

GOTTFRIED HABERLER

Der internationale Handel

The Relevance of the Theory of Comparative
Advantage under Modern Conditions



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

GOTTFRIED HABERLER

Der internationale Handel

Erweitert um

The Relevance of the Theory of Comparative
Advantage under Modern Conditions

Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft
Abteilung Staatswissenschaft

GOTTFRIED HABERLER
Galen L. Stone Professor of International Trade
Harvard University, Department of Economics
Cambridge, Mass., USA

ISBN 978-3-540-04794-0

ISBN 978-3-642-47441-5 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-642-47441-5

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung vorbehalten. Bei Vervielfältigungen für gewerbliche Zwecke ist gemäß § 54 UrhG eine Vergütung an den Verlag zu zahlen, deren Höhe mit dem Verlag zu vereinbaren ist.

© Copyright by Springer-Verlag Berlin Heidelberg 1933
Ursprünglich erschienen bei Julius Springer in Berlin 1933

Library of Congress Catalog Card Number 76-104016

Titelnummer 1174

The Relevance of the Theory of Comparative Advantage under Modern Conditions

The theory of comparative cost

A VERY large part of classical, neo-classical and modern theory of international trade is based on the doctrine of Comparative Cost or Comparative Advantage as originally presented in Chapter VII of David Ricardo's *Principles of Political Economy* (first edition 1817). Ricardo's celebrated wine and cloth example is still quoted in almost every western textbook or treatise on international trade.

It runs as follows: in England a gallon of wine costs 120 hours of work and a yard of cloth 100 hours of work, while in Portugal the cost is 80 and 90 hours respectively for wine and cloth. Portugal thus has an absolute advantage over England in the production of both commodities. But it has a *comparatively* greater advantage in wine than in cloth, for without trade a gallon of wine costs only 0.88 (80/90) yards of cloth in Portugal, while in England the price is 1.2 (120/100). Conversely, cloth is comparatively cheap in England. When trade is opened, transportation cost aside, a common international price of wine in terms of cloth intermediate between the high price in England and the low price in Portugal, say of one yard of cloth per gallon of wine, will result. It is clear that at these 'terms of trade' (1:1) both countries will make a profit: for each 1.2 yards of cloth which it exports England receives 1.2 gallons of wine in exchange while at home it gives up the production of only 1 gallon. And Portugal receives for each gallon of wine 1 yard of cloth while it gives up only 0.88 yards.

This example is, of course, greatly oversimplified, but in the classical and modern literature the simplifying assumptions have been gradually replaced by more realistic ones and thus the theory has become, or so it is hoped, a more adequate model of the real world. The labour theory of value underlying Ricardo's model has been dropped and the modern theory of general equilibrium substituted. The theory

has been generalized for any number of commodities and countries, transportation cost was introduced and the law of increasing (or decreasing) cost has taken the place of constant labour cost. In the Heckscher–Ohlin version the theory of international trade is stated in terms of many factors of production: many different grades of labour, a great variety of land, climate and other natural resources, capital, entrepreneurship, &c.¹ Dynamic factors, growth and development, changes in technology and in factor supply have been introduced, and with the help of the principles of modern welfare economics the precise meaning and limitations of the statement that with trade every country is, or at least can be, better off than without trade have been defined and clarified. On a more technical level, modern mathematical and econometric methods of analysis, including linear programming, input-output analysis and activity analysis have been systematically applied. While in the old classical theory the doctrine of comparative cost occupied a special place outside and apart from the general body of the classical theory—because of the inapplicability of the labour theory of value to international trade in view of the absence of mobility of labour as between countries—today the theory of international trade and the doctrine of comparative cost have been completely assimilated into the general body of economic theory.²

Thus a complicated theoretical structure, or system of interrelated structures, has been created. But the family resemblance of the modern version or versions with their Ricardian prototype is unmistakable, just as a modern Cadillac or Rolls Royce belongs to the same family as the Model T Ford.

It is true that the free-trade conclusion which the classical writers drew from the theory of comparative cost has been more and more qualified by modern writers. But it should be remembered that even the early classical writers were aware that there exist exceptions from the rule that free trade is the best policy. Thus the theoretical validity of the infant-industry and terms-of-trade argument for a certain amount of protection was clearly recognized by John Stuart Mill or

¹ It is now generally agreed that there is no conflict between comparative cost and the Heckscher–Ohlin theory—each being a special case of general equilibrium theory. The Heckscher–Ohlin theory is on the whole more general because it recognizes a multitude of factors, but on the other hand it assumes that factors are qualitatively the same in different countries, which is emphatically not true in all cases.

² In this process of assimilation the theory of international trade has often forged ahead and has been the instigator and inventor of new analytical instruments which were then taken over by general economic theory.

even earlier. In the modern theory the exceptions from the rule have become more numerous and far-reaching.

It is interesting to observe that in the Socialist countries in Eastern Europe, including the U.S.S.R., more and more attention is given to the advisability of using the principle of comparative cost, or something coming close to it, for the ordering of international trade of the centrally planned countries among themselves as well as between them and the rest of the world, instead of the less-efficient methods now in use.¹

In the following analysis I shall, however, confine myself to the conditions of the Western world and reference will be made only to the Western literature.

The basic postulates of the theory of comparative cost

The logic of the comparative-cost theory, if properly stated, is unassailable. Any rationally and efficiently organized economy, whether of the individualistic-market type or centrally planned, would organize its international trade in accordance with the canons of comparative cost. In other words, the theory is correct on its own assumptions and those who reject it must do so on the ground that the assumptions are not sufficiently descriptive of the real world.

