Fragen der Preisbildung

Autor(en): **Marbach, Fritz**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau für die Schweiz : Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **21 (1929)**

Heft 9

PDF erstellt am: **16.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-352404>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

GEWERKSCHAFTLICHE RUNDSCHAU

FÜR DIE SCHWEIZ

Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes

Beilage „Bildungsarbeit“, Mitteilungsblatt der Schweiz. Arbeiterbildungszentrale

No. 9

SEPTEMBER 1929

21. Jahrgang

Fragen der Preisbildung.

Von Dr. Fritz Marbach.

Die Redaktion der «Gewerkschaftlichen Rundschau» ladet mich ein, auf Grund meiner Erfahrungen als Mitglied der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements über Preisbildungsprobleme zu schreiben. Ich komme diesem Wunsche nach mit all der Selbsteinschränkung und Zurückhaltung, die mir einmal das übertragene Amt und dann auch die relativ kurze Zeit der Beobachtungsmöglichkeit auferlegen. Meine Ausführungen im Rahmen dieses Zeitschriftenaufsatzes können nicht Anspruch darauf erheben, auch nur eine Skizze der Preisbildungstheorie zu sein. Die Erfüllung einer solchen Aufgabe würde die Konzeption und Ausarbeitung eines grossen Werkes erfordern. Was mir im Rahmen dieses Aufsatzes wünschbar erscheint, das ist die zwanglose Betrachtung einiger besonders wichtig erscheinender Probleme. Nicht zum mindesten deshalb, weil sich gezeigt hat, dass innerhalb der Arbeiterschaft die mannigfachsten Meinungen über ein und denselben Wirtschaftsfaktor existieren.

Es wäre sehr verlockend, meinen Aufsatz aus der marxistischen Preisbildungslehre herauswachsen zu lassen. Das würde aber theoretisch zu weit führen, deshalb finde nur die folgende Anknüpfung statt:

Marx war der Ansicht, dass sich bei entwickelter kapitalistischer Produktion eine Durchschnittsprofitrate herausbilde, so dass der Preis eines Produktes im Durchschnitt aus dem für das Produkt verwendeten variablen Kapital (Lohnkapital) plus dem verwendeten konstanten Kapital (Rohstoffe, Hilfsstoffe und wertmässig ins Produkt übergegangener Teil der Anlage resp. natürliche Abschreibungsquote) plus dem Durchschnittsprofit bestehe. Um diesen sogenannten Produktionspreis schwanke bei entwickelter kapitalistischer Produktion die Welle von Angebot und Nachfrage.

Hierzu ist Bedeutsames in zweierlei Hinsicht zu sagen:

1. Es war von Marx im Minimum ein guter Einfall, den Produktionspreis als die Summe von Kosten und Profitbetreffnis zu definieren, weil sich in hochentwickelter kapitalistischer Wirtschaft tatsächlich ergibt, dass bedeutende Produzentengruppen von **V e r l u s t e n** sprechen, wenn sie mehr als die Kosten, aber weniger als den eben definierten marxischen Produktionspreis realisieren. Der Produktionspreis in eben geschilderter Definition (die moderne Kostentheorie versteht etwas ganz anderes darunter) erscheint also tatsächlich dem Produzenten als der « natürliche » Preis. Dieser natürliche Preis ist populär gesagt identisch mit der Summe von Kosten und « landesüblichem Gewinn ».

