

### Minimalpreise und höchstgewinne für Importartikel

U. G. In der schweizerischen Tagespresse erscheinen in letzter Zeit wiederholt Einsendungen über die Ursachen, die zur Verteuerung der Lebenshaltung beigetragen haben sollen. Dabei ist es auffällig, daß in gewissen Konsumentkreisen immer noch angenommen wird, durch die Festsetzung von Maximalpreisen oder Höchstgewinnen könnte eine Verbilligung der zum Lebensunterhalt sowie für das Kleingewerbe benötigten Artikel erzielt oder zum mindesten einer weiteren Verteuerung vorgebeugt werden.

Dieser unserer Ansicht nach irrtümlichen Auffassung soll in nachstehendem Artikel entgegengetreten werden.

**Maximalpreise:** Landesprodukte können, wo es nötig erscheint, wohl an Höchstpreise gebunden werden, indem für deren Festsetzung die Produktionskosten in der Regel eine relativ gleichmäßige und sichere Grundlage bieten. Anders verhält es sich indessen bei Importartikeln. Bei diesen stellen sich unter den heutigen Verhältnissen die Erzeugungspreise so verschieden, daß es unmöglich wäre, diese für die Berechnung von Normalpreisen als Basis anzunehmen: denn nicht nur variieren hier die Erzeugungskosten je nach dem Orte der Herkunft der Ware, dem Maße des Angebots, der Bestellung usw., sondern es muß ebenfalls mit den Transportversicherungs- und Lagerkosten gerechnet werden, welche die Erzeugungspreise unter Umständen sehr stark beeinflussen.

Wer sich seit Kriegsbeginn mit Importen zu beschäftigen hat, weiß, welche große Kostenunterschiede sich heute oft bei zwei aufeinanderfolgenden Transaktionen in ein und demselben Artikel ergeben. Und zwar ist die Unsicherheit hier um so größer, als die wichtigsten Artikel, deren die Schweiz bedarf, heute zum überwiegenden Teil aus überseeischen Ländern bezogen werden müssen, während wir solche früher aus unsern Nachbarländern geliefert erhielten. Die schweizerische Handelsstatistik zeigt, welche Umwälzung in den letzten Jahren in dieser Hinsicht stattgefunden hat.

Jeder weitsichtige Kaufmann sucht sich heute noch mehr als früher auf möglichst lange Zeit hinaus einzudecken. Darin liegt für ihn bei den langen Lieferfristen eine, wenn auch relative Gewähr, daß er seinen Betrieb auf eine verhältnismäßig kurze oder lange Zeit hinaus sicher gestellt wissen kann. Es darf indessen nicht außer acht gelassen werden, daß die Ware in den meisten Fällen bei der Bestellung bezahlt werden und somit mit den Kapitalzinsen gerechnet werden muß.

Was die Ware besonders verteuert, sind sodann die unvermeidlichen Lager- und Versicherungsspesen, die, nach den heutigen Ansätzen bemessen, rasch einen gewaltigen Einfluß auf die Erzeugungspreise ausüben können. Ferner ist zu berücksichtigen, daß während des meist unfreiwilligen Aufenthalts der Sendungen in den Verschiffungs- und Ausschiffungshäfen sowie an der Grenze infolge Fehlens der nötigen Verschiffungsgelegenheit oder des Materials zum Abtransport oder auch der häufigen Sperrungen des Exports und Transits seitens dieses oder jenes Ententestaates wegen wiederum große Unkosten entstehen, die zu den Warenpreisen geschlagen werden müssen.

Die Lager-, Fracht- und Versicherungsspesen erreichen heute oft den Ankaufspreis der Ware oder übersteigen denselben sogar; es ist daher ohne weiteres begreiflich, in welchem Maße solche auf die Erzeugungspreise einwirken. Je nachdem der Transport glatt oder langsam vor sich geht, reduzieren oder erhöhen sich die Zuschläge zum Ankaufspreise. Daraus ergibt sich klar, daß mit nur einigermaßen einheitlichen Erzeugungspreisen nicht gerechnet werden kann, sondern daß jede eintreffende Warensendung mehr oder weniger starke Preisunterschiede aufweisen muß. Dies entzieht der Berechnung von Normalpreisen jede auch nur einigermaßen richtige Grundlage.

**Höchstgewinne:** Den hiervor gegen die Festsetzung von Maximalpreisen angeführten Gründen muß auch hier Rechnung getragen werden. Wenn der Kaufmann verpflichtet würde, die von ihm importierte Ware mit einem gewissen Höchstgewinne an den Konsum weiterzugeben, so hätte dies sofort zur Folge, daß ein und derselbe Artikel je nach der Höhe des jeweiligen Erzeugungspreises billiger und teurer weiterverkauft werden müßte. Welche Zustände sich hieraus ergeben würden, mag sich der Leser selbst vorstellen. Heute gleicht der Kaufmann die Preise aus, indem er mit dem Resultat eines guten Geschäfts dasjenige eines onereusen rektifiziert; die freie Konkurrenz bedingt dies. Künst-

tighin wären Preisunterschiede jeweils nicht nur nach dem Landesteile des Käufers, sondern bei ein und demselben Lieferanten je nach Zeit und Umständen unvermeidlich.

Es ist richtig, daß vielfach Klagen über eine allzu rücksichtslose Ausbeutung des Konsumenten vorgekommen sind und daß einige dieser Klagen sich als berechtigt erwiesen haben. Wir sind es indessen der großen Mehrzahl der Importeure schuldig, festzustellen, daß diese Klagen sich immer nur gegen einzelne Firmen richteten. Rändige Schafe gibt es überall und in jeder Lage! Es wäre ungerecht, aus diesen vereinzelt Fällen schließen zu wollen, daß das ganze Importgeschäft faul sei. Der redliche Importeur wird es als erster begrüßen, wenn gegen die Firmen, denen wirklich eine Ausbeutung ihrer Kundenschaft vorgeworfen werden kann, mit aller Strenge eingeschritten wird. Unsere Behörde haben die Mittel dazu in der Hand und sie sollen sie gebrauchen. Das Importgeschäft wird darunter nicht nur nicht leiden, sondern vielmehr gewinnen.

Die vielen ungerechten Verdächtigungen, die der Importeur heute zu hören bekommt, schwächen seine Initiative. Wenn er weiß, daß er allseitig auf eine gerechte Beurteilung zählen kann, wird er sich mit doppeltem Eifer der Versorgung des Landes hingeben, auch wenn die Schwierigkeiten, wie leider voranzusehen ist, immer größer werden.