

Höchstpreise und Verbraucherinteressen.

Es liegt in der Idee der Höchstpreise, daß sie Verbraucherinteressen wahren. Jeder Höchstpreis ist eine starre Grenze, an die das Gewinnstreben der Warenbesitzer stößt. Die Motive, die hinter dem Höchstpreis stehen, können verschieden sein: sozial-ethische Erwägungen, politische Rücksichten, sozialwirtschaftliche Zweckmäßigkeitüberlegungen. Von der Intensität der Motive hängt es ab, in welchem Umfange man durch Höchstpreise Verbraucherinteressen wahren will. Damit ist aber nicht gesagt, daß die Höchstpreisnormierung absolut unbeschränkt sich von solchen

Motiven leiten lassen kann; jede sinnvolle Höchstpreisfestsetzung hat objektive Schranken. Die Schranken sind gegeben an den Produktionskosten; Höchstpreise, die unter Produktionskosten liegen, haben günstigenfalls begrenzte Wirksamkeit: der Besitzer leicht verderblicher Waren, der Besitzer übergroßer Warenbestände wird, um nicht ganz ruiniert zu sein, notfalls auch unter Gestehungskosten verkaufen. Aber auf die Dauer ist bei Höchstpreisnormierung unter Gestehungskosten das volkswirtschaftliche Leben nicht aufrechtzuerhalten, die Produzenten verlieren ihr Interesse an der Produktion, produzieren höchstens noch für ihren eigenen Bedarf; und der am schwersten Geschädigte ist bei solchen Preisnormierungen immer der Verbraucher. Der Verbraucher lebt vom Verbrauchsgut, und wenn das nicht da ist, mögen niedrigere Höchstpreise zwar Ausdruck menschenfreundlicher Gesinnung sein, aber es kann kein Mensch von ihnen leben.

Die Kriegslage zwingt uns, mit allen Kräften die Erzeugung zu steigern, sie zwingt uns, das Interesse der Erzeuger an der Erzeugung möglichst rege zu halten; das sind die unbedingt leitenden, obersten Gesichtspunkte. Der Höchstpreis muß so bemessen sein, daß der Erzeuger auf seine Kosten kommt und der Anreiz zur wirtschaftlichen Arbeit ungebrochen bleibt; das ist die unerlässliche Untergrenze aller Preisfestsetzungen. Von ihr ab beginnt die Berücksichtigung der Verbraucherinteressen. Aber diese liegen nicht so eindeutig, wie man nach dem Schlagwortcharakter des Wortes annehmen möchte. Verbraucherinteressen sind Interessen an erschwinglichen Preisen, aber sicher eben so sehr an Warenvorräten. Gute Preise ohne genügende Vorräte sind ebenso wertlos wie genügende Vorräte bei unerschwinglichen Preisen. Soweit höhere Preise den Verbrauch begrenzen und die Erzeugung steigern, dienen sie der Produktion bei gleichzeitiger Sicherung der Versorgung der Verbraucher für die Zukunft — immer vorausgesetzt, daß die Preisforderung für den Verbraucher erschwinglich bleibt.

Es heißt also, die Interessen der Verbraucher kurzfristig vertreten, wenn man Preise befristet und verlangt, die die Erzeugung unterbinden und den Verbrauch verstärken; die Lasten einer so kurzfristigen Politik trägt zum Schluß immer der Verbraucher selbst. Der „richtige“ Preis ist ein Kompromiß zwischen Verbraucher- und Erzeugerinteressen, dieses Kompromiß ist nicht das Resultat rücksichtsloser Vertretung eigener Interessen und radikaler unbilliger Forderungen, es erwächst nur dann, wenn gegenseitiges soziales Verständnis und Pflichtgefühl für das Ganze vorhanden ist. Es ist ein sehr bedauerlicher und jetzt im Kriege geradezu bedenklicher Zustand, wenn man lediglich mit „Interessenwahrung“ durchzukommen vermeint; wir wären bald am Ende, wenn wir nicht ein gesundes sittliches Empfinden unseres Volkes in unser Kriegswirtschaftsleben mit einzusetzen hätten.