

Terms and Conditions

The Library provides access to digitized documents strictly for noncommercial educational, research and private purposes and makes no warranty with regard to their use for other purposes. Some of our collections are protected by copyright. Publication and/or broadcast in any form (including electronic) requires prior written permission from the Library.

Each copy of any part of this document must contain there Terms and Conditions. With the usage of the library's online system to access or download a digitized document you accept there Terms and Conditions.

Reproductions of material on the web site may not be made for or donated to other repositories, nor may be further reproduced without written permission from the Library

For reproduction requests and permissions, please contact us. If citing materials, please give proper attribution of the source.

Imprint:

Director: Mag. Renate Plöchl

Deputy director: Mag. Julian Sagmeister

Owner of medium: Oberösterreichische Landesbibliothek

Publisher: Oberösterreichische Landesbibliothek, 4021 Linz, Schillerplatz 2

Contact:

Email: [landesbibliothek\(at\)ooe.gv.at](mailto:landesbibliothek(at)ooe.gv.at)

Telephone: +43(732) 7720-53100

G 266/39

Die Preisgebilde des Kriegswirtschaftsrechts.

Von Dr. Julius Hirsch, Professor an der Handelshochschule Köln,
z. Zt. Referent im Kriegsernährungsamt.

Die folgenden Ausführungen sollen nicht die theoretische Grundfrage behandeln, ob und in welchem Grade eine obrigkeitliche Lenkung von Preis und Warenversorgung im Kriege möglich und zweckmäßig ist; auch nicht die bisher kaum aufgeworfene, aber der Erörterung sehr bedürftige Frage, ob nicht vielleicht für die verschiedenen Entwicklungsabschnitte einer Kriegswirtschaft verschiedenartige Mittel solcher Beeinflussung einander ablösen müssen. Sie wollen nur zur Aufklärung der Praxis erörtern, was unter den vielen Preisgebilden zu verstehen ist, die sich in der Kriegswirtschaft nebeneinander herausgebildet haben, und welche Bestimmungen darüber in Geltung sind. Es soll also das Wesen dessen erörtert werden, was wir als „angemessenen Preis“, „Höchstpreis“, „Richtpreis“, „Vertragspreis“, „Übernahmepreis“, „Mindestpreis“ und einige Abarten davon täglich angewendet, aber im praktischen Gebrauch oft nicht scharf genug umrissen und unterschieden finden.

1. Der „angemessene Preis“.

Nicht das älteste Preisgebilde der Kriegswirtschaft, der Höchstpreis, beherrscht als leitender Grundgedanke die gesamte Denkrichtung, der sich alle anderen Preisarten unterwerfen müssen. Dem Höchstpreise seit Juli 1915 zur Seite gestellt und ihm seit März 1916 ausdrücklich übergeordnet ist der a n g e m e s s e n e P r e i s. Er ist die breiteste Grundlage des gesetzestreuen kriegswirtschaftlichen Verhaltens. Auch wo eine gesetzliche Preisgrenze als „Höchstpreis“ festgelegt ist, bleibt dennoch derjenige nicht stets straffrei, der sich innerhalb dieser Grenze hält; sondern er muß seine Preisforderung selbst unter diese Grenze herabmäßigen, soweit und sofern er durch die Beanspruchung des Höchstpreises einen übermäßigen Gewinn erzielt (Bekanntmachung über die Änderung des Gesetzes, betreffend