

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise im aachener Kleinhandel



Erstes Heft

Von
Richard van der Borcht



Duncker & Humblot *reprints*

Der Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Erstes Heft.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVI.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe
auf die Preise.

Erstes Heft:

R. v. d. Borcht, Der Einfluß des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund
der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel.



Leipzig,

Verlag von Duncker & Humblot.

1888.

Der Einfluß
des
Zwischenhandels auf die Preise

auf Grund
der Preisentwicklung im nachener Kleinhandel.

Von
Dr. R. van der Borcht,
Sekretär der Handelskammer in Aachen.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Alle Rechte für das Ganze wie für die einzelnen Theile sind vorbehalten.

Die Verlagshandlung.

Herrn Prof. Dr. Johannes Conrad

zu

Halle a. d. Saale

in aufrichtiger Dankbarkeit und hochachtungsvoller Ergebenheit

gewidmet

vom

Verfasser.

Vorbemerkung.

Die vorliegende Schrift ist das erste Resultat eines Versuchs, Untersuchungen über die Preiserhöhung durch die distributiven Gewerbe anzuregen, welchen der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik vor etwa Jahresfrist gemacht hat. Es wurde von demselben damals folgendes Schreiben verbreitet.

„Während die Bewegung der Waarenpreise an großen Märkten sich ohne Schwierigkeiten statistisch feststellen und in der Regel auch in ihren Bestimmungsgründen erkennen läßt, herrscht in Bezug auf die Preisbildung im Kleinen noch ein großes Dunkel. Vielsach sind Klagen erhoben, daß dieselbe eine willkürliche, von der Preisbewegung im Großhandel unabhängige sei und sehr oft zu einer ganz übertriebenen Vertheuerung der Waaren führe. Den distributiven Gewerben — so behauptet man nicht selten —, welche die entweder im Großhandel oder direkt von den Produzenten erworbenen Waaren den Konsumenten in den für die Bedürfnisse und die Zahlungsfähigkeit derselben geeigneten Mengen und an den passenden Orten feilbieten, falle ein übermäßiger, nicht im Verhältniß zu den geleisteten Diensten stehender Theil des Volkseinkommens zu. Für die Beurtheilung dieser und ähnlicher Fragen von nicht geringer praktischer Bedeutung fehlt es bisher fast ganz an sicheren statistischen Grundlagen. Dieselben können nur durch vereinigte Thätigkeit von Männern gewonnen werden, welche bei Beobachtung und Sammlung von Thatfachen die in diesem Falle besonders unentbehrliche Kritik und Sorgfalt anzuwenden befähigt sind. Der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik hat beschlossen, einen Versuch der Anregung zu einer solchen Thätigkeit zu machen. Er wendet sich an seine Mitglieder und an alle diejenigen, bei denen er glaubt, Neigung und Beruf zu derartigen Forschungen voraussetzen zu dürfen, mit der Bitte um Unterstützung. Er wird für jeden, auch den kleinsten Beitrag, der zur Aufklärung über die nachstehend näher angegebenen Fragen dienen kann, dankbar sein. Es kommt ihm viel mehr darauf an, sorgfältige Einzeluntersuchungen über einzelne Gewerbezweige und Orte zu gewinnen, als Arbeiten, die ein größeres Gebiet mit geringerer Genauigkeit und Zuverlässigkeit behandeln. Vielleicht dürfte auch die Annahme sich nicht unbegründet zeigen, daß schon manche Beobachtungen gemacht und Erfahrungen gesammelt worden sind, die nur, weil sie nicht umfassend genug schienen, noch nicht veröffentlicht sind und die in einer gemeinsamen Arbeit zur vollen Verwerthung kommen können.

Die Fragen, auf die es dem Ausschuß bei dieser Untersuchung anzukommen scheint, sind folgende:

I.

1. Wie stellt sich das Verhältniß der Preise im Großhandel oder beim Einkauf von den Produzenten zu den Preisen beim Kleinverkauf an die Konsumenten?
2. Erscheint die Preisdifferenz nach den Umständen des gegebenen Falls als eine übermäßige, oder als eine den Diensten, welche die distributiven Gewerbe leisten, entsprechende Vergütung?
3. In welchem Verhältniß stehen die Schwankungen der Großhandels- und Kleinhandelspreise?