As I said above, in the original Ricardian statement the model was greatly oversimplified, but the simplifications were progressively and drastically reduced by the work of many theorists of international trade during the almost 150 years since the appearance of Ricardo's *Principles*.

But no theory, however complicated and refined, can offer more than a simplified or idealized picture of the infinite complexities of the real world. Some deviations of the assumptions from the facts are unavoidable but the assumptions must not be wildly unrealistic, if the theory is to have explanatory value.

What are, then, the specific assumptions of the theory of comparative cost? It is not, as is often maintained, completely free mobility of all factors of production inside each country or even free mobility of labour as implied by the Ricardian example. Clearly, many factors of production are not mobile and even labour's occupational and geographic mobility is severely restricted, especially in the short run. Hence a theory that assumed perfect mobility of all factors between regions

¹ For a good discussion of this trend see Alan A. Brown, 'Centrally-Planned Foreign Trade and Economic Efficiency', *The American Economist*, vol. v, no. 2, November 1961.

and industries would be hopelessly unrealistic. In point of fact, however, there always exists a certain degree of mobility of factors of production. An economy completely lacking the capability of reallocating factors of production (complete immobility of factors) is difficult to visualize. It would be an economy capable of producing only one single combination of goods (the production-possibility curve having shrunk to a single point). But the theory would be applicable to that strange world.¹

What the theory really assumes is competition and flexibility of prices and wages—in the ideal case *perfect* competition implying perfect flexibility of prices. The other basic assumption is absence of ‘external economies’ and ‘diseconomies’ in the broad sense. It can be shown that under these assumptions market prices of commodities are equal to the marginal cost of production; factor prices (including wages) are equal to the marginal productivity of the factor; factors that can move, fetch the same price (receive the same wage) in each occupation (allowing for cost of transfer and factor preference for work in different occupations); and lastly and most importantly commodity prices and private (marginal) cost reflect faithfully social cost usually interpreted as social opportunity cost.² If one unit of Commodity A has the same value (at market prices) as four units of Commodity B, the society can produce four units of B if it gives up one unit of A or vice versa. It should be observed that the assumption of perfect competition implies wage flexibility and assures full employment. This is now generally recognized even by most Keynesian writers.

Deviations from the ideal conditions

Now it is clear that the ‘ideal’ assumptions—perfect competition and absence of external economies—are never fully realized. There always exist monopolies, oligopolies and other types of imperfections of competition, wage rigidity, price inflexibility and the like as well as external economies and diseconomies. But the mere reference to the large number and pervasiveness of those ‘impurities’ does not invalidate the theory. This is true especially in view of the fact that

¹ It would be the theory of barter with fixed quantities of goods, which has been worked out long ago and is part and parcel of general economic theory.

² It complicates things, but does not change anything essential, if instead of ‘social opportunity’ cost we say ‘real’ cost, as some writers insist. What they have in mind is that allowance must be made also for certain imponderables, such as differential ‘attractiveness’ or ‘irksomeness’ of work in different industries which would find expression in wage differentials even for perfectly mobile labour of identical skill.

international trade is likely to diminish or reduce some of the imperfections. Thus industrial or business monopolies and oligopolies tend to be undermined by freer trade; free trade is the best anti-monopoly policy. Only if those imperfections are large, persistent and not distributed at random do they become fatal for the theory.

I shall now discuss the concrete types of deviations from the assumed 'ideal conditions' that have been mentioned in the literature as making the theory of comparative cost inapplicable to agricultural production and trade. I shall discuss these under the headings 'Monopolies and oligopolies in industry', 'Adverse trend in terms of trade', 'Disguised unemployment', 'Technological external economies', 'Dynamic external economies'. Since a large part of world trade consists of an exchange of agricultural (or more generally, primary) products, those deviations or aberrations may occur either in the agricultural or in the industrial sector.

In one very important respect conditions in agriculture are especially favourable for the applicability of the theory of comparative cost. What I have in mind is that in agriculture more than in any other producing sector free competition between a large number of comparatively small producing units is still the rule, except where governments enforce prices higher (or occasionally lower) than the free competitive market price. But the economics of farm price support schemes or any other types of government-managed or controlled agriculture and their impact on international trade is not the subject of the present paper.

Monopolies and oligopolies in industry

It is often asserted that agricultural exporters are as a rule faced with monopolistic or oligopolistic sellers of finished manufactures. This is said to be one of the reasons of the alleged fact that the terms of trade of less-developed countries have shown a secular tendency to deteriorate. Whether such a tendency really exists, I shall discuss later. At this point, I am only concerned with the assertion that business or labour monopolies keep prices of manufactured goods artificially high. This theory has been expounded in numerous publications of the U.N. Economic Commission for Latin America (ECLA) and has been repeated many times.¹ In the ECLA

¹ See, for example, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, ECLA, New York, 1950, *passim*; or N. Kaldor, 'Stabilizing the Terms of Trade of Underdeveloped Countries' (mimeographed paper submitted to Rio de Janeiro Conference organized by Yale University, January 1963).

publication the argument is that pricing policies of employers and pressures from labour unions in industries in the industrial countries keep prices up in the face of declining cost due to technological progress. Thus the fruits of progress are not passed on to the consumer but are absorbed by rising wages and profits.