2. Um diesen Preis schlagen nach Marx die Wellen von Angebot und Nachfrage. Hier ist nun ein Fragezeichen erlaubt. Wenn man freie Konkurrenz voraussetzt, so wird das stimmen. Aber die freie Konkurrenz — das ist eine der eindringlichsten Feststellungen verschiedener Publikationen der Preisbildungskommission — ist in der modernen Wirtschaft sehr oft ausgeschaltet. Die freie Konkurrenz, die in frühkapitalistischer Wirtschaft dafür sorgte, dass das Wellenspiel um jenen « rocher de bronze » von Kosten plus Durchschnittsprofit herumplätscherte oder herumbrandete, besteht heute in entscheidenden Fällen nicht mehr. Dadurch ist von seiten des Angebots her eine Determinierung der Nachfrage erfolgt, und dort, wo früher das Wellenspiel stattfand, haben wir das Bild eines gefrorenen Wassers vor uns, das die Möglichkeit offen lässt, dass auf der einen Seite des « rocher de bronze » das Niveau viel höher sein kann als auf der andern Seite. Mit andern Worten: Der Preisausgleich als Funktion der frühern freien Konkurrenz ist einem Zustand gewichen. Da die Summe aller Preise bei normalen Währungsverhältnissen die umgesetzten Werte realisieren muss, so heisst das wiederum, dass den Ueberpreisen auf der einen Seite Unterpreise auf der andern entsprechen müssen. Aber Ueber- und Unterpreise (Preise über und unter Durchschnittsprofitmöglichkeit) schwanken jetzt nicht mehr, spielen nicht mehr ihr Wellenspiel, sondern sie sind « eingefroren ». Mit andern Worten: Ein Teil des Kapitals arbeitet jetzt **d a u e r n d** mit Ueberprofit, ein Teil **d a u e r n d** unter Durchschnittsprofit, unter Ertrag eines « landesüblichen Gewinnes ». Wobei natürlich der Begriff « dauernd » nur **r e l a t i v e** Bedeutung hat. In Tat und Wahrheit ist das Bild vom gefrorenen Wasser doch nicht ganz richtig. Die bisherige Erfahrung zeigt nämlich, dass auch in einer preisgebundenen, kartellierten und vertrusteten Wirtschaft die Konkurrenz nicht vollständig ausgeschaltet wird. Auch mächtige Kartelle und Trusts fürchten sich vor möglicher Konkurrenz (in Kartellen besteht übrigens die Konkurrenz immer, nur nicht preismässig, weil die Preisabrede Regel macht. Die Konkurrenz macht sich bemerkbar im Qualitätswettlauf), weil es in der menschlichen Natur und namentlich im kapitalistischen Wesen liegt, das Glück, das den Nebenwirtschaf-

tern blüht, selbst auch zu versuchen. Da aber anderseits die moderne Kartell- und Trustwirtschaft für Neuerrichtungen von Unternehmen sehr breite Kapitalgrundlagen erfordert, so bestehen für eventuelle Konkurrenzgelüste sozusagen natürliche Schranken. Bei entwickelter kapitalistischer Produktionsweise, das heisst wiederum bei konzentrierter, rationalisierter Anlage, bei kapitalintensiver Wirtschaft, verlangsamt sich die Konkurrenzmöglichkeit. Um wieder im Bilde zu reden: Die Konkurrenz spielt nicht mehr ihr Wellenspiel, es existieren aber auch nicht gefrorene Wasser- resp. Eismassen, sondern der ganze Konkurrenzvorgang liesse sich bildlich mit dem trägen Auf und Ab eines Melassemeeres vergleichen.

Ich komme an Hand meiner Beobachtungen inner- und ausserhalb der Preisbildungskommission in bezug auf die Konkurrenzeinflüsse der Preisbildung — im Querschnitt nicht in der einzelnen Branche betrachtet — zur Ueberzeugung, dass heute weder das noch bei Marx unterstellte freie Spiel der Kräfte noch die oft unterstellte absolute Preisdiktatur herrscht, sondern ein Mittelding beider, das ich mit dem Namen «Konkurrenz auf erhöhter gesellschaftlicher Stufenleiter» bezeichnen möchte. (Was soviel heisst wie Konkurrenz unter Gruppen und eine Verlangsamung, eine Verfestigung im «Wellenspiel der Konkurrenz» impliziert.) Was bisher gesagt wurde, das ist ein Urteil über einen momentanen Wirtschaftszustand. Was die Tendenz anbetrifft, so darf wohl gesagt werden, dass eine Ueberwindung der freien Konkurrenz alten Stiles vor sich geht, das heisst eine Entwicklung der Individualkonkurrenz (Konkurrenz der Individualkapitale) zur Gruppen- und Weltgruppenkonkurrenz mit vorübergehender absoluter Konkurrenzausschaltung in bestimmten Branchen und Gruppen. Wenn man somit nicht ohne weiteres von Konkurrenzausschaltung reden darf, so doch in einzelnen Branchen und für bestimmte, aber nicht zu bestimmende Zeiten.

