten, zu veräußern.

Siebentes Capitel.

Die Lehre von der Waare. (1912)

§. 1.

Ueber den Begriff der Waare im populären und wissenschaftlichen Sinne.

In der isolirten Wirthschaft ist die productive Thätigkeit jeder einzelnen wirthschaftenden Person lediglich auf die Herstellung der zum Eigenverbrauche nöthigen Güter gerichtet und somit die Production von Gütern zum Zwecke des Austausches derselben durch die eigenthümliche Natur dieser Wirthschaft von selbst ausgeschlossen. Dabei können die zur Deckung des Eigenbedarfes erforderlichen Arbeitsleistungen von dem Haupte der Familie immerhin den einzelnen Mitgliedern derselben und dem etwa vorhandenen Gesinde mit entsprechender Rücksichtnahme auf ihre besonderen Fähigkeiten und Fertigkeiten zugetheilt werden. Was die isolirte Wirthschaft charakterisirt, ist demnach nicht der Mangel an jeder Arbeitstheilung, sondern ihre Selbstgenügsamkeit, die ausschliessliche Richtung der Production auf die Hervorbringung von Gütern für den Eigenbedarf und der vollständige Mangel an solchen Gütern, welche zum Austausche gegen andere bestimmt sind.

Dass die Arbeitstheilung im Bereiche der isolirten Wirthschaft eine sehr eng begrenzte bleibt, versteht sich dagegen von selbst. Der Bedarf einer Familie an einem einzelnen Gute ist zumeist viel zu gering, als dass ein sich ausschliesslich mit der Hervorbringung desselben, oder gar mit einer einzelnen Handtirung beschäftigendes Individuum im Bereiche derselben einen ausreichenden Wirkungskreis fände und die verfügbaren Mittel sind zur Ernährung zahlreicher Arbeiter meist viel zu klein. Alle niederen Culturentwicklungen bieten uns das Bild complicirterer

Arbeitstheilung denn auch nur in den Wirthschaften einzelner Grossen dar, während die übrigen wirthschaftenden Subjecte bei geringer Arbeitstheilung und eng begränzten Bedürfnissen verharren.

Als erster Schritt in der wirthschaftlichen Culturentwicklung eines Volkes ist es zu betrachten, wenn Personen, welche sich gewisse Kunstfertigkeiten angeeignet haben, ihre Dienste der Gesellschaft anbieten und den ihnen dargereichten Rohstoff gegen eine Entschädigung verarbeiten. Die Thetes der Griechen scheinen in den ältern Zeiten Handwerker dieser Art gewesen zu sein. In vielen Gegenden Osteuropa's giebt es selbst heute noch keine andern Handwerker. Das im Hause des Consumenten selbst gesponnene Garn wird von dem Weber zu Stoffen, das selbst erzeugte Getreide vom Müller zu Mehl verarbeitet und selbst der Zimmermann und Schmied erhalten bei grössern Aufträgen den Rohstoff für das bestellte Product zugemessen.

Es ist als ein neuer Schritt auf dem Wege wirthschaftlicher Culturentwicklung, zumal als ein Zeichen wachsenden Wohlstandes zu betrachten, wenn die Handwerker das Rohmaterial für ihre Producte selbst beizustellen beginnen, wengleich sie diese letzteren noch immer nur über Bestellung Seitens der Consumenten verfertigen. Es ist dies die Sachlage, wie wir sie mit geringen Ausnahmen in kleineren Städten und zum Theile auch noch in grösseren Ortschaften bei manchen Gewerben beobachten können. Der Gewerbsmann verfertigt allerdings noch kein Product auf ungewissen Verkauf, er ist indess bereits in der Lage, den Bedürfnissen seiner Kunden nach Massgabe seiner Arbeitskraft zu entsprechen, indem er sie zugleich der Mühe des ihrerseits meist in höchst unökonomischer Weise erfolgenden Einkaufes, beziehungsweise der Production des Rohmaterials enthebt*).

Diese Methode der Versorgung der Gesellschaft mit Gütern bedeutet für die Consumenten sowohl, als auch für die Producenten bereits einen erheblichen Fortschritt in Bezug auf

*) Roscher: Ansichten der Volksw. S. 117, 1861; B. Hildebrand in seinen Jahrbüchern II, 1864, S. 17; Scheel, ibid. VI, S. 15, 1866; Schmoller: Zur Gesch. des deutschen Kleingewerbes, 1870, S. 165, 180, 511 ff.

Wirtschaftlichkeit und Bequemlichkeit, ist aber nichtsdestoweniger für beide noch mit manchen schwer wiegenden Nachtheilen verbunden. Der Consument muss noch immer einige Zeit auf das Product warten und ist der Beschaffenheit desselben von vornherein nie ganz sicher, der Producent ist bisweilen ganz unbeschäftigt, bisweilen wiederum mit Aufträgen überhäuft, so zwar, dass er bald feiern muss, bald dem auftretenden Bedarfe nicht voll entsprechen kann. Diese Uebelstände haben zur Production von Gütern auf ungewissen Verkauf geführt, also zur Erzeugung von Gütern, welche der Producent am Lager hält, um dem auftretenden Bedarfe sofort entsprechen zu können. Es ist dies jene Methode der Versorgung der Gesellschaft, welche bei fortschreitender Entwicklung der Volkswirtschaft einerseits zur Fabriksindustrie (zur Massenproduction) und andererseits zum Einkaufe von fertiger (Confections-)Waare Seitens der Consumenten führt, also rücksichtlich der Producenten, wegen der Möglichkeit der vollständigen Ausbeutung der Arbeitstheilung und der Anwendung von Maschinen, die höchste Wirtschaftlichkeit, rücksichtlich der Consumenten die höchste Sicherheit (Augenschein vor dem Ankaufe) und Bequemlichkeit mit sich bringt.

Die von dem Producenten, oder dem Zwischenhändler für den Austausch bereit gehaltenen Producte nennt nun der gemeine Sprachgebrauch mit Beschränkung des Begriffes auf bewegliche Sachgüter, die nicht Geld sind, Waaren*).

*) Da der Umstand, dass ein Vermögensbestandtheil von dem Besitzer für den Austausch bereit gehalten wird, für dritte Personen nicht in allen Fällen erkennbar ist, so ist es begreiflich, dass der Begriff der Waare im gemeinen Leben noch weiter verengert wurde und im Volksmunde ganz allgemein nur jene Güter „Waaren“ genannt werden, bei welchen die Absicht des Besitzers, sie zu veräussern, auch für dritte Personen ersichtlich ist. Diese Absicht kann auf sehr verschiedene Weise ausgedrückt werden. Am gewöhnlichsten erfolgt dies jedoch durch Ausstellung derselben an Orten, wo Käufer derselben sich zu versammeln pflegen, wie z. B. auf Märkten, Messen, Börsen, oder aber in eigenen Localen, welche durch die äussere Bezeichnung und andere in die Augen fallende Merkmale, den Zweck, zur Aufnahme von Waaren zu dienen, documentiren, oder doch bekanntermassen zur Aufnahme solcher Güter bestimmt sind, z. B. Verkaufsläden, Magazine, Lagerhäuser etc

*nationalistische
Auffassung
der Geschichte*

*1/2
1/2
1/2*

*1/2
1/2
1/2*

In der wissenschaftlichen Darstellung machte sich indess das Bedürfniss nach einer Bezeichnung aller für den Austausch bestimmten ökonomischen Güter, ohne Rücksicht auf ihre Körperlichkeit, Beweglichkeit, ihren Charakter als Arbeitsproducte, oder die Person, welche dieselben feilbietet, geltend, und so versteht denn eine grosse Anzahl zumal deutscher Nationalökonomien unter Waaren: zum Austausch bestimmte (ökonomische) Güter jeder Art.