This argument confuses absolute and relative prices. It is, of course, true that progress usually takes the form of rising money wages and stable price levels (or rising price levels and faster rising wages) rather than stable money wages and falling prices. But this is a statement concerning the overall price level, including prices of primary materials and agricultural products, and is quite compatible with competition. It does not prove anything concerning *relative* prices of industrial goods and agricultural products (or primary products).

Kaldor says flatly 'that the underdeveloped countries are confronted by monopolistic markets in their purchases of manufactured goods, where prices are kept at higher than competitive levels by international private cartels or simply by the absence of price competition among producers operating in imperfect markets'.¹ The author does not give any evidence or quote sources where such evidence could be found. Complaints can, of course, be cited, mainly of earlier periods, about international cartels in certain industrial sectors. Few such complaints have been heard, however, in recent years for the simple reason that international competition in the field of industrial products of every description (consumer goods as well as capital equipment) has become exceedingly keen. While during the immediate post-war years the U.S. had a 'monopoly'—I put it in quotes because U.S. industry never acted or had a chance to act monopolistically—for the quick delivery of many industrial products, today it has to compete with industries in a dozen Western European countries, in Japan, for some products with industries in Russia, Czechoslovakia, East Germany, and in a few cases with the rising industries in some of the developing countries themselves.

To summarize, there is a lot of competition in industrial products in international markets.² Less-developed countries (and for that matter developed countries) do suffer, however, from high, often exorbitantly high, monopoly prices charged by highly protected and in most cases extremely inefficient domestic industries, both private

¹ Loc. cit., p. 11.

² This is strikingly proved by the low prices at which all sorts of industrial products are available in every one of the few free trade oases around the world—such as Hong Kong, Gibraltar, and some international airports.

and government operated. It would be easy to cite examples of scores of industrial products (including shipping services) produced and sold in less-developed countries at costs and prices several times as high as the prices at which the same or better quality products (or services) could be obtained from abroad.

Adverse trend in terms of trade

I now come to the alleged secular tendency of the terms of trade to deteriorate for agricultural and primary products which in the literature is often referred to as the 'Prebisch-Singer thesis'.¹ If such a secular trend really existed, it would not necessarily be in contradiction to the theory of comparative cost. It would represent a continuing change in the comparative-cost situation and if this change does not come all of a sudden but goes on gradually it is not clear why producers should not gradually adjust to it.

It is a fact, however, that the authors of the theory that such a tendency exists regard it as a criticism of the classical theory. They evidently assume, although that is not made quite clear let alone proved, that private producers not only do not foresee such changes but for one reason or the other also fail to adjust, or adjust only incompletely and belatedly after the change has occurred. Policy makers, on the other hand, alerted by their economic advisers, are assumed to foresee well in advance such changes, their speed and magnitude, and to be able to take the necessary (protectionist) measures for speedy and correct adjustment.

The main reason for the change in the terms of trade (apart from the alleged monopolistic structure of the markets of industrial products mentioned above) is the operation of 'Engel's Law' which states that the percentage of consumer income spent on food is a decreasing function of income.

It is very interesting to observe that there exists a school of thought that teaches the exact opposite of the Prebisch-Singer doctrine—namely, that the terms of trade must inexorably turn against the *industrial* countries because of the operation of the law of diminishing returns in agriculture (and extractive industries). This theory goes back to Ricardo (and earlier writers) and has had a strange fascination for British economists. A. Marshall and J. M. Keynes greatly worried

¹ Raul Prebisch is the author of the ECLA pamphlet quoted above. The just-mentioned pamphlet was largely based on *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries*, U.N., 1949. These two U.N. documents are the basic sources of the theory.

about the British terms of trade and in our time Austin Robinson has taken up the theme.¹

It hardly needs lengthy arguing that Ricardo's pessimism and Marshall's and Keynes's worries (not to mention Jevons's forebodings of disaster) have proved entirely groundless. But the opposite view—the Prebisch–Singer thesis—is equally untenable. Modern research has clearly demonstrated that no secular tendency one way or the other can be found in the statistical record.²

The latest careful, statistical analysis of price trends in international trade is contained in Robert E. Lipsey's important book, *Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the U.S.*³ This study, carried out with the extreme care about the reliability of the basic data, statistical methods and theoretical analysis which one expects from a National Bureau publication, reaches the following conclusion:

Two widely held beliefs regarding net barter terms of trade found no confirmation in the data for the United States. One is that there has been a substantial long-term improvement in the terms of trade of developed countries, including the United States; the other, that there has been a significant long-term deterioration in the terms of trade of primary as compared to manufactured products. Although there have been very large swings in U.S. terms of trade since 1879, no long-run trend has emerged. The average level of U.S. terms of trade since World War II has been almost the same as before World War I.⁴

¹ A large part of the literature was recently reviewed by T. Morgan, 'Trends in Terms of Trade and Their Repercussions on Primary Producers', in *International Trade Theory in a Developing World*, ed. by Roy Harrod, International Economic Association, London, 1963, pp. 52–95. Robinson's paper (not mentioned by Morgan), 'The Changing Structure of the British Economy', appeared in the *Economic Journal*, Sept. 1954. The most extreme position was taken by W. S. Jevons in his gloomy book *The Coal Question. An Enquiry Concerning the Progress of the Nation and the Probable Exhaustion of the Coal Mines*, 1st ed., London, 1865. (See esp. chapter xiii of the 3rd ed., edited by A. W. Flux, London, 1906.) Keynes related that Jevons had the courage of his convictions. He 'laid in such large stores not only of writing-paper, but also of thick brown packing paper, that even to-day [1936], more than fifty years after his death, his children have not used up the stock he left behind him of the latter; though his purchases seem to have been more in the nature of a speculation than for his personal use, since his own notes were mostly written on the backs of old envelopes and odd scraps of paper, of which the proper place was the waste-paper basket'. Keynes's *Essays in Biography*, new edition, with three additional essays edited by Geoffrey Keynes, New York, 1951, p. 266.