Es würde erwünscht sein, wenn die obigen drei Fragen nicht nur in Bezug auf den Kleinhandel, sondern auch auf das Bäcker- und Schlächtergewerbe Beantwortung fänden. In jedem Falle aber dürfte es unumgänglich sein, daß die Verhältnisse des zur Vergleichung gezogenen Gewerbebetriebs (Ort, Art, Umfang desselben) möglichst genau bezeichnet werden.

4. Im Fall die Beantwortung der zweiten Frage dahin ausfällt, daß die Vertheuerung eine übermäßige, so entsteht die weitere Frage, ob die Ursache davon in einem außerordentlich hohen Gewinn der betreffenden Gewerbetreibenden oder in einer Uebersehung des Gewerbes und in einer Vergeudung von Arbeitskraft zu suchen ist.

II.

Welche Erfahrungen liegen vor über den Einfluß, welchen

1. obrigkeitliche Taxen oder andere obrigkeitliche Beeinflussungen der Preise, z. B. Verpflichtung vorgängiger Veröffentlichung der Preise,
 2. Konsumvereine
- auf die Preisbildung im Kleinverkehr ausüben?“

Herr v. d. Borcht hat sich mit großem Fleiße der mühevollen Arbeit unterzogen, die Preisbestimmungen in verschiedenen Kleinhandlungen der Stadt Aachen eingehend zu prüfen. Wir veröffentlichen die Schrift mit Dank gegen den Verfasser und in der Hoffnung, daß sein Beispiel Nachfolger finden werde. Die Bedeutung der Untersuchungen, zu denen der Ausschuß aufgefordert hat, läßt sich wohl nicht verkennen. Ob in den distributiven Gewerben eine Vergeudung von Arbeitskraft stattfindet, ob dadurch die großen Fortschritte, welche in allen Zweigen der Produktion besonders in neuester Zeit gemacht sind, für die Konsumenten wieder verloren gehen, und wie eventuell diesen Uebelständen zu steuern ist, das sind Fragen von der höchsten sozialpolitischen Wichtigkeit. Die unendliche Mannigfaltigkeit der Verhältnisse erschwert sehr ihre Beantwortung, sie sollte aber unseres Erachtens von Versuchen nicht abhalten, Klarheit zu gewinnen, soweit es möglich ist.

Bonn, im November 1887.

Der Vorsitzende des Ausschusses des Vereins für Socialpolitik.

Erwin Rasse.

Vorwort des Verfassers.

Die nachfolgende Arbeit verbreitet sich über eine Frage, die durch den „Verein für Socialpolitik“ im Juni 1886 in öffentliche Anregung gebracht ist. Die Frage der Preiserhöhung der Waaren durch die distributiven Gewerbe ist eine soweit greifende, daß es mir vollkommen fern liegt, den Anspruch zu erheben, als hätte ich dieselbe durch die gegenwärtige Arbeit einen nennenswerthen Schritt der Lösung näher gebracht. Nur wenn von den verschiedensten Plätzen gleichartige Untersuchungen vorliegen, kann die Wissenschaft hoffen, ein allgemeineres zutreffendes Urtheil zu gewinnen.

Bin ich mir so auch vollständig klar darüber, daß meine Untersuchungen nichts anderes sind als ein Baustein, der — wenn er vereinzelt bleibt — für die Wissenschaft nur von untergeordneter Bedeutung ist, so darf ich doch hoffen, hinsichtlich der Gestaltung der Preisentwicklung in Nachen selbst einen Beitrag geliefert zu haben, der für die Lokalgeschichte einigen Werth hat. Diese Hoffnung gründet sich vornehmlich darauf, daß das durch nahezu dreijährige Vorarbeiten gewonnene Material der Anlagen I und II durchaus zuverlässig ist und keinerlei Angriffspunkte für die Kritik bietet; selbstverständlich kann es diesen Anspruch nur haben für diejenigen Firmen, deren Bücher als Unterlage gedient haben.

Bei einer Arbeit wie die gegenwärtige ist die Beihilfe der Fachleute vollständig unentbehrlich. Mit besonderer Freude kann ich konstatiren, daß mir seitens verschiedener Firmen, deren Namen auch nur anzudeuten mir leider nicht gestattet ist, die ausgedehnteste und thatkräftigste Unterstützung zutheil geworden ist; ich halte es für meine Pflicht, denselben an dieser Stelle öffentlich auf das aufrichtigste zu danken.

