

Tonne hinauffetzte. Gegen Frühjahr zogen die Preise erneut an, schwankten im Sommer etwas zurück, erreichten aber die Höhe vom Winter 1915/1916 bald wieder, ja überschritten sie sogar. Was das bedeutet, kann man sich klar machen, wenn man bedenkt, daß der Zentner Hausbrandkohle unter 12—15 Lire schwerlich zu kaufen war. Daran vermochte auch die Tatsache nichts zu ändern, daß ein amerikanischer Handelsattaché davon redete, Amerika werde die bisherigen englischen Absatzgebiete an sich reißen und versorgen. Solange man keine Schiffe hat, geht das eben nicht. Im Gegenteil, auch in Frankreich wurde die Kohlennot wie in Italien immer größer. Paris hat nach guten Informationen heute Kohlenpreise von 14—1700 Franken für den Waggon zu 10 Tonnen, oder von 7—8,5 Franken für den Zentner, im Großen gekauft. Werden da 10 Franken für den Zentner Hausbrandkohle reichen?

Wollen wir nun eine erhebliche Ausfuhr haben und behalten, so empfiehlt es sich, von einem Monopol abzusehen. Ein solches ist bei Waren am Platze, in denen man den Markt völlig beherrscht, bei Waren, die wir ausführen wollen, eignet sich ein Monopol weniger oder gar nicht. Sollte wider Erwarten bei Freibleiben des Handels nach dem Auslande von den Produzenten versucht werden, die Preise im Auslande durch Preissteigerung im Inlande herabzudrücken — übrigens ein ganz vaterlandsverräterisches Verfahren — so könnte durch Syndizierung der Ausfuhr unter Festsetzung, daß die Auslandspreise staatlicher Genehmigung bedürfen, geholfen werden. Die hohen Preise im Auslande ermöglichen uns aber, ohne Gefährdung der Konkurrenzfähigkeit unserer Industrie die Kohle in anderer Weise zu belasten, am einfachsten durch eine Fördergebühr, deren Erhebung überhaupt keine Kosten verursacht. Die Fördergebühr ist umso ungefährlicher, als durch verbesserte Ausnützung der Kohlen, z. B. Verkokung, der doppelte Nutzeffekt gegenüber dem bisher üblichen Verfahren erzielt werden kann. Die Gebühr wird also durch rationelle Kohlenverwertung mehr wie ausgeglichen. Sodann aber kann sie