Eine ganz freie Preisbildung hat die Preisbildungskommission, wie aus ihren Publikationen hervorgeht, bis dahin in keiner der untersuchten Branchen angetroffen. Ueberall ist sie auf Kartelle und Preisbindungen gestossen, namentlich in ihren Untersuchungen über die Brot- und die Zementpreisbildung. Ohne formulierte Preisbindung ist bis dahin nur das Metzgergewerbe angetroffen worden, doch sah sich die Kommission gezwungen, in ihrem Fleischbericht den folgenden preistheoretisch sehr interessanten Satz beizufügen: «Es zeigt sich, dass die Preisbindung auf Grund einer einheitlichen Preismeinung eine kartellmässige Preisabrede weitgehend zu ersetzen vermag.» Dieser Satz (er ist vom Metzgergewerbe bestritten) deutet auf eine ganz neue, später noch zu berücksichtigende Seite der Preisbildung hin: Auf die psychologische Seite (hier nicht individual-, sondern gruppenpsychologische Seite).

Aus dem bisher Ausgeführten geht hervor, dass die Bildung von Kartellen und Trusts eine hohe Bedeutung für die Preisbildung haben muss. In dieser Sphäre finden sich die Preisabreden (bei Kartellen) oder die unter Umständen im Trust selber liegende monopolistische Preisbildungsmacht. Die Preisbildungskommission hat sich bis dahin nur einmal mit einem Produktionskartell befasst, nämlich anlässlich der Zementuntersuchung. Diese Untersuchung hat zweifellos Ergebnisse gezeitigt, die für die Beurteilung des Kartellwesens etwelche Bedeutung haben. Vor allem aus hat sich — immer meiner persönlichen Auffassung nach — gezeigt, dass auch hier zwei Hauptdinge zu unterscheiden sind:

1. Das Kartell als Produktions- und Absatzorganisation.
2. Das Kartell als Preisbestimmungsfaktor.

Wenn heute zu Trust- oder Kartellfragen geschrieben wird, dann passiert es namentlich auch der politischen Arbeiterpresse, Kartelle und Trusts als Produktions- und Absatzorganisationen und Kartelle und Trusts als Preisbildungsfaktoren (im Sinne der Preisfestsetzung) in einen Topf zu werfen. Das Kartell als Preisfestsetzungsfaktor macht dann die Regel und das Ganze wird generell verurteilt. Der verantwortungsbewusste sozialdemokratische Wirtschaftler kann gar nicht genug auf den Fehler hinweisen, der in jeder oberflächlichen Beurteilung von Wirtschaftserscheinungen liegt. In bezug auf Fragen der Unternehmungsformen, namentlich der Kartell- und Trustbildung, erliegt die Presse sozusagen aller Richtungen sehr leicht einseitigen moralischen Bewertungsgrundsätzen, herrührend aus der Beurteilung der monopolistischen Preisbildungspraxis. Das grosse Publikum teilt sich in bezug auf die Beurteilung dieser Praxis in zwei grosse Heerlager, die jederzeit bereit sind, über Kartell und Trust in ablehnender Weise zu urteilen: Das eine Lager ist empört darüber, dass Grossvaters Grundsätze der Preisbildung (Preis ist Selbstkosten plus landesüblicher Gewinn, modifiziert so oder so durch das Spiel der freien Konkurrenz) nicht mehr gelten, das andere darüber, dass die Idee des « gerechten Preises », des mittelalterlichen « justum pretium » sowenig Gegenliebe der kapitalistischen Praxis findet. Die moraltheologische Idee des « gerechten Preises » fusst auf der Idee, dass Wertgleichheit existieren soll zwischen Preis und Ware. Sie nähert sich dadurch der marxistischen Wertauffassung in theoretischer Hinsicht, so dass es nichts Absonderliches ist, wenn das zweitgenannte grosse Heerlager, im Gegensatz zu den Altliberalen des ersten Lagers, namentlich Katholiken und Sozialdemokraten umfasst. In Summa, wie auch die Weltanschauung aussieht, wohin die Presse auch gehören mag, wenigstens in der Schweiz ist es so, dass auf Grund der Preisbildungspraxis Kartell und Trust allzu rasch verurteilt werden. Was verurteilt werden darf — insofern man ethische Grundsätze in der Wirtschaft anerkennt, was mir persön-