² See esp. C. P. Kindleberger, *The Terms of Trade: A European Case Study*, New York, 1956; P. T. Ellsworth, 'The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries', *Inter-American Affairs*, summer 1956; T. Morgan, 'The Long Run Terms of Trade between Agriculture and Manufacturing', *Econometrica*, 1957. I myself have attempted to review the whole problem and to give a comprehensive criticism of the Prebisch thesis in 'Terms of Trade and Economic Development', in *Economic Development for Latin America*, edited by H. S. Ellis, International Economic Association, London, 1961, pp. 275–303, and in *International Trade and Economic Development*, National Bank of Egypt, Cairo, 1959.

³ A Study by the National Bureau of Economic Research, New York, published by Princeton University Press, 1963.

⁴ *Ibid.*, p. 76.

Lipsey goes on to say that the U.S. 'terms of trade have been improving quite steadily since 1951'. This reflects a deterioration of the terms of trade of the less-developed countries.¹ This deterioration is regrettable but it has not been catastrophic as was the deterioration during the Great Depression of the 1930's. It does *not* constitute a trend but a reaction to the exceptionally favourable terms which prevailed as a consequence of the Korean War and massive American stockpiling in the early 1950's, and had come to an end in 1962.

Let me summarize: no secular tendency for the terms of trade to move one way or the other has become visible so far and there is no theoretical presumption that it will in the future. But even if it did happen, it would imply no more than a change in the pattern of the comparative cost which may be detrimental for certain countries, but would by itself not abrogate or contradict the theory of comparative cost.

Disguised unemployment

If it were true that in many countries there exist large masses of agricultural disguised unemployment or surplus labour, we would have a serious deviation from the 'ideal conditions' postulated by the comparative cost doctrine.

The idea of disguised unemployment was probably introduced for the first time into the theory of development of backward countries by Professor P. N. Rosenstein-Rodan in his famous article 'Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe' and was then taken over and elaborated by Ragnar Nurkse in his celebrated book, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*.² These writers claim that in the densely populated countries of south-eastern Europe and south-east Asia and Egypt 20–25 per cent of the labour force could be removed from the land without causing any reduction in output even assuming that there does not occur a simultaneous improvement in the methods of production such as increased application of capital (machinery, fertilizers, &c.), improved skills and knowledge of the farmer, change in social structure, pattern of ownership and so on. This proviso is important because with these improvements it is of course always possible to increase output per worker.

¹ For details see *World Economic Survey 1962*, Part 1, *The Developing Countries in World Trade*, United Nations, 1963.

² Rosenstein-Rodan's paper appeared in the *Economic Journal*, June–Sept. 1943, and has been reprinted many times. Nurkse's book was published in Oxford by Blackwell, 1953.

Disguised unemployment thus means zero marginal productivity of labour. This implies an inefficient distribution of the labour force and means that market prices do not accurately reflect social cost. Concretely, if there exists disguised unemployment in agriculture, it follows that in the market agricultural products are overpriced and industrial products under-priced. Very often the conclusion is then drawn that any measure that artificially stimulates industry (import restrictions, direct subsidies, government operation of industry at a deficit) will bring about an increase in industrial production without causing any decline in agricultural output. This seemingly impossible feat is said to be accomplished by drawing disguised unemployed from agriculture into productive employment in industry.

It should be observed that the policy conclusion that import competing industries can be developed without any reduction in output in the export sector or elsewhere would be incorrect even if there really existed much disguised unemployment in agriculture. The reason is that an industry cannot be operated with unskilled labour alone—it also needs capital and skilled labour, which are always scarce in less-developed countries.¹

But does disguised unemployment really exist in large quantities? It is fair to say, I believe, that under the cumulative impact of empirical and theoretical criticism, the early enthusiasm that even in the absence of major social changes and improvements in agriculture large masses of labour can be transferred to industry without curtailing agricultural output has largely evaporated.² Viner has subjected the theory to a searching criticism and has expressed ‘pronounced skepticism as to the existence on a *large scale* anywhere of this phenomenon *if it is taken* literally as usually defined, namely, the existence of zero marginal productivity of labour’.³ Theodore Schultz has declared

¹ This shows clearly that depression unemployment in developed countries is entirely different from the so-called disguised unemployment in less-developed countries.

² Typical of the disillusionment even among the early supporters of the theory is a remark by B. Higgins: ‘The early easy optimism about transferring the disguised unemployed from agriculture to industry has disappeared. It is recognized that in many underdeveloped countries static disguised unemployment in agriculture is at a very low level. Substantial numbers could not be released from agriculture without a drop in production, unless the average size of holdings is increased and some degree of mechanization introduced.’ See ‘Prospects for an International Economy’, in *World Politics*, April 1957, p. 466.

