

sofortigen Zahlung unter Hinweis auf den durch die Geldentwertung zu befürchtenden Schaden.

Ueberhaupt heißt es bei allen Geldforderungen, die in Papiermark gestellt sind: „Mahnen, mahnen, mahnen!“ Dieser Rat ist um so wichtiger, als neuerdings versucht wird, auch bei Festpreisverträgen, bei denen der Lieferant im Lieferungsverzug ist, eine „Aufwertung des Kaufpreises“ zu konstruieren. Weiter kann die Verwirrung der Geister allerdings kaum mehr gehen!

Zu den Errungenschaften des wirtschaftlichen Lebens der Nachkriegszeit gehört auch die

Unterscheidung zwischen Inlandspreisen und Auslandspreisen.

Hiermit ist aber diese Wissenschaft noch nicht erschöpft, denn bei genauerer Betrachtung muß man noch als Vergleichsmoment weitere zwei Preisarten heranziehen, nämlich: Weltmarktpreise und Vorkriegspreise. Unter Inlandspreisen versteht man die für inländische Waren vom inländischen Abnehmer geforderten Preise; diese belaufen sich auf Grund der Geldentwertung selbstverständlich auf ein Vielfaches der Vorkriegspreise.

Die Weltmarktpreise dagegen, welche eine bestimmte Ware — z. B. die deutschen Uhren — besitzen, sind nicht identisch mit den Auslandspreisen, d. h. mit denjenigen, für welche der Fabrikant oder Exporteur die in Deutschland gefertigte Ware nach dem Ausland zu verkaufen pflegt. Um konkurrenzfähig zu bleiben, muß nämlich der Fabrikant oder Exporteur zum mindesten um so viel unter den Weltmarktpreisen bleiben, wie die Frachten, die in manchen Ländern außerordentlich hohen Schutzzölle und die sonstigen Kosten des Auslandsgeschäfts einschließlich der in Deutschland zu zahlenden Ausfuhrspesen betragen.

Betrachtet man die auf dem Weltmarkt für Waren jetzt üblichen Durchschnittspreise, so darf man die im ersten Teil dieser Ausführungen erwähnte Weltteuerung nicht übersehen. Für eine Ware z. B., die im Frieden einen Dollar gekostet hat, müssen nach der durchschnittlichen Weltteuerung ungefähr 6 bis $6\frac{1}{2}$ Dollar von dem ausländischen Käufer in seinem eigenen Land aufgewandt werden. Wir würden also beispielsweise bei einem Dollarstand von 325000 erst dann zu den reinen Weltmarktpreisen gelangt sein, wenn unsere Uhrenpreise das rund 120000fache erreicht hätten. In Wirklichkeit betragen die Preise für deutsche Großuhren am 21. Juli 1923 ungefähr das 81000fache des Vorkriegsstandes; sie entsprachen damit, von dem Prinzip der Weltmarktpreise abgesehen, dem Dollarstande einer Weltparität von etwa 325000. An dem Dollarstand die inländische Preisstellung einer Warengattung zu bemessen, ist für den Laien natürlich das bequemste. Nicht zu vergessen dabei ist aber, daß es in Deutschland Waren gibt, welche sich unter der Dollarvervielfältigung halten konnten, und solche, welche den Dollarmultiplikator erreicht, zum Teil sogar schon überholt haben. Es liegt dies hauptsächlich an der Frage, ob die Vorkriegspreise der betreffenden Warengattung aus irgendwelchen Gründen äußerst knapp kalkuliert waren, oder ob sie einen verhältnismäßig reichen Aufschlag schon in jener Zeit in sich schlossen.

Da die Preise der verschiedenen Warengattungen sich bisher nicht automatisch, sondern nur stoßweise der äußeren Geldentwertung angepaßt haben, und da die meist von Kartellen bestimmten Preisaufschläge an verschiedenen Terminen festgesetzt werden, ist eine umfangreiche Statistik über das Steigen der Warenpreise im Inland entstanden, welche in einer monatlichen Feststellung von der „Frankfurter Zeitung“ und in einer wöchentlichen Veröffentlichung im „Berliner Tageblatt“ am übersichtlichsten und bedeutungsvollsten dargestellt wird. So große Verschiedenheiten es auch zwischen den einzelnen Bearbeitern geben

mag, im großen und ganzen ähnelt doch jede Preiskurve, mag sie die Großhandelspreise der beiden angeführten Zeitungsstatistiken oder die Preisbewegung auf irgendeiner anderen Basis verzeichnen, zum Schluß fast haargenau der Geldentwertungskurve.