lich als selbstverständlich erscheint — das ist die Ausnutzung einer besondern Machtstellung zur Erzwingung eines ständigen Ueberpreises, weil ein ständiger Ueberpreis auf breiter Grundlage Wirtschaftssubjekte schädigen wird, ohne andern als persönlichen resp. Gruppennutzen zu stiften.

Aber wenn auch lange der Wunsch nach solchen Ueberpreisen Kartelle zu inauguriern vermag oder Ursache zur Trustbildung sein kann: Das allein Wesentliche am Kartell oder gar noch am Trust braucht die monopolistische Preisgebarung nicht zu sein. Kartell und besonders Trustgebilde sind auch Exponenten wirtschaftlicher produktionsorganisatorischer Entwicklungspotenzen. Ohne die Kartell- und die Trustorganisation wäre die moderne Produktion weder qualitativ noch quantitativ denkbar. Es geht daher kaum an, die Preispolitik eines Kartells oder eines Trusts zum Ausgangspunkt einer Aktion zu machen, deren Schlusspunkt die Zertrümmerung dieser Organisationen sein müsste.

Die Preisbildungskommission hat in der Besprechung des Zementkartells nachgewiesen, dass die Zertrümmerung des Kartells durch die neu aufkommenden Aussenseiterbetriebe infolge des Gesetzes der Kostendegression (welches Gesetz zeigt, dass die Kosten pro produzierter Einheit mit der Zunahme des Ausnutzungsgrades der Betriebe rapid fallen) nicht zu den Resultaten führen würde, wie sie bei Aufkommen von Aussenseitern etwa erhofft werden. Aus dem einfachen Grunde, weil die Entstehung von Aussenseitern in Branchen, wo auch die rationellen Werke nicht voll ausgenützt sind, den Ausnutzungsgrad der Werke verschlechtert und damit die Kosten pro Einheit (auf die Dauer auch den Preis) erhöht. Es ist bemerkenswert, dass der wissenschaftliche Mitarbeiter des Gewerkschaftsbundes in einer Besprechung der Zementpublikation an dieser Stelle die Auffassung der Kommission unterstützt hat. Es steht mir als Mitglied der Preisbildungskommission nicht an, über die Zementpreise ein Urteil zu fällen. Was in bezug auf Zementpreise zu bemerken war, ist seitens der Kommission in ihrem Bericht bemerkt worden und dort nachzulesen. Diejenigen, die die Auffassung vertreten, dass die Zementpreise übersetzt seien, die müssen beim Studium der Preisregulierungsmöglichkeiten meiner Ansicht nach zum Postulat der öffentlich-rechtlichen Kartellkontrolle, im Sinne etwa des norwegischen Gesetzes gelangen. Das scheint mir der vorläufig einzig mögliche Weg zu sein, um einerseits Preisübersetzungen zu vermeiden und andererseits Kartelle und Trusts zu fördern, statt in ökonomisch durchaus verkehrter Weise Zustände anzustreben (freie Konkurrenz auf unterster resp. individueller Stufe), die durch die Entwicklung selber überwunden werden. Wenn auch die monopolistische Beherrschung des Marktes in Kartellen und Trusts eine grosse Rolle spielt, letzten Endes bezweckt ein Zusammenschluss eine Erhöhung der Profitrate. Nun wäre es aber durchaus unrichtig anzunehmen, dass diese Erhöhung