³ *Stability and Progress in the World Economy*, The First Congress of the International Economic Association, London, 1958, p. 50. Italics in original. See also his earlier article, ‘Some Reflections on the Concept of Disguised Unemployment,’ in *Contribuições à análise do desenvolvimento econômico, Essays in Honor of Eugenio Gudin*, Rio de Janeiro, 1957.

flatly that he knew of no evidence for any poor country that would suggest that a transfer of even a small fraction, say 5 per cent, of the labour force from agriculture to industry could be made without reducing output.¹ Berdj Kenadjian has carefully checked the original studies on which Rosenstein-Rodan's estimates of 25–20 per cent of surplus labour in eastern Europe were based as well as other statistical 'measures' of disguised unemployment and has found them entirely inadequate and defective.²

What remains then of the theory of disguised unemployment? No more than the less exciting, non-paradoxical and well-known fact that the average and marginal productivity of labour in agriculture in poor countries is exceedingly low, often lower or even much lower than in industry. It is probably also true in many cases that the difference in productivity and efficiency as between industry and agriculture is greater in backward than in highly developed countries.³

The gradual rise of productivity and efficiency in agriculture is, of course, an essential aspect of economic development and there is sometimes scope for large and occasionally even spectacular improvements resulting from comparatively small investments in material or human capital.

As far as the theory of comparative cost is concerned, all this means is that the pattern of comparative cost changes and may be changed by policy measures. The dynamic aspects and alleged shortcomings of the theory of comparative cost in the context of a changing world are discussed in the next but one section.

Technological external economies

External economies and diseconomies are a catch-all for all those influences flowing from the expansion or contraction of one firm or industry to other firms or industries of which the market for one

¹ 'The Role of Government in Promoting Economic Growth', in L. D. White, ed., *The State of the Social Sciences*, Chicago, 1956. See also his *Transforming Traditional Agriculture*, chapter 4, 'The Doctrine of Agricultural Labor of Zero Value', New Haven, Conn., 1964.

² B. Kenadjian, 'Disguised Unemployment in Underdeveloped Countries', unpublished Ph.D. dissertation, Harvard University, 1957. A small part of this thesis was published under the same title in *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 21, pp. 216–23, Vienna, 1961. One of the basic mistakes of almost all statistical measures of disguised unemployment is that they make no or insufficient allowance for the extreme seasonality of agriculture. See also Yong Sam Cho, '*Disguised Unemployment*' in *Underdeveloped Areas*, with special reference to South Korean agriculture, University of California Press, Berkeley, 1963.

³ The comparative backwardness of agriculture under primitive conditions was one of the main tenets of Friedrich List.

reason or the other does not take any or sufficient cognizance—non-market interactions for short. Thus the existence of ‘externalities’ signifies a ‘market failure’ and a deviation from the ideal conditions postulated by the pure model of comparative cost.

External economies play a great role in modern development theory and practice and have come to cover a great variety of circumstances, some trivial, some important. Only the important cases and distinctions can be mentioned here.¹

Viner distinguishes between what he calls ‘technological’ and ‘pecuniary’ external economies. According to him, pecuniary external economies do not constitute a deviation from the ideal conditions because they are reflected in market prices. The modern writers mentioned above claim that in the dynamic context pecuniary external economies become ‘real’, i.e. represent a market failure.²

Let me first discuss the technological external economies which the modern writers tend to interpret as a ‘static’ concept and then the so-called ‘dynamic’ external economies. Examples of external economies can be found in agriculture as well as in industry, but it is generally assumed that the latter are more important. The often quoted case of bees and apples is an example of an agricultural external economy. The apple-grower provides food for bees and the bees pollinate the apple blossoms. But since the apple-grower cannot charge a bee for nectar in the blossoms or the beekeeper for the services of his bees, these valuable services find no expression in market prices. The example is not well taken. The apple-grower may well hit on the bright idea of keeping his own bees. More important is the case of a possible change in climate through deforestation or the creation of a dust bowl through excessive ploughing. Other examples of external diseconomies are the pollution of the air and water from factories. These surely are matters of importance which may have international

¹ The concept was first introduced by A. Marshall in his *Principles*. Viner discussed it from the international trade standpoint in his *Studies in the Theory of International Trade*, New York, 1937. The most influential modern writings are P. N. Rosenstein-Rodan, ‘Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe’, the *Economic Journal*, June–September 1943 (variously reprinted); ‘Notes on the “Big Push”’, in *Economic Development for Latin America*, International Economic Association, London, 1961; and Tibor Scitovsky, ‘Two Concepts of External Economies’, *Journal of Political Economy*, April 1954, reprinted in *The Economics of Underdevelopment, A Series of Articles and Papers*, edited by A. N. Agarwala and P. Singh, Oxford University Press, 1958.

² It should be observed that the definitions of these various concepts are not quite precise and uniform. In particular, it is not clear whether Rosenstein-Rodan and Scitovsky use the term ‘pecuniary’ in the same sense as Viner, although they refer to him. But this is not the occasion to go into this matter at greater length.

implications (if the respective industries happen to be export or import industries) and may affect the comparative cost situation. But these conditions are usually dealt with by special administrative or legislative action and need not be further considered here.

The most important case of an external economy is, in my opinion, the creation of a skilled labour force in the broad sense, including supervisory and entrepreneurial labour. This case refers to industry and constitutes the basis of the well-known infant industry argument for protection.