Der Begriff der Waare im populären Sinne des Wortes ist aber nicht nur deshalb von Wichtigkeit, weil die Gesetzgebungen*) und eine grosse Anzahl von National-Ökonomen

Der Begriff der Waare verengert sich demnach in dem Volksmunde naturgemäss zu einer Bezeichnung jener ökonomischen Güter, welche sich unter solchen äusseren Verhältnissen befinden, dass ein Rückschluss auf die Absicht ihrer Besitzer, dieselben zu veräussern, dem Beurtheiler möglich ist. — Je weiter die Cultur eines Volkes fortschreitet, und je einseitiger die Production der einzelnen wirthschaftenden Individuen wird, um so umfangreicher werden die Grundlagen zu ökonomischen Tauschen, um so grösser die absolute und relative Menge derjenigen Güter, welche jeweilig den Waarencharakter haben, und es ist der ökonomische Nutzen, welcher sich aus der Ausbeutung der obigen Verhältnisse ziehen lässt, schliesslich gross genug, um eine besondere Classe von wirthschaftenden Individuen hervorzurufen, welche den intellectuellen und mechanischen Theil der Tauschoperationen für die Gesellschaft besorgt, und sich dafür mit einem Theile des Tauschnutzens belohnen lässt. Die ökonomischen Güter nehmen dann ihren Weg zumeist nicht unmittelbar von den Producenten zu den Consumenten, sondern gehen einen oft sehr complicirten Weg durch die Hände von mehr, oder minder zahlreichen Mittelpersonen, die durch ihren Beruf schon bestimmte ökonomische Güter als Waaren zu behandeln gewöhnt sind, und eigene Localitäten zum Zwecke des Austausches dieser Güter für das Publicum offen halten. Auf die betreffenden, in den Händen dieser Personen und solcher Producenten befindlichen Güter, welche dieselben zum offenkundigen Zwecke der Veräusserung hervorbringen, hat nun der Volksmund insbesondere den Begriff der Waare beschränkt und zwar unzweifelhaft aus dem Grunde, weil die Absicht der Besitzer, jene Güter zu veräussern, in diesen Fällen für Jedermann insbesondere leicht ersichtlich ist, (Kaufmannsgüter, marchandises, merchandises, mercanzie etc.)

*) Auch das deutsche Handelsgesetzbuch gebraucht das Wort „Waare“ im populären, und nicht im technischen Sinne. Anstatt des Ausdruckes „Waare“ findet sich bisweilen „Gut“ (Art. 365, 366, 367), „Gegenstand“ (Art. 349, 359) oder „bewegliche Sache“ (Art. 272, 301, 342); Art.

den Begriff der Waare in populärem Sinne gebrauchen, sondern auch um dessentwillen, weil ein Theil derjenigen, welche den Begriff der Waare in dem weitem wissenschaftlichen Sinne des Wortes auffassen, doch bald dies, bald jenes Element der engeren populären Begriffsbestimmung in seine Definitionen aufnimmt*).

271 heisst es: „Waaren, oder andere bewegliche Sachen, oder für den Handelsverkehr bestimmte Werthpapiere.“ Immobilien und Arbeitsleistungen werden im deutschen Handelsgesetzbuche niemals zu den Waaren gerechnet, desgleichen Firmen als solche, welche, nebenbei gesagt, absondert von dem Geschäft, für welches sie geführt werden, im rechtlichen Sinne gar nicht Waaren sein können (Art. 23), gleichwie alle übrigen „res extra commercium.“ Schiffe werden im deutschen Handelsrecht den Waaren entgegengestellt (Art. 67), doch gelten dieselben in manchen andern Codifikationen für „bewegliche Sachen“ und können den Waarencharakter erlangen (s. Goldschmidt Handelsrecht, I, 2. Abth., §. 60, pag. 527, Anm. 7, 1868). Die juristische Literatur über den Begriff Waare: ibid. pag. 525; doch bestimmt Goldschmidt selbst (I, 1, Abth. 298) den Begriff „Waare“ auch vom juristischen Standpunkte aus zu eng, wenn er die vom Producenten für den Austausch bereit gehaltenen Güter nicht zu den Waaren rechnet. In den römischen Rechtsquellen werden „merx, respromercalis, mercatura“ etc. bald in dem engeren Sinne des Handelsojectes, bald in dem weiteren der feilgegebenen Sache gebraucht. (I, 73, §. 4, D. de legat. (32, 3); I, 32, §. 4, D. de aur. arg. 34, 2; I, 1, pr. §. 1, D. de cont. emt. (18, 1); I, 42, D. de fidejus. (46, 1). Das österreichische bürgerliche Gesetzbuch stellt (§. 991) die Waaren den Schuldforderungen gegenüber.

*) Die Lehre von der Waare hat bei den Engländern, Franzosen und Italienern mit einzelnen Ausnahmen überhaupt keine selbständige Bearbeitung gefunden. Die Ausdrücke: goods, marchandises, merci etc. werden fast durchwegs in dem populären Sinne von „Handelsgütern.“ „Kaufobjecten,“ und auch da nicht in technischem Sinne, sondern in höchst schwankender Weise gebraucht. Häufig werden die Waaren den Arbeitsleistungen und dem Gelde (Necker: Legislation et commerce des grains, I, Chap. 12; Genovesi: Lezioni, II, 2, §. 4), regelmässig den unbeweglichen Gütern (Guillaumin et Coqueulin: Dictionnaire, II, 131. Art. „marchandise“ v. Hor. Say), bisweilen als Manufacturproducte den Rohstoffen (Quesnay: Maximes generales XVII.), oder den Unterhaltsmitteln: denrées (Dutot: Sur le commerce etc., Chap. I, 10) entgegengesetzt, während Montesquieu (Esprit des lois, XXII, 7) „marchandises“ eben im Sinne von: „denrées“ gebraucht. Roberts, ein Zeitgenosse Mun's, definiert (Merchant's map, 4th ed, S. 6 ff.): the things wherewith the merchants negotiate and traffick are termed „merchandises,“ und theilt die letztern in „wares“ und „moneys.“ Der Dictionnaire

Aus dem eben dargelegten Begriff der Waare im wissenschaftlichen Sinne des Wortes ist zugleich ersichtlich, dass der

de l'Académie française nennt Waaren: „ce qui se vend, se débite dans les boutiques, magasins, foires, marchés.“ — Wo gelegentlich Waaren in dem weitern wissenschaftlichen Sinne bezeichnet werden sollen, geschieht dies durch Umschreibungen, z. B.: Quantité à vendre (Necker); superflu autant qu'il peut être échangé (Forbonnais); things who have not reached the hands of those, who are finally to use them (A. Smith); cio che soprabonda in alcuni per sussistere essi stessi, e ch'essi passano ad altri (Ortes); doch nennt schon Condillac (Le commerce et le gouvernement, Part. I, 5) „marchandises“: „Ces choses, qu'on offre à échanger,“ und wird damit der Vorläufer des (französisch schreibenden) Storch, welcher (Cours I, S. 82, 1815): „Les choses destinées à l'échange se nomment marchandises“ definiert. — Unter den Deutschen gebrauchen Justi, Büsch, Sonnenfels, Jacob das Wort „Waare“ noch im populären Sinne. Sodén nennt „allen Productstoff“: „Waare“ (Nationalökonomie, I, S. 285, 1815), wobei er unter „Productstoff“ alle Roh- und Industrieproducte versteht (ibid. S. 54), während Hufeland, (N. Grundleg., II, §. 96) gleichfalls zu weit: „Waare ist Alles, was weggegeben, besonders für etwas Anderes weggegeben werden kann,“ definiert. Rau folgt (Volkswirtschaftslehre, I, §. 407) der Definition Storch's; auch ihm sind „alle Vorräthe von Gütern, welche zum Tausche bestimmt sind“: „Waaren“; auch Grundstücke können Waaren werden; das Geld ist seinem Stoffe nach, nicht aber als solches, Waare (ibid. I, §. 258); dass übrigens Rau nur Sachgüter als Waaren anerkennt, geht schon aus seiner allgemeinen Auffassung des Begriffes „Gut“ hervor. Fast parallel mit den Ansichten Rau's gehen jene Murhardt's (Theorie des Handels, I, S. 22, 1831). Zachariae (40 Bücher v. St., V. Band, 1. Abth., S. 2, 1832) dehnt den Begriff der Waare gleichfalls auf Grundstücke aus, wogegen Baumstark (Camerac-Encyclopädie, S. 449, 1835) ihn wieder auf bewegliche Sachgüter beschränkt, und ausserdem eine gewisse Handelswürdigkeit der Güter, welche Waaren werden sollen, verlangt. Hiemit kommt er der populären Auffassung nahe, welche in den Schriften von Fulda, Lotz, Schön und Herrmann wieder die herrschende wird. Riedel, (Nationalökon. I, S. 336, 1838) und Roscher, (Syst. I, 95) stellen den wissenschaftlichen Begriff der Waare wieder her. Der Erstere nennt sie „die zum Tausch oder Verkauf bereit liegenden Güter,“ der Letztere: „Jedes zum Anstausche bestimmte Gut,“ wobei ökonomische Güter gemeint werden (ibid. I, §. 2). Diesen folgen Mangoldt (Grundriss, S. 27); Knies (Tübinger Zeitschrift 1856, S. 266: „Für den Verkehr überschüssige Güter“); Rentsch (Handwörterbuch d. V. Art. „Waare“: „Tauschwerthe und zum Tausch bestimmte Güter,“ und der Hauptsache nach auch Hasner (System, I, S. 288 u. 302: abstracter Tauschwerth mit den beiden Hauptformen: Waarenvorrath und Baarfond).