Demnächst habe ich ein Wort an diejenigen zu richten, welche die folgende Arbeit mit kritischem Verstande lesen werden. Der vollständige Mangel an zuverlässigem Material über den Konsum der einzelnen Artikel in Nachen, dem wohl nur von amtlicher Stelle aus für die Zukunft abgeholfen werden kann, macht es unvermeidlich, hin und wieder ein Gebiet zu betreten, welches der Statistiker unter regelmäßigen Verhältnissen sorgfältig zu vermeiden hat: das Gebiet der Vermuthungen und der mehr oder weniger

willkürlichen Konstruktionen. Ich habe es nicht unterlassen, da, wo ich zu diesem Nothbehelf greifen mußte, ausdrücklich auf das Unzuverlässige der betr. Berechnungen hinzuweisen. Wenn ich diesen Hinweis hier generell wiederhole, so geschieht es, um von vornherein dem Vorwurf entgegenzutreten, als hätte ich die Grundsätze außer Acht gelassen, die für wissenschaftliche Untersuchungen maßgebend sein müssen.

Die Natur der Arbeit brachte es weiter mit sich, daß nur einige wenige, besonders in die Augen springende Momente zur Erklärung der einzelnen Vorgänge herangezogen werden konnten. Daß das praktische Leben in ungleich mannigfaltigeren und wechselnderen Fäden sich fortspinn, tritt mir in meiner amtlichen Thätigkeit so oft vor Augen, daß ich es nicht übersehen kann. Aber gerade diese vielfach verschlungenen Fäden lassen sich bei dem Gegenstande, um den es sich hier handelt, zur Zeit noch nicht in dem Maße entwirren, wie es nöthig ist, um einen vollständig klaren Einblick zu gewinnen. Die Mängel, die sich hieraus in meinen Ausführungen ergeben, waren unvermeidlich.

Im übrigen bin ich bemüht gewesen, ohne Voreingenommenheit die Sachlage zu prüfen und das, was ich geben konnte, auch wirklich zu geben. Sollte ich hierin nicht den berechtigten Anforderungen entsprechen, sollte ich das Material nicht in der Weise verarbeitet haben, wie es nöthig war, so darf ich als mildernden Umstand die Thatfache in Anspruch nehmen, daß ich die Arbeit unter sehr schwierigen Verhältnissen fertig stellen mußte. Eine anstrengende und aufreibende Berufsthätigkeit nimmt den größten Theil meiner Zeit und Kraft in Anspruch, und es waren fast nur die frühen Morgen- und späten Abendstunden, die mir für die Arbeit zu Gebote standen. Mit Muße zu arbeiten, war mir nicht vergönnt. —

Ich widme diese Arbeit meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. F. Conrad zu Halle a. d. Saale, als dem Manne, dem ich nicht nur alles, was ich etwa an nationalökonomischem Wissen besitze, verdanke, sondern der auch keinen Augenblick aufgehört hat, mir gegenüber seine wahrhaft freundschaftliche Gesinnung in reichstem Maße zu bethätigen. Ich widme ihm diese bescheidene Arbeit, nicht weil ich hoffe, einen auch noch so kleinen Theil meiner Dankeschuld abtragen zu können, sondern nur, weil ich das Bedürfniß habe, meinem Dankesgeföhle auch eine greifbare Form zu geben.

Aachen, im August 1887.