allein auf dem Wege der höhern Preisfestsetzung zustande kommen könnte. Eine Erhöhung der Profitrate wird auch durch Senkung der Kosten erreicht und kann namentlich erreicht werden durch Förderung der kostendegressiven Massnahmen in der Wirtschaft. Im allgemeinen entsteht ein Kartell nicht aus dem Wohlergehen einer Branche heraus, sondern aus Branchennot. Preisfestsetzung und Kostendegression gehen dann gewöhnlich zu gleicher Zeit in verschiedener Richtung vor sich: Die Preise steigen und die Kosten je Einheit fallen, weil das Kartell einer Uebersetzung der Branche entgegenwirkt, somit kostendegressiv tätig ist. Angenommen, dass das in einem bestimmten Fall so sei, rechtfertigt dann die Preiserhöhung den Kampf gegen das Kartell schlechthin? Mir scheint keineswegs, weil das ein Kampf wäre gegen Preiserhöhung und Kostendegression. Mit dem Angriff auf die letztere würde man die erstere zum Teil rechtfertigen. Nun wäre es allerdings möglich, dass das Kartell in produktionsorganisatorischer Hinsicht nicht genügt, dass es im Schatten der Preisabrede irrationellen Werken einen technisch-entwicklungsgemäss nicht gerechtfertigten Schutz garantierte. Aber auch dann erscheint mir nach bisheriger Erfahrung nicht die Rückkehr zu primitiven Konkurrenzverhältnissen gegeben, sondern eher eine Weiterentwicklung zum Trust, eine Konzentration der Produktion auf die fähigen Betriebe und eine daherige weitgehende Kostenersparnis in bezug auf das fixe Kapital (Anlagen, Maschinen etc.). Eine solche Weiterentwicklung kann unter Entschädigung an den Stillgelegten geschehen und dennoch wesentliche Vorteile bringen. So ist mir ein Fall aus einer bestimmten industriellen Branche bekannt geworden, da zwei Werke zu ungefähr 40—50 % ihrer Leistungsfähigkeit ausgenutzt waren. Beide Betriebe arbeiteten mit Verlust. Dann kam es zur Fusion und zur Stilllegung des irrationelleren Betriebes mit dem Resultat, dass der nunmehr fast voll ausgenutzte rationellere Betrieb seine Kosten pro Einheit so stark senken konnte, dass eine Dividende bezahlt werden kann und eine Verzinsung des im stillgelegten Betriebe investierten Kapitals entschädigungsweise möglich wurde. Wenn man an eine so frappante Erscheinung in irgendeiner Industrie gerät, dann werden auch die Aeusserungen der Kommission in bezug auf den Artikel Zement klar, dort, wo sie schreibt (S. 17, links): «...damit glauben wir dargestellt zu haben, dass eher dann mit einer für den Konsumenten dauernd günstigen Preisgestaltung zu rechnen ist, wenn die Trustgruppe in der Zementindustrie die Oberhand gewinnt, als wenn das Kartell durch Aussenseiter vorübergehend zu Preisreduktionen gezwungen wird. Wir treffen hier auf einen Fall, in dem bei kartellierter Produktion die Interessen der Konsumenten mit den Interessen jenes Teils der Industrie zusammenfallen, der von der primitiveren Form des kartellistischen Monopols zur höhern Form des Trusts oder trustartigen Zusammenschlusses drängt...»

Namentlich in der Organisation des Trusts schlummern und erwachen nicht nur die für den Konsumenten verhängnisvollen Preismassnahmen, sondern auch organisatorische Möglichkeiten von höchst bedeutsamem, kostensenkendem Charakter. In der höhern Organisation einem alten Schlagwort zuliebe beides miteinander treffen, das scheint nicht weise Wirtschaftspolitik zu sein. Auf welchem politischen Standpunkt immer man steht: rationelles Wirtschaften wird niemand ablehnen können. Der Rückfall in die produktionsorganisatorische Struktur der Zeit der sogenannten freien Konkurrenz wäre nicht rationell.