Waarencharakter nichts einem Gute Anhaftendes, keine Eigenschaft, sondern lediglich eine besondere Beziehung desselben zu derjenigen Person ist, welche darüber verfügt, eine Beziehung, mit deren Verschwinden auch der Waarencharakter der Güter selbst entfallen muss. Ein Gut hört demnach auf, Waare zu sein, sobald dasjenige wirthschaftende Subject, welches darüber verfügt, seine Absicht, dasselbe zu veräussern, aufgibt, oder das betreffende Gut in die Hände derjenigen Person gelangt, welche dasselbe nicht weiter auszutauschen, sondern zu consumiren beabsichtigt. Der Hut, welchen ein Hutmacher, der Seidenstoff, welchen ein Seidenwaarenhändler in seinem Laden zum Zwecke der Veräusserung ausstellt, sind z. B. Waaren, sie hören aber sofort auf, Waaren zu sein, wenn der erstere den Hut zum eigenen Gebrauche, der letztere den Seidenstoff etwa zu einem Geschenke für seine Frau bestimmt, und Zuckerhüte, oder Orangen sind in den Händen des Krämers Waaren, büssen ihren Waarencharakter aber ein, sobald dieselben in die Hände der Consumenten übergegangen sind. Auch das gemünzte Metall hört sofort auf, „Waare“ zu sein, wenn dasselbe von seinem Besitzer nicht weiter

Die Eigenschaft des Productes halten von den Neuern beim Begriff der Waare fest: Glaser (Allgem. Wirthschaftsl., S. 115, 1858), welcher „jedes Product, welches in den Handel kommt,“ Röslér (Volkswirthsch. S. 217, 1864), welcher „die für den Umlauf bestimmten, oder im Umlaufe befindlichen Producte,“ Scheel (Hildebrandt's Jahrbücher, VI, S. 15), welcher „die einzelnen zum Anstausch bestimmten Producte“ Waaren nennt. Auch Stein bezeichnet (Lehrbuch d. Volksw., S. 152, 1858) die Waare als „einzelnes, selbständiges Product der Unternehmung.“ In neuerer Zeit ist wieder eine Anzahl zum Theil sehr namhafter Gelehrten zum Gebrauche des Wortes „Waare“ im populären Sinne zurückgekehrt. So unter Andern B. Hildebrandt, welcher in seinen Jahrbüchern (II, S. 14), Schäffle, welcher in seinem „Gesellschaftlichen System d. m. W. S. 456 u. 465, die Waaren den Dienstleistungen gegenüberstellt. Der wissenschaftliche Begriff der Waare geht indess hiebei nicht verloren. Schäffle trennt im Gebrauche sogar sehr scharf die Waaren im populären und im wissenschaftlichen Sinne und nennt diese letztern „Tauschgüter“ (ibid., S. 50, 51 u. s. f.). Höchst eigenthümlich, wie in manchen andern Lehren, ist Schmalz, welcher (Staatsw. in Briefen, 1818, I, S. 63) in Folge einer irrigen Auffassung des Verhältnisses zwischen Geld und Waare den Begriff dieser letztern mit dem der Gebrauchsgüter in engem Sinne des Wortes verwechselt, also gerade zu dem Gegentheil der obigen wissenschaftlichen Definition der Waare gelangt.

zum Austausch, sondern zu irgend einem Gebrauchszwecke bestimmt wird, z. B., wenn Thaler dem Silberarbeiter zu dem Zwecke übergeben werden, um daraus Silbergeschirre zu verfertigen.

Der Waarencharakter ist demnach nicht nur keine Eigenschaft der Güter, sondern der Regel nach nur eine vorübergehende Beziehung derselben zu den wirthschaftenden Subjecten. Gewisse Güter sind von ihren Besitzern für den Austausch gegen Güter anderer wirthschaftenden Subjecte bestimmt. In der Zwischenzeit des bisweilen durch mehrere Hände vermittelten Ueberganges aus dem Besitze der ersteren in den der letzteren nennen wir dieselben „Waaren,“ haben sie aber ihr ökonomisches Ziel erreicht, das ist, befinden sie sich in den Händen der Consumenten, so hören sie selbstverständlich auf, Waaren zu sein und werden „Gebrauchsgüter“ im engeren, dem der „Waare“ entgegengesetzten Sinne des Wortes. Wo dies indess nicht der Fall ist, wie z. B. sehr häufig bei Gold, Silber etc., zumal in gemünztem Zustande, bleiben sie naturgemäß insolange „Waaren,“ als sie sich eben in dem den Waarencharakter begründenden Verhältnisse befinden*).

*) Aus dem Obigen ist ein Doppeltes ersichtlich: einerseits, dass mit dem allgemeinen Hinweise darauf, dass das Geld eine „Waare“ sei, nichts für die Erklärung der eigenthümlichen Stellung des Geldes im Kreise der Waaren gewonnen ist; andererseits, dass die Ansicht derjenigen, welche den Waarencharakter des Geldes bestreiten, „weil dasselbe als solches, zumal als Münze keinem Gebrauchszwecke diene,“ (abgesehen von der Verkennung der wichtigen Function des Geldes, welche in dieser letztern Annahme liegt), schon um dessentwillen unhaltbar ist, weil der nämliche Einwurf auch gegen die Waarenqualität aller andern Güter erhoben werden kann. Keine „Waare“ als solche dient nämlich einem Gebrauchszwecke, am wenigsten in ihrer Verkehrsform (in Barren, Ballen, Gebinden, im verpackten Zustande etc.). Jedes Gut muss, um in Gebrauch gezogen zu werden, aufhören, „Waare“ zu sein, und seiner allfälligen Verkehrsform entledigt (eingeschmolzen, zerlegt, ausgepackt) werden. Die Münze und der Barren sind nun aber die gebräuchlichsten Verkehrsformen der edlen Metalle und der Umstand, dass dieselben bevor sie in Gebrauch gezogen werden, dieser ihrer Verkehrsform entledigt werden müssen, ist demnach nichts, was zu einem Zweifel an ihrem Waarencharakter berechtigt.

§. 2.

Ueber die Absatzfähigkeit der Waaren.

a) Ueber die Grenzen der Absatzfähigkeit der Waaren.

Das Problem, die Ursachen des verschiedenen und wechselnden Verhältnisses zwischen den im Austausch erscheinenden Güterquantitäten darzulegen, ist von den Forschern auf dem Gebiete der Volkswirtschaftslehre stets einer besonderen Aufmerksamkeit gewürdigt worden; der Versuche, dies Problem zu lösen, giebt es so viele, als selbstständige Bearbeitungen unserer Wissenschaft, ja, diese letztere ist bei manchen Bearbeitern in eine Theorie der Preise geradezu aufgegangen. Der Umstand dagegen, dass die verschiedenen Güter nicht mit gleicher Leichtigkeit gegen einander umgesetzt werden können, ist bisher nur wenig beachtet worden. Und doch ist die in die Augen fallende Verschiedenheit der Absatzfähigkeit der Waaren eine Erscheinung von so weit gehender practischer Bedeutung, von der richtigen Erkenntniss der hier wirkenden Einflüsse hängt in jedem einzelnen Falle so sehr der Erfolg der wirthschaftlichen Thätigkeit des Producenten sowohl, als des Handelsmannes ab, dass die Wissenschaft sich einer genauen Untersuchung der Natur und der Ursachen dieser Erscheinung für die Dauer nicht wohl entschlagen kann. Auch ist es ja klar, dass die bisher noch immer controverse Lehre über den Ursprung des Geldes, des absatzfähigsten aller Güter, in den hier einschlägigen Untersuchungen allein ihre volle und befriedigende Begründung finden kann.