The argument runs as follows: an efficient industry depends largely on the existence of an efficient labour force of different levels of skill and accomplishment. Less-developed countries are short of that vital resource, even if it were true that there existed a large reservoir of disguised unemployment of unskilled labour in agriculture or elsewhere. But unskilled and inefficient labour can be trained. To some extent this can be accomplished by public education and to some extent through the initiative of private producers. But the training of unskilled labour is a lengthy and costly process and for the private producer it is a risky investment, because the skill of workers is not appropriable; there are no mortgages on labour, as Rosenstein-Rodan puts it. Once the worker has acquired higher skill he will ask for a higher wage commensurate with his increased marginal productivity, or he may quit and take a job elsewhere. It is therefore justifiable for the government to subsidize industry either directly by grants or indirectly by means of import duties so as to enable the protected industries to employ initially inefficient and therefore expensive labour in the expectation that eventually an efficient, skilled labour force will be trained which will enable the industry after some time, possibly as long as a generation, to stand up to foreign competition. The process is best described as an investment in human beings, implying, as every type of investment does, a temporary sacrifice. The temporary burden stems from the fact that the products in question could be obtained more cheaply from abroad, so long as domestic labour has not reached a sufficient level of efficiency and skill.

This, to repeat, is the familiar argument for infant industry protection which has been accepted, in principle, by J. S. Mill, Marshall, Taussig and other neo-classical writers. There remain, of course, a host of debatable questions and disagreements concerning scope, importance, practical application, dangers of misapplication and misuse, &c., which cannot be discussed here. But the possibility or

even likelihood of such situations existing has been admitted even by many free trade economists and to the extent to which it is valid, it can be construed as a deviation from the ideal conditions postulated by the comparative cost theory; in other words, as a factor causing a divergence of private and social cost. Private costs in these cases can be said to be 'too high' because they do not make allowance for this kind of external economy.

Dynamic external economies

I now come to what Rosenstein-Rodan and Scitovsky and following them many modern theorists and practitioners of economic development regard as the most important kind of external economies. I follow Scitovsky's presentation, which is as good as any, and has had a great influence on development theory.¹

One reason 'for the inapplicability of general equilibrium theory [which includes the theory of comparative cost] to the problems of investment is that the former is static or equilibrium theory, whereas the allocation of investment funds is not a static problem at all'. Thus, if industry A invests and expands, it is bound to have pecuniary repercussions on any or all of the following industries: (1) on industries which produce intermediate goods (machinery, materials, &c.) used by A; (2) through cheapening of A's own products, on industries which use A's products as intermediate goods; (3) on industries on whose products factors used in A spend their additional income; (4) on industries 'whose product is complementary in use to the product of A', &c.² Producers are unaware or are not interested in these pecuniary external economies or diseconomies to which their investments give rise and hence 'private profitability understates social profitability'.³ 'These limitations can be fully removed only by simultaneous expansion' of all industries. Only 'complete integration of all industries', that is to say comprehensive central planning, would 'eliminate all divergences between private profits and public

¹ The following quotations are from *The Economics of Underdevelopment, A Series of Articles and Papers*, pp. 303-6.

² Repercussion (1) is what development theorists and economic historians now often call 'backward linkage', (2) is 'forward linkage', (3) and (4) one might call 'lateral or horizontal linkage'.

³ It should not be overlooked that in the case of *diseconomies* private profitability overstates social profitability. This is important because it precludes the easy *a priori* conclusion, which often creeps in, to the effect that although we may not know the magnitude of the external effects, we know at least their direction, namely, that private profitability *understates* social benefits, which would imply that some protection is always good.

benefit'. The 'argument can be restated' as follows: 'In the market economy prices are the signalling device that informs each person of other people's economic decision' and thus guides production and investment decisions. 'Market prices, however, reflect the economic situation as it is and not as it will be. For this reason they are more useful for coordinating current production decisions . . . than . . . for coordinating investment decisions, which have delayed effects . . . and should be governed . . . by what the future economic situation is expected to be. . . . Hence the belief that there is need either for centralized investment planning or some additional communication system to supplement the pricing system as a signalling device'.

This analysis rests, in my opinion, on a misunderstanding of the working of a dynamic, decentralized market economy. It ignores the functions of the entrepreneur in the market economy and understates his capability to foresee the consequences of his actions, it misinterprets the role of equilibrium theory (including the theory of comparative cost) and greatly overestimates the help that dynamic theorizing and programming can give to development policy.

Economists usually define the entrepreneur as the innovator who introduces new processes or new products, pushes into new territories (e.g. the builder of a railroad), or taps new demand (by reducing the price), or makes use of cheap labour supplies (by setting up a factory in the country). If he introduces an entirely new product, he obviously cannot be guided by the current price because there does not exist any. If he produces a cheaper or better version of an existing product, he cannot possibly assume that the existing price will remain unchanged, he must try to guess the future price and take into consideration reactions of rivals, imitators, producers of competing or complementary products.

The interrelations, interactions and repercussions in a modern economy are, of course, tremendously complicated and if we did not have 200 years of capitalist development to look back to, we might well doubt the possibility of such a complex system having been created and functioning largely by the unplanned interactions of millions of independent individuals and firms.