Die Kritik an der eben entwickelten Kartell- und Trustaufassung, wie sie im Zusammenhang mit dem Zementbericht der Preisbildungskommission in einem Teil — und nicht im unwichtigsten — der Parteipresse geübt worden ist, erscheint mir daher unverständlich. Das Rufen nach Aussenseitern, die a priori Stellungnahme in der Richtung der Wiederherstellung der freien Konkurrenz, deren vernichtende Auswirkungen auf die Arbeiterschaft niemand besser als Karl Marx beschrieben hat, passt doch am allerwenigsten zu einer Wirtschaftspartei, die die freie Konkurrenz in ihrer Fähigkeit, als Wirtschaftsregulator zu wirken, so stark bezweifelt, dass sie an deren Stelle einen bewusst menschlichen Plan gestellt sehen möchte. Das schien mir wichtig zu sein, wenigstens zu skizzieren versuchen, dass man Kartelle und Trusts allein von der Seite des Preismonopols aus nicht betrachten darf. Im Kampf gegen Kartell- und in entwickelteren Verhältnissen gegen die Trustidee ist nichts zu gewinnen. Die Frage ist nur, wer diesen Gebilden letzten Endes ihr preisliches Leben einhaucht, ob ein durch öffentlich-rechtliche Massnahmen gebundener oder ein individuell-hemmungsloser Monopolvertreter.

Rein ökonomisch scheinen die Dinge so zu liegen. Und sie werden für jeden so liegen, der sie ökonomisch betrachtet, der somit abstrahiert von der Realisierung eines politischen Tageswunsches oder der Ernte eines billigen, auf der Sachkenntnis des lesenden Publikums beruhenden journalistischen Momenterfolges.

Was in diesem Artikel bis dahin über sogenannte monopolistische Unternehmungsformen gesagt wurde, betrifft das Gebiet der industriellen Produktion. Etwas anders als hier sind Kartelle vielleicht im Gewerbe oder im Handel zu beurteilen. In bezug auf die rein preisliche Seite, das heisst in bezug auf die Seite der Preisabrede, gelten aber wohl gemeinsame Formeln. In bezug auf Monopole des Handels möchte ich mich heute nicht äussern. Die Kommission wird in absehbarer Zeit eine dieses Gebiet beschlagende Untersuchung veröffentlichen. Nun ist aber auch die gewerbliche Preisbildung für die Konsumentenschaft von Interesse, was namentlich aus der intensiven Anteilnahme der Presse in bezug auf Brotpreisfragen hervorgeht. Die Unter-

suchungen der Kommission haben gezeigt, dass sich beispielsweise die Brotpreise nicht frei bilden, sondern dass sie im wesentlichen bestimmt sind durch die Preisabrede des Bäckerkartells, wobei die Preisabrede wieder weitgehend abhängig ist von der Preispolitik der Konsumgenossenschaften. Die Untersuchungen über die Brotpreise haben weiter ergeben, dass im Gewerbe sehr nachhaltig wirksame Kartellabreden bestehen können und dass man hier eine sehr hoch entwickelte Berufssolidarität finden kann. Und zwar eine Solidarität, die, im Gegensatz zu der Arbeitersolidarität, keine konfessionellen Hemmungen kennt. Die Kartellierung des Bäckergewerbes wirkt vom Standpunkt des Konsumenten aus ungünstig auf die Preisbildung. Hier kann aus naheliegenden Gründen eine Korrektur durch Kostendegression im Trustbetrieb nicht in Betracht fallen. Aber auch die freie Konkurrenz hilft hier nicht in dem Masse, wie es für den Fall ihres tatsächlichen Bestehens erwartet werden könnte: Momentan würden allerdings bei freier Konkurrenz die Brotpreise fallen, aber eben nur momentan, weil nachher der Konkurrenzkampf ganz automatisch zu einem neuen Kartell führen würde. Kartelle, Trusts, Konzerne usw. sind eben nicht Produkte menschlicher Bosheit, sondern Produkte der ökonomischen Entwicklung. Dass man sie vielfach als Produkte menschlicher Bosheit betrachtet, bildet mit einem Grund zu den grossen Inkonsequenzen der politischen Verlangen auf dem Gebiete der Kartell- und Trustpolitik. Proudhon sagte, dass die Konkurrenz die Konkurrenz töte. Nichts ist richtiger als dieser Satz. Seit Proudhon hat die Konkurrenz nicht nur getötet, sondern sich selber geschlachtet. Das ist eben der verhängnisvolle Kreislauf: Konkurrenznöte — Kartell — Preisübersteigerung — Aussenseiter, die auch etwas von der Krippe wollen — Kartellzusammenbruch — Nöte der freien Konkurrenz — Neues Kartell etc. Im Bäckergewerbe ist der Kreislauf mit einigem Willen wohl zu erkennen. Die strittige Frage ist hier eigentlich nur die: Was war zuerst, das Huhn oder das Ei? Das heisst in diesem Fall: Was war zuerst, die Uebersetzung des Bäckergewerbes, die dem Kartell rief, oder das Kartell resp. die Preisabrede, die zur Uebersetzung des Gewerbes ermuntert hat? Die Lösung der Frage ist eigentlich müssig. Tatsache ist heute, dass Kartell und Uebersetzung im Gewerbe polar wirken. Das heisst, dass das Kartell und die Uebersetzung des Gewerbes bis zu einem gewissen Grade einander bestimmen. Die Korrektur von Monopolpreisen scheint vorerst in gewerblichen Branchen schwierig zu sein. Tatsächlich ist sie es nicht, sofern die Konsumgenossenschaften nicht nur gross genug sind, sondern auch den Willen haben, preisregulierend zu wirken. Das ist vielleicht eine der interessantesten Beobachtungen der Preisbildungskommission, dass die Konsumgenossenschaften einen der bedeutendsten Preisbildungsfaktoren darstellen können. Zum Teil, aber nicht immer, auch darstellen. Auf dem für die Arbeiterschaft sehr