So viel ich nun beobachten konnte, ist die Absatzfähigkeit der Waaren in vier Richtungen begrenzt:

Erstens in Rücksicht auf die Personen, an welche dieselben abgesetzt werden können.

Der Besitzer von Waaren hat es nicht in seiner Macht, dieselben an jede beliebige Person abzusetzen; es ist vielmehr stets nur ein bestimmter Kreis von wirthschaftenden Individuen vorhanden, an welche ein Absatz derselben stattfinden kann.

Er hat keine Aussicht, seine Waaren abzusetzen an alle jene, welche:

- a) keinen Bedarf an der Waare haben,
- b) aus rechtlichen, oder physischen Gründen an dem Austausch der Waare verhindert sind *),
- c) keine Kenntniss von der ihnen dargebotenen Tauschgelegenheit haben **), und endlich an
- d) alle jene, für welche Quantitäten der in Rede stehenden Waare nicht das Aequivalent einer grössern Quantität des im Austausch dagegen zu bietenden Gutes sind, als dies beim Besitzer der Waare der Fall ist ***).

Fassen wir nun die Kreise von Personen ins Auge, auf welche sich die Absatzfähigkeit der verschiedenen Waaren beschränkt, so bietet sich uns das Bild der grössten Verschiedenheit dar. Man vergleiche nur den Kreis von Personen, an welchen Brod und Fleisch, und jenen, an welchen astronomische Instrumente, den Kreis von Personen, an welchen Wein und Tabak, und jenen, an welchen Sanskritwerke Absatz finden können. Die gleiche Wahrnehmung kann in fast noch auffälliger Weise bei den verschiedenen Species von Waaren derselben Gattung und Art gemacht werden. Unsere Optiker halten Brillen für alle Grade der Weitsichtigkeit und Kurzsichtigkeit zum Austausche

*) Hier sind insbesondere die Beschränkungen zu erwähnen, welche durch Luxus- und Sicherheitspolizei-Gesetze für die Absatzfähigkeit der Waaren entstehen. Im Mittelalter war beispielsweise in vielen Ländern die Absatzfähigkeit von Sammet auf die dem Ritterstande und dem Clerus angehörigen Personen, und die Absatzfähigkeit von Waffen ist in manchen Ländern noch heutzutage auf solche Personen beschränkt, welche die behördliche Bewilligung zum Besitze derselben haben.

**) Waaren, welche wenig gekannt sind („unbekannte Artikel“), haben schon aus diesem Grunde einen sehr engen Kreis von Abnehmern. Die Producenten pflegen daher ihre Waaren nicht selten mit grossen ökonomischen Opfern „bekannt“ zu machen, um den Kreis von Personen, auf welche sich die Absatzfähigkeit derselben erstreckt, zu erweitern. Hierin liegt auch die volkswirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Ankündigungen, Inserate, Reclamen etc.

***) Durch die Entwicklung der Bedürfnisse und den steigenden Wohlstand eines Volkes wird die Absatzfähigkeit der Waaren im Allgemeinen bedeutend erhöht, rücksichtlich einiger Waaren allerdings auch vermindert. Manche Waare, welche in einem armen Lande leicht abgesetzt werden kann, ist in demselben, sobald es zur wirtschaftlichen Blüthe gelangt ist, geradezu unanbringlich (Vgl. S. 223 ff).

bereit und unsere Hut- und Handschuhhändler, unsere Schuhmacher und Kürschner: Hüte, Handschuhe, Schuhe und Kürschnerwaaren von verschiedener Grösse und Qualität. Wie gross ist aber die Verschiedenheit des Kreises von Personen, auf welche sich die Absatzfähigkeit von Brillen vom schärfsten vorhandenen Schiffe beschränkt, und jene von Brillen mittlerer Schärfe? Wie gross die Verschiedenheit des Kreises von Personen, auf welche sich die Absatzfähigkeit von Handschuhen und Hüten von mittlerer, und solcher von aussergewöhnlicher Grösse erstreckt?

Die Absatzfähigkeit der Waaren ist zweitens in Rücksicht auf das Gebiet begrenzt, innerhalb welches dieselbe Absatz finden kann.

Damit eine Waare nach irgend einem Orte Absatz finden könne, ist ausser dem obigen Erfordernisse, dass daselbst ein Kreis von Personen bestehe, an welchen dieselbe abgesetzt werden kann, nöthig:

a) dass kein physisches, oder rechtliches Hinderniss ihres Transportes nach jenem Orte und ihrer Feilbietung daselbst bestehe,

b) dass durch die mit dem Transporte verbundenen Kosten und Spesen nicht der aus den etwa vorhandenen Tauschgelegenheiten zu erzielende Nutzen erschöpft werde (S. 170 ff).

Was nun den Umfang dieser Grenzen betrifft, so ist die Verschiedenheit desselben bei den einzelnen Waaren keine geringere, als jene, welche wir rücksichtlich des Kreises von Personen beobachtet haben, an welche die Waaren Absatz finden können. Es giebt Waaren, welche schon wegen des auf gewisse räumliche Grenzen beschränkten Bedarfes nur in einer einzelnen Ortschaft, andere, die nur in einzelnen Bezirken, andere, die nur in einem gewissen Lande, noch andere, welche in allen Culturländern, und solche, die selbst darüber hinaus fast in allen bewohnten Theilen der Erde Absatz finden können. Die eigenthümlichen Hüte, wie sie in manchen Thälern Tirol's von der Landbevölkerung getragen werden, sind durchaus nur in einem bestimmten Thale, die Hüte der schwäbischen Bauern, oder der ungarischen Landleute nicht leicht wo anders, als in Schwaben, oder Ungarn abzusetzen, während Hüten der neuesten

französischen Mode die Märkte der ganzen civilisirten Welt offen stehen. Schwere Pelzwaaren sind aus demselben Grunde in ihrer Absatzfähigkeit lediglich auf nördliche Gegenden, schwere Wollwaaren auf die Landstriche der nördlichen und der gemässigten Zone beschränkt, während leichte Cottonwaaren fast auf der ganzen Erde Absatz finden können.

Einen nicht minder wichtigen Unterschied in dem Umfange der Absatzgebiete begründen die verschiedenen, mit dem Transporte der Waaren nach entfernten Märkten verbundenen ökonomischen Opfer. Das Absatzgebiet der aus einem Steinbruche, welcher nicht an einer Wasserstrasse liegt, gewonnenen gewöhnlichen Bausteine, das Absatzgebiet gewöhnlichen Sandes, Thones, oder Stalldüngers reicht dort, wo keine Eisenbahnen vorhanden sind, nicht leicht weiter als 2—3 Meilen im Umkreise, und selbst dort, wo Eisenbahnen bestehen, nur in den seltensten Fällen über 15—20 Meilen. Das Absatzgebiet von Steinkohlen, Torf und Brennholz ist unter gleichen Verhältnissen ein ausgedehnteres, aber immerhin doch enge begrenztes. Beträchtlich weiter ist das Absatzgebiet von Roheisen und Weizen, noch weiter das von Stahl und Weizenmehl, und das Absatzgebiet von edlen Metallen, Edelsteinen und Perlen umfasst so ziemlich alle Theile der Erde, wo Bedarf an diesen Gütern besteht und die Tauschmittel hierfür vorhanden sind.