True, any innovation, large or small, in fact any adaptation to a change, carries uncertainties and risks with it. The distinction between current production and investment decisions is one of degree only. It is therefore misleading to say that equilibrium theory applies to current production and not to investment—it

applies to both or to neither. Some risk is unavoidable and the bolder the innovation, the more durable the capital equipment involved, the greater is the risk and uncertainty.¹ If the entrepreneur has misjudged his chances, he will suffer losses which will force him to retrench or to try to correct his mistakes. If he has judged right, he will make profits; this will encourage him to go on and will induce others to imitate the innovator. The innovational process and entrepreneurial role in it has been vividly described and trenchantly analysed especially by Schumpeter.² The competitive process with its system of awards and penalties provides a severe test for any entrepreneur, in fact for every producer, and separates unmercifully success from failure. But the equilibrium theory of the competitive mechanism, whether static or dynamic, is not, and is not meant to be, operational in the sense of being capable of guiding the entrepreneur to profitable new ventures. It is not a substitute for entrepreneurial qualities—vision, judgement, drive and persuasiveness, and for that matter does not enable the managers in centrally planned economies to function efficiently without those qualities.

Trade theory versus growth theory

It has become fashionable to compare trade theory and growth theory and to assert that contradictory conclusions and advice for development policy can be derived from these two approaches.³

According to Chenery, 'Growth theory contains at least four basic assumptions about the underdeveloped economies that differ strongly from those underlying the comparative cost doctrine: (1) factor prices do not necessarily reflect opportunity costs with any accuracy; (2) the quantity and quality of factors of production may change substantially over time, in part as a result of the production process itself; (3) economies of scale relative to the size of existing markets are important in a number of sectors of production; (4) complementarity among commodities is dominant in both producer and consumer demand.'⁴

¹ Forward markets, insurance and other devices distribute risks and shift them from the weak, the timid, the inexperienced, to the strong, the venturesome and knowledgeable—but cannot eliminate them altogether.

² Let me recall the fact that Karl Marx himself has described the innovational and developmental power of the free enterprise system, of the bourgeoisie as he often calls it, in truly dithyrambic language, especially in the *Communist Manifesto*.

³ See especially Hollis B. Chenery, 'Comparative Advantage and Development Policy', in *The American Economic Review*, March 1961; and Joseph E. Haring, 'Dynamic Trade Theory and Growth in Poor Countries', in *Kyklos*, vol. 16, 1963, fasc. 3. In these two papers, a large part of the literature is reviewed.

⁴ Loc. cit., pp. 21–22. Echoed by Haring, loc. cit., p. 376.

In my opinion, the contrast between trade theory and growth theory is greatly overdrawn in the quoted passage. Of course, the pure comparative cost model has to be qualified to allow for deviations from the ideal assumptions, especially for the existence of external economies (the real ones, not the imaginary ones!). If that is done, there still remains enough room for differences of emphasis and judgement of magnitude and of likelihood of this or that happening either in concrete cases or in general—differences between individual trade theorists and growth theorists; but there is no basic conflict between growth theory and trade theory as such.

Let me go through the four differences listed by Chenery.

(1) Seems to relate to the existence of disguised unemployment. Realistically this reduces, as we have seen, to the proposition that in poor countries productivity of labour is especially low in agriculture, but that by appropriate measures, which practically always involve more or less heavy investment (i.e. waiting), methods of production can be improved and labour can be trained and made more efficient. As far as international trade is concerned, the case is fully covered by the external economy–infant industry qualification of the comparative cost theory.

(2) This assumption is not in contradiction to the theory of comparative cost. That the pattern of comparative cost changes over time because the quality and quantity of factors change, is obvious and classical theorists, especially J. S. Mill, have stressed that trade itself, 'the production process itself' in Chenery's words, tends to change the quality of factors. This again is implied in the infant industry theory. The possibility should not be overlooked, however, that the export industries may be the most promising 'learners'. In that case a trade subsidy, rather than a trade restriction would be indicated.

(3) The importance of scale relative to the size of market has been a standard argument for freer trade with trade theorists beginning at least with Adam Smith. Practically all later writers mention it along with comparative cost proper.

(4) Clearly refers to the so-called dynamic pecuniary external economies. This theory was discussed in the preceding section and was found wanting.

On one important issue growth theorists have split. Rosenstein-Rodan (*loc. cit.*) and R. Nurkse have derived (from assumption 4) the postulate or theory of 'balanced growth' to the effect that develop-

ment policies must aim at developing all or many industries at the same time. This becomes the theory of the 'big push', if the assumption of minimum size of efficient plant in each industry is added. Others have put forward the theory of 'unbalanced' growth.¹

Chenery points out that the balanced-growth theory holds only if we assume 'an elastic supply of either capital or labour'. 'If we assumed fixed investment resources instead of an elastic supply, the same set of factors provide an argument for concentrated or unbalanced growth.'² In the first sentence the 'either-or' should be replaced by 'and'. As I have pointed out elsewhere the theory of balanced growth 'is contradicted by the patent fact that industrial advance is usually limited by lack of capital, including "social framework investments", insufficient supply of entrepreneurship, of skilled, trained and disciplined labour and not by insufficient demand.'³ Put differently, the balanced-growth theory says or implies that there is not enough investment for the reason that private producers underestimate their investment opportunities because they are unaware of the external pecuniary economies which they would enjoy if they all expanded production simultaneously. If this were the major difficulty we would be lucky indeed; for it would be easy to stimulate investment by means of easier money, which is always possible in poor countries where money is invariably tight. Unfortunately, the real trouble is not insufficient *demand* for investment funds due to the small size of the market, but insufficient *supply* of capital, in other words, insufficient saving; this deficiency is not so easy to correct.⁴

Finally, let me stress once more a very important source of disagreement between economists (rather than between trade and growth theory) that is rarely brought out into the open.⁵ Many or most

¹ The literature is reviewed by Chenery and Haring. Nurkse's views were first put forward in his famous book, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, 1953. His mature thinking on the issue is contained in two papers, 'Balanced and Unbalanced Growth' (1957), and in posthumous remarks on 'Unbalanced Growth' (1959). (See his Collected Essays, *Equilibrium and Growth in the World Economy*, edited by G. Haberler and R. M. Stern, Cambridge, Mass., 1961, pp. 241-81.) In these later writings, Nurkse considerably toned down his earlier somewhat dogmatic statement.