Dr. R. van der Borcht.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung (Allgemeines, Schauplatz, Material)	1
I. Gruppe: Gegenstände zum menschlichen Genuß.	
Abtheilung A: Nahrungs- und Genußmittel aus dem Pflanzen- und Mineralreich, in nichtflüssiger Form genossen.	
Kapitel I. Mühlenfabrikate und Verwandtes	12
(Weizenmehl S. 12. — Roggenmehl, Roggenbrot S. 24. — Buchweizenmehl und Buchweizengröße S. 29. — Hafermehl und Hafergröße S. 37. — Kartoffelmehl S. 48. — Grießmehl und Maismehl S. 52. — Arrowroot S. 57. — Sago S. 59. — Gersten- graupen, Gerstengröße, Hirse S. 66. — Nudeln S. 75.)	
Kapitel II. Hülsenfrüchte	88
(Bohnen S. 88. — Erbsen S. 95. — Linsen S. 103.)	
Kapitel III. Reis und Reismehl	108
(Arrakan-Reis S. 108. — Karolina-Reis S. 111. — Java-Reis S. 113. — Reismehl S. 116.)	
Kapitel IV. Obst und Südfrüchte	117
(Apfeltraut S. 118. — Zitronen S. 120. — Korinthen S. 122. — Mandeln S. 126. — Pflaumen S. 130. — Rosinen S. 134.)	
Kapitel V. Gewürze	139
(Kanehl S. 139. — Ingber S. 144. — Muskatnüsse S. 145. — Pfeffer S. 147. — Piment S. 148. — Safran S. 148. — Vanille S. 150.)	
Kapitel VI. Salz	152
Kapitel VII. Zucker	154
(Farin S. 154. — Stampfmelis S. 156. — Raffinade S. 157.)	
Abtheilung B: Nahrungs- und Genußmittel aus dem Pflanzen- reich, die in flüssiger Form genossen werden oder selbst flüssig sind.	
Kapitel I. Kaffee und Kaffeesurrogate	160
(Java-Kaffee S. 161. — Campinas-Kaffee S. 162. — Gebr. Kaffee S. 163. — Richorie S. 164. — Eichel-Kaffee und sonstige Kaffeesurrogate S. 167.)	
Kapitel II. Thee	172
Kapitel III. Essig	174
Kapitel IV. Baumöl (Rohnöl).	175
Kapitel V. Rübböl	182

	Seite
Abtheilung C: Nahrungs- und Genußmittel aus dem Thierreich.	
Kapitel I. Fleisch, Speck, Schmalz	187
Kapitel II. Butter	192
Kapitel III. Kondensirte Milch.	195
Kapitel IV. Käse.	196
Kapitel V. Honig	199
 II. Gruppe: Gegenstände zum Waschen, Reinigen, Putzen, Färben u. dergl.	
Kapitel I. Seife	201
Kapitel II. Pottasche	202
Kapitel III. Soda	206
Kapitel IV. Stärke	209
Kapitel V. Kreide	212
Kapitel VI. Puffkalk und Puffpomade.	214
Kapitel VII. Schuhwichse	215
Kapitel VIII. Terpentinöl.	216
Kapitel IX. Seifmus.	219
 III. Gruppe: Gegenstände zum Brennen und Beleuchten.	
Kapitel I. Steinkohlen	221
Kapitel II. Spiritus	225
Kapitel III. Lichte	230
Kapitel IV. Petroleum	232
 IV. Gruppe: Gegenstände zum Medizinalgebrauch und verschiedene.	
Alaun.	238
Fenchel	239
Leberthran	240
Rübsamen	242
Schluß	245

Verichtigung.

§. 41 Z. 21 von oben lies vierfachem (st. doppeltem).

In der Vorrede zu Band 35 d. 2. Aufl. §. IX Z. 10 v. u. lies Unachtsamkeit (st. Unaufmerksamkeit).

Einleitung.

(Allgemeines; Schauplatz; Material.)

Zwischen den Produzenten und den Konsumenten schiebt sich als Vermittler der Handel ein. Der Handel schafft die Güter, die für die Bedürfnisbefriedigung der Menschen nöthig sind, von der Produktionsstätte an den Ort der Konsumtion, speichert sie auf und bearbeitet sie — wenn nöthig — soweit, daß der Konsument auf die einfachste und bequemste Weise die zu seinem Leben nöthigen Waaren in konsumtionsfähigem Zustande jederzeit erhalten kann. Die Dienste, die der Handel auf diese Weise der Volkswirtschaft leistet, sind von großer Bedeutung und werden auch von niemandem geleugnet, soweit es sich um den Handel an und für sich dreht.