Die ökonomischen Opfer, welche mit dem Transporte verbunden sind, müssen durch die Differenz des Preises am Orte, wo sie sich befinden, und an ihrem Bestimmungsorte gedeckt werden. Bei Waaren von geringer Kostbarkeit kann diese Differenz an und für sich nie bedeutend sein. Das Brennholz in den Urwäldern Brasiliens und selbst in manchen Gegenden Ost-Europas ist um verschwindende Preise zu erstehen, in vielen Fällen in grossen Quantitäten geradezu kostenlos zu haben, der Preis eines Centners Brennholz ist aber nirgends ein so grosser, dass die Differenz zwischen demselben und dem Preise am Erzeugungsorte, und wäre dieser letztere gleich Null, die Kosten eines weiten Landtransportes decken könnte, während bei Waaren von grosser Kostbarkeit, z. B. bei Taschenuhren, die Differenz zwischen dem Preise eines Centners dieser Waare am Erzeugungsorte und auf den entferntesten Märkten z. B. in

Genf und in New-York, oder Rio-Janeiro, trotz des an und für sich beträchtlichen Preises derselben am ersteren Markte, leicht gross genug sein kann, um die Kosten und Spesen des Transportes der Waare nach jenem fernen Absatzgebiete zu ersetzen. Je kostbarer eine Waare, desto grösser ist demnach unter sonst gleichen Umständen ihr Absatzgebiet.

Drittens sind die Waaren in ihrer Absatzfähigkeit in quantitativer Weise begrenzt.

Die Absatzfähigkeit einer Waare ist in quantitativer Beziehung auf den noch ungedeckten Bedarf an derselben und weiter noch auf jene Quantitäten beschränkt, rücksichtlich welcher die Grundlagen zu ökonomischen Tauschoperationen vorhanden sind. Der Bedarf eines einzelnen Individuums an einer Waare mag noch so weite Grenzen haben, über diese Grenzen hinaus ist auf eine weitere Aufnahme von Quantitäten derselben innerhalb jedes gegebenen Zeitraumes nicht zu rechnen und selbst innerhalb dieser Grenzen wird dies Individuum nur solche Quantitäten der Waare einzutauschen bereit sein, rücksichtlich welcher die Grundlagen ökonomischer Tauschoperationen für dasselbe vorhanden sind. Aus der Nachfrage der einzelnen wirthschaftenden Individuen nach einer Waare setzt sich die Nachfrage nach derselben überhaupt zusammen und die Quantität einer Waare, welche im Grossen und Ganzen an die Mitglieder einer Gesellschaft abgesetzt werden kann, ist demnach bei jeder gegebenen ökonomischen Sachlage eine streng begrenzte, ein Absatz über diese Grenze hinaus undenkbar.

Was nun den Umfang dieser Grenzen betrifft, so weist auch dieser in Rücksicht auf die einzelnen Güter eine sehr bemerkenswerthe Verschiedenheit auf. Es giebt solche Waaren, von welchen wegen des enge begrenzten Bedarfes unter allen Umständen nur eng begrenzte Quantitäten jeweilig Absatz finden können, andere bei welchen der Bedarf ein grösserer ist und in Folge dessen die quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit beträchtlich weiter sind, noch andere bei welchen nahezu jede practisch in Betracht kommende Quantität Absatz finden kann.

Der Verleger eines Werkes über die Sprache der Tupi-Indianer kann bei einem mässigen Preise des Werkes auf einen Absatz von etwa 300, aber selbst bei dem geringsten Preise

nicht auf einen höheren Absatz als von 600 Exemplaren rechnen. Ein Gelehrtenwerk, für welches sich nur ein enger Kreis von Fachgenossen interessirt, ist überdies der Regel nach noch für die Bedürfnisse mehrerer Gelehrten generationen berechnet — findet in vielen Fällen erst mit dem wachsenden Rufe seines Verfassers Absatz, und ist anders als allmählig durchaus nicht abzusetzen. Ein Werk, welches eine Wissenschaft behandelt, an welche sich ein allgemeines Interesse knüpft, mag dagegen, trotz seines gelehrten Charakters, doch immerhin einen Absatz von mehreren Tausend, populär wissenschaftliche Schriften einen solchen von 20—30.000 und mehr, bedeutende Dichterwerke unter günstigen Umständen einen Absatz von vielen hunderttausend Exemplaren finden. Man erwäge aber auch nur den Unterschied der quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit eines Werkes über peruanische Alterthümer und der Gedichte Friedrich Schillers, oder eines Sanskritwerkes und der Dramen Shakespeare's! Viel grösser erscheint noch die Verschiedenheit in den quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit der Waaren, wenn wir etwa, einerseits Brod und Fleisch, und andererseits Chinarrinde und Bibergeil, oder aber, einerseits Baumwollstoffe und Schafwollwaaren, und andererseits astronomische Instrumente und anatomische Präparate in Betracht ziehen. Man vergleiche endlich die quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit von Hüten und Handschuhen mittlerer und solcher von äusserster Grösse!

Endlich sind viertens die Waaren in ihrer Absatzfähigkeit auch rücksichtlich der Zeitgrenzen beschränkt, innerhalb welcher sie Absatz finden können.

Es gibt Güter, nach welchen nur im Winter, andere, nach welchen nur im Sommer ein Bedarf vorhanden ist, noch andere, für welche nur innerhalb eines kürzeren oder längeren, vorübergehenden Zeitraumes Nachfrage besteht. Programme für bevorstehende Festlichkeiten, oder Kunstvorstellungen und im gewissen Sinne selbst Journale und Modeartikel sind Güter dieser Art. Ja, alle Güter von kurzer Conservirungsfähigkeit sind schon ihrer inneren Natur nach rücksichtlich ihrer Absatzfähigkeit auf einen engen Zeitraum beschränkt.

Hiezu tritt nun noch der Umstand, dass das „am Lager

halten“ der Waaren für den Eigner der Regel nach mit nicht unbeträchtlichen ökonomischen Opfern verbunden ist. Was für die Absatzfähigkeit der Waaren in räumlicher Beziehung die Frachtkosten und Frachtspesen, das sind für die zeitlichen Grenzen der Absatzfähigkeit der Waaren die Kosten der Lagerung, der Conservirung und die Zinsverluste. Ein Viehhändler, welcher unter unsern Culturverhältnissen eine Heerde Schlachthiere feil hält, wird wegen ihrer beschränkten Conservirungsfähigkeit, wegen der Zinsverluste, hauptsächlich aber um der sonstigen ökonomischen Opfer willen, welche mit dem Besitze dieser Thiere als „Waaren“ verbunden sind, für den Absatz derselben innerhalb gewisser zeitlicher Grenzen nothwendigerweise Sorge tragen müssen, und auch der Wollhändler, der Eisenhändler besitzen Waaren, deren Absatzfähigkeit zum Theile aus physischen, zum Theile aus ökonomischen Gründen (Lagerungskosten, Zinsverluste) auf gewisse Zeitgrenzen beschränkt ist.

Auch rücksichtlich dieser letztern können wir indess bei den verschiedenen Waaren eine stark in die Augen fallende Verschiedenheit beobachten. Die zeitlichen Grenzen, innerhalb welcher z. B. Austern, frisches Fleisch, manche zubereitete Speisen und Getränke, Blumensträuße, Programme für bevorstehende Festlichkeiten, politische Tagesblätter u. s. f. Absatz finden können, beschränken sich im Grossen und Ganzen auf wenige Tage, nicht selten auf wenige Stunden, die der meisten frischen Baumfrüchte, vieler Modewaaren, von Wildpret, von Topfgewächsen u. dgl. m. auf wenige Wochen, die anderer ähnlicher Waaren auf wenige Monate, während dieselben bei noch anderen Waaren, zum mindesten soweit dieselben von ihrer Conservirungsdauer und dem andauernden Bedarfe an jenen Gütern abhängen, sich auf Jahre, Jahrzehnte und selbst auf Jahrhunderte erstrecken.

Hiezu tritt nun noch der Umstand, dass die mit der Conservirung und Lagerung der Waaren verbundenen ökonomischen Opfer ausserordentlich verschieden sind und dadurch ein weiteres sehr wichtiges Moment der Verschiedenheit der zeitlichen Grenzen der Absatzfähigkeit der Waaren entsteht. Wer Brennholz oder Bausteine feil hält, die er im Freien lagern kann, wird der Regel nach nicht so sehr zu einem raschen Absatz gedrängt sein, als ein Möbelhändler, und dieser wieder weniger

als ein Pferdehändler, und der Besitzer von Gold oder Silber, Edelsteinen und sonstigen (wenn man von dem Zinsverluste absieht) fast kostenlos zu lagernden Waaren, besitzt Güter, deren Absatzfähigkeit sich auf viel weitere zeitliche Grenzen erstreckt, als jene aller oben genannten.

b) Ueber den verschiedenen Grad der Absatzfähigkeit der Waaren.