wichtigen Gebiet des Lebensmittelhandels, zum Teil auch der Lebensmittelfabrikation, hängt somit die Preisbildung nicht unwesentlich davon ab, ob die Konsumentengenossenschaften den ursprünglichen Genossenschaftszweck der Preisregulierung erfüllen oder ob sie den Verlockungen der Kartelle erliegen. Es ist also vom Standpunkt der Preisbildung aus durchaus nicht gleichgültig, wie (rein kaufmännisch betrachtet in bezug auf die Kostengestaltung) und in welchem Geiste die Konsumgenossenschaften geführt sind. Die Brotpreisuntersuchung hat gezeigt, dass man unter dem Einfluss der Konsumvereine den Preis zu senken gezwungen sein kann, dass es aber auch möglich ist, im Schatten ungünstiger Kostengestaltung der Konsumvereine Preise dauernd hoch zu halten.

Preisabrede und Kostengestaltung sind die objektiv wichtigsten Faktoren der Preisbildung.

Auf die tausend sie zusammensetzenden und beeinflussenden Faktoren einzutreten, ist im Rahmen eines Aufsatzes nicht möglich. Wenn ich jedoch noch ein Resultat der Untersuchungen der Preisbildungskommission erwähnen darf (ein Resultat, das mich zu verblüffen vermochte), dann ist es die zweifellos in Arbeiterkreisen bis dahin unterschätzte Bedeutung der subjektiven und psychologischen Seite der Preisbildung. Hieher gehört, neben der früher schon erwähnten Möglichkeit des Ersatzes der Preisabrede durch die Preismeinung, z. B. die Feststellung der Kommission in ihrem Brotbericht, dass die Brotkonsumenten oft auf selbst erhebliche Preisdifferenzen gar nicht reagieren. Hieher gehören auch die Beobachtungen anlässlich der Fleischpreisuntersuchung in bezug auf die Wirkungen einer gerade « modernen » Ernährungstheorie, wie etwa der Rohkosttheorie, die imstande war, das Metzgergewerbe und dessen Preispolitik — damit selbstverständlich auch die Landwirtschaft — in gewissem Grade zu beeinflussen. Die Untersuchung der Zementverhältnisse hat z. B. gezeigt, dass die rationelle Zementverkaufsweise des frühern Zementkartells (A. G. Portland im Gegensatz zur jetzigen E. G. Portland) der Kundschaft so missfallen hat, dass das neue, das heisst das jetzige Kartell zu einer individuelleren, damit aber auch irrationelleren Verkaufsweise überging. Während die A. G. Portland Verkaufsstelle des Kartells war, liegt jetzt der Verkauf und die Fakturierung den einzelnen Fabriken resp. deren Verkaufskontors ob. Unter anderem aus dem Grunde — grob und repräsentativ gesagt —, weil der Zementbezüger A. grünen, B. aber grauen Zement vorzieht und der Farbe mehr Respekt entgegenbringt als der peinlichsten Druck-, Zug- oder Rückstandsprobe der Eidgenössischen Materialprüfungsanstalt. Der Raum erlaubt nicht, auf all die hundert Finessen der subjektiven Seite der Preisbildung einzugehen. Ich muss mich mit der Feststellung begnügen, dass alles zusammengezählt — und die Summe ist hier massgebend — einen wesentlichen preiserhöhenden Faktor bildet. Diese Fest-