Für die

Lebenshaltungskosten

ist seit langer Zeit von dem Statistischen Reichsamt die bekannte Indexberechnung aufgestellt worden; diese hatte von jeher einen für die Beurteilung der Wirtschaftsverhältnisse bedeutungsvollen und allgemein interessierenden Charakter. Bei dem katastrophalen Niedergang unserer Mark mußte sich das Wirtschaftsleben mangels anderer oder besserer Anhaltspunkte mehr und mehr daran gewöhnen, in dieser offiziellen Lebenshaltungsstatistik einen Maßstab für Zahlungen und Berechnungen zu finden. Dabei hat es sich aber nach kurzer Zeit herausgestellt, daß namentlich in Perioden besonders starker weiterer Geldentwertung der Lebenshaltungsindex nicht nur unzureichend war, sondern direkt irreführende Resultate aufwies. Die Indexzahlen, welche nach zwei Stichtagen im Monat, und zwar um den 14. und um den 24. herum ermittelt werden, ließen die übrigen 28 Tage im Monat ganz unberücksichtigt und ergaben, namentlich wenn die beiden Wahltage zufällig Schwankungen nach oben oder nach unten aufwiesen, oft nur Zufallsresultate. Es kommt dazu, daß eigentlich kaum noch jemand Interesse daran haben kann, um den 5. oder 6. des folgenden Monats zu erfahren, wie teuer das noch dazu zufällig und unbestimmt zustandegekommene Lebenshaltungsniveau des vergangenen Monats gewesen ist.

Aus diesem Grunde ist man nach wochen- und monatelangen „Erwägungen“ endlich dazu übergegangen, den Lebenshaltungsindex wöchentlich zu berechnen und zu veröffentlichen.

Nach ebenfalls monatelangen Erwägungen und Ueberlegungen ist man inzwischen auch dahin gelangt, die Löhne und Gehälter wertbeständig zu gestalten, indem sie der Geldentwertung wöchentlich angepaßt werden sollen. Zu einer einheitlichen Regelung ist es allerdings noch nicht gekommen, da an manchen Orten — z. B. in Berlin für die Metallindustrie — die Geldentwertungsquote durch eine paritätisch zusammengesetzte Lokalkommission bestimmt wird, während sich sonst die Lohnbemessung nach den allgemeinen Feststellungen richten soll.

Die nunmehr allwöchentliche Statistik der Lebenshaltungskosten ist für Handel und Gewerbe besonders wichtig aus dem Grunde, weil nach den bekannten

Richtlinien des Reichswirtschaftsministeriums

vom 16. Dezember 1922 die auf der Geldentwertung beruhenden, für zulässig erachteten Zuschläge zu den reinen Gestehungskosten, d. h. der berichtigte Einkaufspreis sich auf den Lebenshaltungszahlen aufbauen sollten. Daß es nachträglich für keinen Gewerbetreibenden mehr Nutzen haben kann, zu wissen, wie teuer er im vergangenen Monat hätte verkaufen dürfen, liegt auf der Hand. Mildernd wirkte allerdings die ausdrückliche Ermächtigung des Reichswirtschaftsministeriums, bei sprunghafter weiterer Geldentwertung, wenn auch auf eigenes Risiko des Verkäufers, aus den Preiserhöhungen des täglichen Lebens die weiteren Geldentwertungsaufschläge selbst zu bemessen. So gut diese Milderung vielleicht gemeint war, so merkwürdig klingt die Ermächtigung doch, daß der Handel aus der gegenseitigen Verteuerung das Recht zu den eigenen Aufschlägen herleiten soll! Man darf wohl ohne weiteres annehmen, daß nach Erscheinen der wöchentlichen Indexzahlen auch die berichtigten Einkaufspreise auf Grund dieser Geldentwertungszahlen berechnet werden dürfen. Ob und inwieweit hierdurch das Prinzip der Kalkulation nach der