Wir haben in dem bisherigen gesehen, dass die Absatzfähigkeit der Waaren bald auf einen engeren, bald auf einen weiteren Kreis von Personen, bald auf engere, bald auf weitere räumliche, zeitliche und quantitative Grenzen beschränkt ist. Mit all dem haben wir indess nur die äusseren Grenzen gekennzeichnet, innerhalb welcher bei jeder gegebenen ökonomischen Sachlage der Absatz der Waaren stattfinden kann, und es erübrigt uns nunmehr zu untersuchen, von welchen Ursachen die grössere oder geringere Leichtigkeit, mit welcher Waaren innerhalb der obigen, ihrer Absatzfähigkeit gezogenen Grenzen umgesetzt werden können, abhängig ist.

Zu diesem Zwecke ist es nothwendig, dass wir einige Worte über die Natur und Bestimmung der Waare vorausschicken. Die Waare ist ein für den Austausch bestimmtes ökonomisches Gut; sie ist indess nicht schlechthin für den Austausch bestimmt. Der Eigner der Waare hat die Absicht, dieselbe auszutauschen, aber durchaus nicht für jeden Preis. Wer ein Lager von Taschenuhren besitzt, kann dasselbe fast unter allen denkbaren Umständen räumen, falls er die Taschenuhren um einen Thaler das Stück, und ein Lederhändler das seine, falls er das Leder zu ähnlichen Schleuderpreisen veräussern wollte. Nichts destoweniger werden sich die beiden obigen Handelsleute eventuell für berechtigt halten, über mangelnden Absatz zu klagen, denn ihre Waaren sind, wie gesagt, zwar zur Veräussderung bestimmt, aber nicht zu jedem, sondern zu dem der allgemeinen ökonomischen Sachlage entsprechenden Preise.

Die effectiven Preise sind nun aber das Product der jeweiligen Concurrenz-Verhältnisse (S. 203) und dieselben entsprechen um so mehr der allgemeinen wirthschaftlichen Sachlage, je vollständiger die Concurrenz auf beiden Seiten stattfindet. Wird durch irgend welche Umstände ein Theil derjenigen,

welche Bedarf an einer Waare haben, von der Concurrenz zurückgehalten, so sinkt der Preis unter das der allgemeinen wirthschaftlichen Sachlage entsprechende Niveau, erfolgt dies bei der Concurrenz in dem Anbote, so steigt der Preis der Waare über dasselbe.

Ist nun die Concurrenz um eine Waare eine unregelte, so zwar, dass die Gefahr besteht, dass die Eigner dieselbe bei der Veräussderung zu den ökonomischen Preisen nicht werden absetzen können, während diese Gefahr für die Eigner anderer Waaren nicht, oder doch nicht in gleichem Masse besteht, so ist es klar, dass dieser Umstand einen sehr wichtigen Unterschied in der Absatzfähigkeit der in Rede stehenden Waaren begründet, denn die erstern Waaren können ihrer Bestimmung leicht und sicher, die andern oft nur mit ökonomischen Opfern, unter Umständen wohl auch gar nicht zugeführt werden.

Märkte, Messen, Börsen, periodisch wiederkehrende öffentliche Auctionen, wie sie z. B. in grossen Seestädten stattfinden, und dergleichen öffentliche Einrichtungen mehr, haben den Zweck, die sämtlichen massgebenden Interessenten bei der Preisbildung einer Waare dauernd, oder doch periodisch an gewissen Punkten zu versammeln und dadurch die Preisbildung zu einer ökonomischen zu machen. Waaren, für welche ein geregelter Markt besteht, können deshalb von ihrem Besitzer leicht zu den der jeweiligen allgemeinen ökonomischen Sachlage entsprechenden Preisen abgesetzt werden, während andere, deren Umsatz ein unregelter ist, auch zu unregelten Preisen die Hände wechseln, bisweilen gar nicht an den Mann zu bringen sind. Die Errichtung eines Marktes für einen Artikel hat den Erfolg, den Producenten desselben, beziehungsweise denjenigen wirthschaftenden Subjecten, welche damit Handel treiben, die Aussicht zu eröffnen, ihre Waaren jeweilig zu ökonomischen Preisen absetzen zu können, und es ist klar, dass z. B. die Errichtung eines Woll- oder Getreidemarktes in einer Stadt die Absatzfähigkeit der Wolle, beziehungsweise des Getreides, in dem umliegenden Productionsgebiete dieses Artikels bedeutend vermehrt, wie denn z. B. auch die Zulassung eines Effectes zum Handel auf der Börse, die sogenannte Cotirung, zur ökonomischen Preisbildung beim Umsatze desselben, und wegen der Garantie, welche dieser

Umstand den Besitzern des bezüglichen Effectes für einen Absatz zu ökonomischen Preisen gewährt, auch zur Vermehrung der Absatzfähigkeit desselben in eminenter Weise beiträgt.

Schon der Umstand, dass jeder Consument die Besitzer einer Waare aufzufinden weiss, — was beim Grosshandel wohl am besten dadurch geschieht, dass die Eigner der Waare mit ihren Lagern möglichst nahe zusammenrücken, um durch ihre Concentrirung eine ähnliche Concentrirung der Consumenten hervorzurufen, — steigert im hohen Masse die Wahrscheinlichkeit, dass die betreffenden Waaren jeweilig zu ökonomischen Preisen zur Veräusserung gelangen werden und der Mangel einer solchen beim Grosshandel ganz allgemein zu beobachtenden Concentrirung im Detailhandel, so naturgemäss er sich auch aus der Rücksichtnahme auf die Bequemlichkeit und Zeitersparniss der Consumenten ergibt, bildet doch den Hauptgrund der minder ökonomischen Preisbildung in diesem letztern Zweige des Verkehrs.

Der Umstand, dass für eine Waare gewisse Concentrationspunkte des Verkehrs und der ökonomischen Preisbildung bestehen, hat indess nicht nur den Erfolg, dass ihr Umsatz daselbst zu ökonomischen Preisen erfolgt. Die Preise, die sich in diesen Centren des Verkehrs bilden, gelangen fortlaufend zur Kenntniss des Publicums und bieten die bezüglichen Veröffentlichungen auch den ausserhalb jener Verkehrscentren befindlichen Interessenten die Möglichkeit, Geschäfte zu den der jeweiligen ökonomischen Sachlage entsprechenden Preisen abzuschliessen. Allerdings wird dies nur sehr selten bei den grossen Käufern oder Verkäufern einer Waare der Fall sein, welche durch ihre Transactionen einen massgebenden Einfluss auf die Preisbildung selbst ausüben, aber die „kleinen Leute,“ deren Geschäfte zu unbedeutend sind, um nennenswerthe Preisschwankungen hervorzurufen, sind durch jene Veröffentlichungen in den Stand gesetzt, auch ausserhalb des Verkehrsmittelpunktes ihre Umsätze in ökonomischer Weise zu bewerkstelligen und participiren somit an den Vortheilen des Marktes, den sie nicht einmal besuchen. In der Nachbarschaft von London mag es vorkommen, dass ein Pächter nach der Notirung der „Times“ über das Getreidegeschäft in Marklane mit einem Müller abschliesst und in Wien

geschehen geringfügigere Spiritusverkäufe nicht selten nach der Notiz der „Neuen freien Presse,“ oder eines anderen bewährten Blattes und so haben Concentrationspunkte des Verkehrs in einer Waare ganz allgemein den Erfolg, dass die Eigner von Waaren dieselben an jedes wirthschaftende Subject, das nach denselben Begehrt hat, zu ökonomischen Preisen abzusetzen in der Lage sind.