stellung ist von Bedeutung, weil sie zeigt, dass der Konsument, von seinem Zusammenschluss in Konsumgenossenschaften abgesehen, der glänzend organisierten Produktion und dem Handel b e m ü h e n d h i l f l o s gegenübersteht. Wo die Produktion seit langem auf gesellschaftlicher Grundlage ruht, da ist die Distribution, die Güterverteilung, zum Teil auf i r r a t i o n e l l s t e W e i s e im Individualzeitalter steckengeblieben. Das sind Erfahrungen, die nicht in Wind zu schlagen sind, denn der Individualismus, der bei Kauf und Nachfrage die Konsumentenschaft noch beherrscht, bildet einen zu berücksichtigenden wesentlichen Punkt für jede Diskussion künftiger Gesellschaftsorganisation.

Es ist mir nicht möglich geworden, in zu verantwortendem Rahmen auf weitere wichtige Preisbildungsfaktoren einzutreten, auf die Verhältnisse einzelner Kostenarten und Kostenträger in Betrieb oder Kontor, auf Transportfragen oder auf die so wichtige Frage « falscher Kosten », auf die Probleme einer rationelleren Warenvermittlung, der Zolleinflüsse usw. Es wird sich aber, wie ich hoffen möchte, später Gelegenheit finden, an dieser Stelle die wichtigsten Preisbildungsfaktoren in systematischer Ordnung zu besprechen. Für diesmal kam es mir vor allem darauf an, in systematisch nicht gezwungener Weise einige besonders aktuelle Probleme der Preisbildung aufzugreifen, in der Meinung, den Lesern der « Gewerkschaftlichen Rundschau » dadurch den Beweis zu liefern, dass eine streng ökonomische Betrachtungsweise der Preisbildungsfaktoren Notwendigkeit ist. Nur bei streng ökonomischer Betrachtungsweise und Studienmethode werden verhängnisvolle Fehlschritte in zu stellenden preispolitischen Postulaten vermieden werden können.

Zum Problem Arbeitsfreude.

Von M a x W e b e r.

Vor etwa zwei Jahren ist ein Buch erschienen, das dank seiner stofflichen Neuheit und Eigenart wie vor allem auch des behandelten Themas wegen die Aufmerksamkeit der Arbeiterbewegung in vollem Masse hätte erwecken sollen: H e n d r i k d e M a n s Untersuchung über die Arbeitsfreude¹. Leider hat es noch nicht die Beachtung und den Widerhall gefunden, die es verdient. Wohl wird in letzter Zeit von der wissenschaftlichen Psychologie und besonders von der Psychotechnik viel auf das Problem Arbeitsfreude hingewiesen. Das geschieht jedoch von der letzteren viel zu sehr bloss unter dem Gesichtspunkt der Leistungssteigerung. Zweifellos steigen mit der Arbeitsfreude in der Regel auch der Leistungswillen und die tatsächliche Leistung, eine Tatsache, die

¹ Hendrik de Man, Der Kampf um die Arbeitsfreude. Eine Untersuchung auf Grund der Aussagen von 78 Industriearbeitern und Angestellten. Verlegt bei Eugen Diederichs, Jena. 290 Seiten. Mk. 7.50.