Anders wird die Beurtheilung des Handels und seiner Dienste, sobald die Hauptzweige desselben in Betracht gezogen werden. Der Großhandel, der nur an Wiederverkäufer seine Waaren absetzt, bleibt zwar von ernstlichen Angriffen im allgemeinen verschont; dem Kleinhandel dagegen, der direkt an die Konsumenten die vom Großhandel oder bisweilen auch vom Produzenten bezogenen Waaren verkauft, werden mehrfache Vorwürfe gemacht. Man verkennt zwar nicht, daß auch der Kleinhandel nützliche wirtschaftliche Funktionen ausübt, indem er durch Aufwendung von Zeit, Arbeitskraft und Kapital dem Publikum nicht nur die Bedürfnisbefriedigung außerordentlich erleichtert, sondern auch die Konsumenten der Nothwendigkeit enthebt, für die einzelnen Bedarfsgegenstände selbst auf eigenes Risiko und unter Festlegung eines nicht unbeträchtlichen Kapitals größere Vorräthe aufzubewahren. Hierin liegt, wie Roscher zutreffend bemerkt¹⁾, eine „große Kapitalsparniß“.

Man erkennt auch an, daß der Kleinhandel für seine Dienste ein Äquivalent beanspruchen darf, bestehend in einem gewissen, beim Verkauf erzielten Nutzen. Aber man wirft ihm vor, daß er dieses Äquivalent weit über das angemessene Maß hinaus erhöhe, weil das naturgemäße Streben des Kleinhändlers darauf gerichtet sein müsse, möglichst vortheil-

¹⁾ Nationalökonomik des Handels- und Gewerbleißes, 2. Aufl. Stuttgart 1887, S. 87.

haft zu verkaufen und die Preise so lange wie möglich hoch zu halten. Daher kommt es — so wenigstens ist die vielverbreitete Auffassung —, daß der Kleinhandel nicht nur an und für sich einen sehr großen Nutzen abwirft, sondern auch in seinen Preisen sich nicht oder nicht in genügendem Maße den Preisen des Großhandels anbequemt, eine Thatfache, die auch noch damit in Verbindung gebracht wird, daß der Kleinhandel, der erfahrungsgemäß von vielen Personen als eine bequeme und doch ertragsreiche Berufsart angesehen wird und deshalb eine große Anziehungskraft ausübt, an einer gewissen Kraftvergeudung leidet.

Diese Vorwürfe werden gestützt auf die Behauptung, daß trotz des von allen Seiten betonten starken Preisfalles im Großhandel doch die Lebenshaltung nicht billiger geworden sei. Wenn man dieser Behauptung gegenüber auch darauf hingewiesen hat¹⁾, daß durchaus nicht alle Waaren im Preise gesunken sind und daß die größte Preisherabsetzung gerade nicht die Gegenstände des täglichen Bedarfs betroffen hat, sowie daß auch wichtige Ausgabeposten (Miethe, Dienstboten, Arzt u. s. w.) keineswegs billiger geworden sind, so läßt sich doch nicht verkennen, daß die in Rede stehende Behauptung durch mehrfache, an thatfächliche Beobachtungen angeknüpfte Deduktionen gestützt wird.

Das Publikum läßt zunächst nicht gern von seinen Gewohnheiten ab. Es hört nicht sofort auf, von dem gewohnten Lieferanten zu beziehen, wenn ein anderer etwas billiger liefert. Einmal ist es ja ein weitverbreitetes Vorurtheil, daß derjenige, der billiger verkauft, auch schlechtere Waaren liefert, und weiter sind die wenigsten geneigt, weite Wege zu machen oder die Dienstboten weit fort zu schicken, da schließlich doch die Differenz im Preise bei kleinen Quantitäten nur eine ganz geringfügige ist. Dieses Verfahren ist gewiß unwirtschaftlich, da auch eine geringe Preisdifferenz bei einem vielgebrauchten Artikel im Laufe der Zeit zu einem Posten anschwillt, der im Jahresbudget der Haushaltung eine Rolle spielt. Das Publikum stellt aber eine solche Erwägung entweder überhaupt nicht an, oder sieht, wenn es sie anstellt, in dem Verlust an Zeit, der mit den weiten Wegen verbunden ist, vielfach das größere Uebel.