Der Umstand nun, dass der Kreis von Personen, auf welche sich die Absatzfähigkeit der verschiedenen Waaren erstreckt, wie wir oben sahen, zum Theile enger, zum Theile weiter ist und die Concentrationspunkte der Interessenten bei der Preisbildung dieser Waaren bald besser bald schlechter organisirt sind, ist die erste Ursache der verschiedenen Absatzfähigkeit der Waaren.

Es giebt zweitens Waaren, welche innerhalb der ihrer Absatzfähigkeit gezogenen Grenzen fast überall Märkte finden. Nutzvieh, Getreide, Metalle und ähnliche Güter des allgemeinsten Gebrauches haben ihren Markt fast überall; wo überhaupt ein Verkehr besteht, und jedes Städtchen und selbst der kleinste Markt flecken wird in gewissen Zeiten zum Markte für diese Güter, während für andere Waaren (Rauhwaaren, Thee, Indigo) nur wenige durch weite Gebiete getrennte Märkte bestehen. Diese Märkte sind rücksichtlich der Preisbildung von einander nicht unabhängig. Die Berichte über die auf einem Markte vorkommenden Transactionen werden, wofern der Markt von massgebender Wichtigkeit ist, nach allen übrigen Hauptmärkten gemeldet und eine eigene Classe von wirthschaftenden Individuen, die der Arbitrageurs, sorgt dafür, dass die Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Märkten nicht in nennenswerther Weise die Kosten und Spesen des Transportes übersteigen.

Der Umstand nun, dass die Absatzfähigkeit der Waaren zum Theile auf ein weiteres, zum Theile auf ein engeres räumliches Gebiet beschränkt ist, und dass die einen Waaren innerhalb dieses Gebietes an zahlreichen, die andern nur an wenigen Verkehrspunkten zu ökonomischen Preisen Absatz finden können, der Besitzer der ersteren Waaren, demnach dieselben, je nach seinem Belieben, an zahlreichen Punkten eines weitern, der andere nur an wenigen Punkten eines engeren Verkehrsgebietes

zu ökonomischen Preisen absetzen kann, ist die zweite Ursache der verschiedenen Absatzfähigkeit der Waaren.

Es giebt drittens Waaren, in welchen eine lebhaft und wohl geregelte Speculation besteht, welche jede jeweilig zu Markte gelangende Theilquantität der verfügbaren Menge derselben, wenngleich sie auch den laufenden Bedarf übersteigt, aufnimmt, während sich die Speculation an dem Verkehre in anderen Waaren nicht, oder doch nicht in gleichem Masse theiligt und bei Ueberfüllung des Marktes die Preise entweder rapide sinken, oder aber die zugeführten Waaren unveräußert vom Markte zurückgeführt werden müssen. Güter der ersten Art können der Regel nach jeweilig in jeder thatsächlich vorhandenen Quantität mit geringer Preiseinbusse zur Veräußerung gebracht werden, während der Eigner einer Waare, in welcher keine Speculation besteht, dieselbe in einer den laufenden Bedarf übersteigenden Quantität entweder gar nicht, oder doch nur mit grossen Verlusten umsetzen kann.

Wir haben schon oben in gewissen für specifsche Gelehrtenkreise berechneten Schriften ein Beispiel für die letztere Classe von Waaren gegeben. Wichtiger in dieser Hinsicht sind indess jene Waaren, welche für sich keine selbstständige Bedeutung haben und nur als Theil einer anderen begehrt werden. Was immer der Preis der Spiralfedern für Taschenuhren, oder der Druckmesser von Dampfmaschinen sein mag, der Bedarf an denselben wird sich ziemlich genau nach der Quantität der zu verfertigenen Uhren und Dampfmaschinen richten und eine beträchtlich grössere Quantität der obigen Waaren wäre zu keinem Preise anbringlich. Gold und Silber dagegen und so manche andere Güter, bei welchen einer eng begrenzten verfügbaren Quantität ein fast ungemessener Bedarf entgegensteht, sind in ihrer Absatzfähigkeit in quantitativer Beziehung nahezu unbegrenzt. Es ist kein Zweifel, dass auch die tausendfache Quantität des jetzt vorhandenen Goldes und die hundertfache des jetzt vorhandenen Silbers noch immer Käufer fänden, wenn sie zu Markte gebracht würden. Die eben genannten Metalle würden hiedurch tief im Preise sinken und dann ohne Zweifel auch von minder begüterten Personen zu Geräth und gewöhnlichem Geschirr, und selbst von den ärmeren Leuten zu

Schmuck verwendet werden, aber selbst bei der obigen enormen Vermehrung würden sie nicht vergeblich zu Markte gebracht werden und vor wie nach Absatz finden, während eine gleiche Vermehrung des besten Gelehrtenwerkes, der vorzüglichsten optischen Instrumente, ja selbst so wichtiger Waaren, wie Brod und Fleisch, dieselben geradezu unverkäuflich machen müsste. Aus dem Obigen folgt für den Besitzer von Gold und Silber die grosse Leichtigkeit, für jeden Theil der jeweilig vorhandenen Quantität dieser Güter, im schlimmsten Falle mit einem kleinen Preisverluste, Absatz zu finden, während bei den meisten anderen Gütern bei plötzlichen Waarenanhäufungen die Preisverluste leicht viel grösser sind, noch andere Güter unter solchen Umständen gar nicht veräußert werden können.

Der Umstand nun, dass die quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit einer Waare bald weiter, bald enger sind, und von der einen Waare innerhalb dieser Grenzen jede factisch zu Markte gelangende Quantität leicht zu ökonomischen Preisen Absatz findet, während das Gleiche bei anderen Waaren nicht, oder doch nicht in dem gleichen Masse stattfindet, ist die dritte Ursache der verschiedenen Absatzfähigkeit der Waaren.

Es giebt endlich viertens Waaren, für welche ein fast ununterbrochener Markt besteht. Effecten und in Orten, wo Waarenbörsen bestehen, auch eine Anzahl von Rohproducten können täglich zur Veräußerung gebracht werden, andere Waaren werden an zwei oder drei Wochentagen gehandelt, für Getreide und sonstige Körnerfrüchte bestehen meist Wochenmärkte, für Manufacturwaaren Vierteljahrmessen, für Pferde und sonstige Nutzthiere meist zwei oder mehr sogenannte Jahrmärkte etc.

Der Umstand nun, dass die zeitlichen Grenzen der Absatzfähigkeit der Waaren zum Theile weiter, zum Theile enger sind und innerhalb dieser Grenzen einige Waaren in jedem beliebigen Zeitpunkte, die anderen nur in mehr oder minder entfernten Zeitabschnitten zu ökonomischen Preisen zur Veräußerung gelangen können, ist die vierte Ursache der verschiedenen Absatzfähigkeit der Waaren.

Wenn wir einen Blick auf die Erscheinungen des wirthschaftlichen Lebens werfen und uns die ausserordentliche Ver-

schiedenheit der Absatzfähigkeit der einzelnen Waaren entgegentritt, so wird es uns nunmehr nicht schwer werden, dieselbe auf eine oder mehrere der oben dargelegten Ursachen zurückzuführen.

Wer eine Quantität Getreide besitzt, hat eine Waare in den Händen, deren er sich, dort wo Fruchtbörsen bestehen, so zu sagen jeden Augenblick, dort wo lediglich Wochenmärkte bestehen, doch jede Woche zu den der ökonomischen Sachlage entsprechenden Preisen entledigen kann, eine Waare, welche, um einen kaufmännischen und sehr bezeichnenden Ausdruck zu gebrauchen, gleichsam „baar Geld“ ist. Die Ursache hievon liegt in dem weiten Kreise von Personen, welche Bedarf an diesem Gute haben, in den weiten räumlichen, zeitlichen und quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit desselben, in der meist tüchtigen Organisation des Marktwesens und der lebhaften Speculation in dieser Waare.

Wer Rauhwaaren am Lager hat, wird in mehrfacher Beziehung etwas ungünstiger gestellt sein. Die quantitativen Grenzen der Absatzfähigkeit dieses Artikels sind viel enger, das Marktwesen ist weitaus nicht so wohl geregelt, als beim Getreide, die Märkte für diese Waare sind zeitlich und räumlich meist sehr entfernt von einander und die Speculation in diesem Artikel ist eine viel weniger lebhaft, als beim Getreide. Wer Weizen besitzt, wird sich fast unter allen Umständen seiner Waare entledigen können, falls er dieselbe um einige wenige Kreuzer unter der laufenden Notirung abgeben will, in Rauhwaaren wird dies nicht immer der Fall sein und es wird bei diesem Artikel leichter der Fall eintreten, dass der Eigner seine Waare nur mit verhältnissmässig grossen Verlusten, oder aber in einem gegebenen Momente wohl auch gar nicht umzusetzen in der Lage, und eine längere Zeit zuzuwarten gezwungen sein wird.

Und nun vergleiche man die Absatzfähigkeit des Getreides gar mit jener von solchen Artikeln, wie Fernröhre, Meerschamwaaren, Topfgewächse im Allgemeinen, oder gar mit jener der minder gangbaren Sorten dieser Waaren!!

c) Ueber die Circulationsfähigkeit der Waaren.

Wir haben in dem Obigen die allgemeinen und besonderen Ursachen der verschiedenen Absatzfähigkeit der Waaren dar-

gelegt, oder, mit andern Worten, die Ursachen der grösseren, oder geringeren Leichtigkeit, mit welcher ein Eigner seine Waaren zu ökonomischen Preisen zu veräussern aussicht hat. Damit wäre auch die Frage der grösseren, oder geringeren Leichtigkeit, mit welcher die verschiedenen Waaren durch mehrere Hände circuliren können, gelöst, indem jede Circulation einer Waare durch mehrere Hände sich doch lediglich aus den einzelnen Transactionen zusammensetzt, und eine Waare, die leicht aus der Hand ihres Eigners in die eines anderen wirthschaftenden Subjectes gebracht werden kann, auf den ersten Blick, eben so leicht ihren Weg aus der zweiten in die dritte Hand u. s. f. finden sollte. Diese Voraussetzung trifft jedoch erfahrungsgemäss nicht bei allen Waaren zu, und es wird in dem Nachfolgenden unsere Aufgabe sein, zu untersuchen, welche besonderen Gründe bewirken, dass ein Theil der Waaren leicht von Hand zu Hand circulirt, während das Gleiche bei den übrigen, und unter andern selbst bei Waaren von grosser Absatzfähigkeit nicht beobachtet werden kann.

Es giebt Waaren, welche in der Hand eines jeden wirthschaftenden Individuums nahezu die gleiche Absatzfähigkeit haben. Die Goldkörner, welcher ein schmutziger siebenbürger Zigeuner in dem Sande des Aranyos gewonnen hat, sind in seinen Händen eben so absatzfähig, als in jenen des Besitzers eines Goldbergwerkes, wofern er nur den richtigen Markt für seine Waaren aufzufinden weiss, und die Goldkörner können durch eine beliebige Anzahl von Händen gehen, ohne hiedurch an ihrer Absatzfähigkeit etwas einzubüssen. Kleidungsstücke, Bettstücke, zubereitete Speisen etc. wären dagegen in den Händen der obigen Person, falls sie dieselben auch nicht in Gebrauch gezogen, und selbst dann, wenn sie dieselben von vorn herein lediglich zum Zwecke der Weiterbegebung im Austausch übernommen hätte, verdächtig, fast unanbringlich und jedenfalls sehr entwerthet. Waaren dieser Art mögen in den Händen der betreffenden Producenten, oder gewisser Handelsleute noch so absatzfähig sein, sie büssen ihre Absatzfähigkeit ganz, oder doch zum Theile ein, wenn auch nur der Verdacht entsteht, dass sie sich bereits im Gebrauche, oder auch nur in unsaubern Händen befunden haben, und sie sind desshalb nicht wohl ge-

eignet, im ökonomischen Austausch von Hand zu Hand zu circuliren.

Andere Waaren erfordern zu ihrem Vertriebe besondere Kenntnisse, Fertigkeiten, Verbindungen, oder behördliche Verwilligungen, Privilegien u. dgl. m. und sind in den Händen eines wirthschaftenden Subjectes, bei welchem diese Voraussetzungen nicht zutreffen, nicht, oder doch schwer veräusserlich und jedenfalls entwerthet. Waaren, die für den indischen oder süd-amerikanischen Verkehr bestimmt sind, Apothekerwaaren, Monopolartikel u. dgl. m. mögen in den Händen gewisser Personen sehr absatzfähig sein, in den Händen anderer Personen büssen sie dagegen einen grossen Theil ihrer Absatzfähigkeit ein und sind desshalb eben so wenig, wie die oben genannten Waaren, geeignet, von Hand zu Hand zu circuliren.

Selbst Güter, welche, um überhaupt verwendbar zu sein, dem Bedürfnisse des Consumenten erst noch besonders angepasst werden müssen, sind nicht in der Hand eines jeden Eigners in gleichem Masse absatzfähig. Schuhe, Hüte u. dgl. Artikel mehr, von welcher Grösse sie auch immer sein mögen, sind in den Händen eines Schuhwaarenhändlers, beziehungsweise eines Hutmachers, in dessen Werkstätte oder Kaufladen sich ein grosser Consumentenkreis versammelt, immer von einer gewissen Absatzfähigkeit, insbesondere da die obigen Geschäftsleute der Regel nach die Mittel in den Händen haben, um die Waare den speciellen Bedürfnissen ihrer Kunden anzupassen. In den Händen einer andern Person sind diese Waaren schwer und fast immer nur mit bedeutendem Verluste abzusetzen. Auch solche Waaren sind nicht dazu geeignet, von Hand zu Hand zu circuliren.

Auch Güter, deren Preis nicht wohl bekannt, oder bedeutenden Schwankungen ausgesetzt ist, sind nicht leicht von Hand zu Hand übertragbar. Dem Uebernehmer dieser Güter droht die Gefahr, dieselben zu „überzahlen,“ oder, bevor er sie weiter begeben hat, durch eine Minderung ihres Preises zu Schaden zu kommen. Eine „Partie Getreide“ pflegt auf Fruchtbörsen, und ein Posten gangbarer Effecten auf Geldbörsen leicht zehnmal während weniger Stunden die „Hände“ zu wechseln, während Landgüter oder gar Fabriken, deren Werth sich erst nach einer genauen Untersuchung aller Umstände feststellen lässt, zu einer

so raschen Circulation ganz und gar untauglich sind. Selbst Personen, welche ausserhalb der Börse stehen, nehmen leicht Effecten, deren Preis keinen beträchtlichen Schwankungen unterliegt, an Zahlungsstatt, während Waaren, die heftigen Preisschwankungen unterliegen, nicht leicht anders als „unter dem Preise“ circuliren können, da alle jene Personen, welche der Speculation ferne stehen, sich gegen Verluste sicher stellen wollen. Auch Waaren, deren Preis ein unbestimmter, beziehungsweise ein stark schwankender ist, sind demnach nicht wohl geeignet, von Hand zu Hand zu circuliren.

Klar ist endlich, dass die einzelnen, die Absatzfähigkeit der Waaren beschränkenden Momente überall dort, wo es sich um die Uebertragung derselben von Hand zu Hand, von Ort zu Ort und aus einem Zeitraume in den andern handelt, in potencirter Weise in's Gewicht fallen. Waaren, deren Absatzfähigkeit auf einen engen Kreis von Personen beschränkt, deren Absatzgebiet ein enges, deren Conservierungsdauer eine kurze, oder aber Waaren, deren Conservierung mit beträchtlichen ökonomischen Opfern verbunden ist, Waaren, welche jeweilig nur in eng begrenzten Quantitäten zu Märkte gelangen können, deren Preise nicht wohl regulirt sind u. s. f., mögen in gewissen, wenn auch noch so engen Grenzen ein gewisses Mass der Absatzfähigkeit behaupten — circulationsfähig können sie aber nicht werden.

So stellt sich uns die Circulationsfähigkeit der Waaren als eine auf jedes wirthschaftende Subject, in dessen Händen sie sich befinden, erstreckende Absatzfähigkeit, im weitesten Sinne dieses Wortes, zugleich aber auch als eine solche dar, bei welcher nicht nur ein einzelnes Moment, sondern die sämtlichen oben erwähnten vier Momente der höheren Absatzfähigkeit einer Waare zusammentreffen.