Bei manchen Artikeln, die zur tagtäglichen Lebensunterhaltung unumgänglich nothwendig sind, wie Milch, Kolonialwaaren u. a. m., ist es dem Publikum auch meist gar nicht möglich, weite Wege zum Zweck des Einkaufes zu machen, ohne die Ordnung des Haushaltes zu stören. Dieser Umstand im Verein mit den vorgenannten giebt dem Kleinhändler eine Art natürlichen Monopols, das ihm häufig eine Verringerung seiner Kundenzahl erspart, selbst wenn er nicht in seinen Preisen heruntergeht. Da seine Konkurrenten im allgemeinen in derselben Lage sind, so liegt auch für diese kein besonderer Anlaß vor, jede Preisschwankung der Engrospreise mitzumachen.

Dazu kommt, daß der Preis des Kleinhändlers auf eine Reihe von Momenten Rücksicht zu nehmen hat, die der Preisherabsetzung im Groß-

¹⁾ Dr. W. Scharling, Der Detailhandel und die Waarenpreise, in Conrads Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik, N. F. Bd. 13 S. 289. 290.

handel das Gegengewicht halten. Zunächst kommt es darauf an, wie theuer er den vorhandenen Waarenbestand eingekauft hat. Rührt der Bestand aus der Zeit einer höheren Preislage her, so muß der Kleinhändler naturgemäß versuchen, den höheren Preis zu halten, so lange es geht, um Verluste zu vermeiden. Das gelingt mitunter, bisweilen selbstverständlich auch nicht; der Versuch aber muß vorerst gemacht werden. Der Preis des Kleinhandels muß weiter auf den Zoll und die unvermeidlichen Ausgaben für Steuern, Transport, Lokalmiethe, Utensilienverschleiß, Hilfskräfte, Verpackung, Konservirung und Behandlung der Waaren Rücksicht nehmen, die sich ganz unabhängig von dem Preisfall im Großhandel gestalten. Bleiben diese Ausgaben gleich hoch, während die Engrospreise sinken, so machen sie einen größeren Prozentsatz des Engrospreises aus, verhindern also, daß der Detailpreis in demselben Verhältniß fällt wie der Engrospreis. Manche dieser Ausgaben sind erheblich gestiegen, namentlich neben den Steuern die Ausgaben für die Ausstattung der Ladenlokale, an die das Publikum jetzt größere Anforderungen stellt als vordem, ferner für das Schicken der Waaren in das Haus des Kunden, das jetzt einen sehr großen Umfang erreicht hat, für Miethe, zum Theil auch für Gehälter u. s. w. Dieser Umstand muß natürlich den Antheil des Publikums an dem Preisfall im Großhandel vielfach verringern.

Auch die Umsatzgeschwindigkeit und die mit längerem Lagern verbundene Gefahr des Gewichtsverlustes und der Verschlechterung der Waaren, die bei der Preisfestsetzung eine wesentliche Rolle spielen, gehen nicht mit den Engrospreisen Hand in Hand. Die Zahlungsgeschwindigkeit des Publikums, die Versicherungskosten und die Verzinsung des in dem Geschäft umgehenden Kapitals bleiben ebenfalls unberührt von der Bewegung der Engrospreise.

Alle diese Momente, deren Mehrzahl Scharling kürzlich in seinem Aufsatz „Der Detailhandel und die Waarenpreise“¹⁾ geschildert zum Ausdruck gebracht hat, lassen es als naturgemäß erscheinen, daß nicht jede Preisermäßigung im Großhandel sofort in ihrem vollen Umfange den Konsumenten zugute kommt.

Indeß ist damit für die thatsächliche Entwicklung doch noch kein Anhalt gegeben. Will man erfahren, ob thatsächlich der Kleinhandel das Publikum nicht in genügendem Umfange an dem Preisrückgang im Großhandel theilnehmen läßt und ob er thatsächlich einen zu hohen Nutzen für sich gewinnt, so muß man an die Statistik appelliren. Die amtliche Statistik versagt aber hier so gut wie ganz. Die Preisbewegung im Großhandel ist zwar hinreichend klar gestellt, aber die Preisbildung im Kleinhandel ist meist in Dunkel gehüllt.

Diese Thatsache erklärt sich leicht aus den überaus großen Schwierigkeiten, die mit einer zuverlässigen statistischen Aufnahme der Preise im Kleinhandel verbunden sind. Wer sich nur einigermaßen mit derartigen Versuchen befaßt hat, wird bald gefunden haben, daß die Preise der einzelnen Geschäfte an demselben Orte keineswegs völlig übereinstimmen. Das gleiche

¹⁾ Conrads Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik a. D.