² Loc. cit., p. 21.

³ 'Critical Observations on Some Current Notions in the Theory of Economic Development', *L'industria, Revista di economica politica*, ed. by F. di Fenizio, Milan, 1957, p. 376. (Reprinted in *Readings in Economic Development*, ed. by T. Morgan, G. W. Betz, N. K. Choudhry, Belmont, California, 1963, pp. 231-9.)

⁴ A case can, of course, be made for compulsory saving. But this is something else again.

⁵ It is, for example, not openly faced although clearly implied in the articles of Chenery and Haring.

classical or neo-classical theorists had an implicit faith in the efficiency of the competitive-market system and assumed that private entrepreneurs are aware of, and try to guess and anticipate, indirect effects and repercussions of their collective actions. No one, of course, assumes perfect foresight—losses, crises, depressions and the business cycle itself are strong reminders that foresight is imperfect and mistakes are wellnigh unavoidable. Public policy can and should try to reduce ignorance by spreading information and making markets ‘transparent’; it should mitigate the consequences of miscalculations by counteracting deflationary shocks, by increasing the mobility of factors of production and by promoting the flexibility of the economy to adapt to new circumstances, especially by counteracting price and wage rigidity.

On the other hand, many modern writers on growth and development, even those who are not out-and-out critics of the individualistic market economy and advocates of compulsory central planning assume, implicitly more often than explicitly, that the planners with the aid of modern methods of economic analysis can foresee all the indirect effects of expansion and thus avoid mistakes and losses much better than the competitive market.

This surely raises weighty and complicated problems which cannot be further discussed here. If there were time, I would argue that the market system, wherever it was given a chance, has done amazingly well. Forty years ago, when the world had little experience with comprehensive central planning, it was understandable that comparisons were invariably made between the *actual* market system with all its faults and imperfections (including those introduced by faulty government interference) on the one hand and an *ideal* type of planned system on the other. Today, this procedure can no longer be justified. We must compare the two systems as they actually are and not the ideal type of one and an actual example of the other. I believe that in such a fair comparison the free market economy comes off quite well.

One more remark to forestall a possible misunderstanding. This is not meant to be a plea for *laissez-faire*. Even in a free market economy there is obviously plenty of work left for the government to provide indispensable services in the field of education, health, maintenance of law and order, communication, &c., as well as to assure the smooth functioning of the competitive market including monetary arrangements.

The classical principle of 'comparative advantage' has become an integral part of the modern equilibrium theory of international trade. Like every theory, it presents but a simplified and idealized model of the infinitely complex real world. The basic assumptions of the comparative-cost theory are stated and the possible deviations of the real world from the 'ideal' conditions are then discussed under the following headings: 'Monopolies and oligopolies in industry', 'Adverse trend in terms of trade', 'Disguised unemployment', 'Technological external economies', 'Dynamic external economies' and 'Trade theory versus growth theory'. The conclusion is reached that—numerous, small, unsystematic and hence unimportant deviations from the 'ideal' conditions aside—the theory requires one major qualification. Allowance must be made for that type of external economy on which the infant industry argument for protection is based: the training of a skilled labour force in the broad sense, including the 'learning process' of supervisory and entrepreneurial labour. Policies to achieve this aim can be aptly described as 'investment in human beings' implying, as every investment does, a temporary sacrifice.

The extremely popular theory that the so-called 'pecuniary' external economies which, as Viner has shown, do not constitute a divergence between social and private cost, become 'real' and do represent such a divergence in 'dynamic contexts', in particular whenever investment decisions are involved, is critically examined and found invalid.

It has become fashionable to see a sharp conflict between trade theory and growth theory and to assert that contradictory conclusions concerning development policy can be derived from these two approaches. It is argued in the present paper that the conflict disappears if trade theory is qualified or amended so as to take into account the possibility of the external economies mentioned above.

Thus the overall conclusion is that the theory of comparative advantage applies to the modern world including modern agriculture.

**ENZYKLOPÄDIE DER
RECHTS- UND STAATSWISSENSCHAFT**

BEGRÜNDET VON

F. VON LISZT UND W. KASKEL

HERAUSGEGEBEN VON

E. KOHLRAUSCH · H. PETERS · A. SPIETHOFF

ABTEILUNG STAATSWISSENSCHAFT

HERAUSGEGEBEN VON

DR. ARTHUR SPIETHOFF
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT
BONN

XLI

DER

INTERNATIONALE HANDEL

VON

GOTTFRIED HABERLER



VERLAG VON JULIUS SPRINGER · BERLIN 1933

**DER
INTERNATIONALE HANDEL**

**THEORIE DER WELTWIRTSCHAFTLICHEN ZUSAMMENHÄNGE
SOWIE DARSTELLUNG UND ANALYSE DER
AUSSENHANDELSPOLITIK**

VON

DR. GOTTFRIED HABERLER
PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT WIEN

MIT 35 ABBILDUNGEN



VERLAG VON JULIUS SPRINGER · BERLIN 1933

Vorwort.

Dieses Werk stellt sich die Aufgabe, ein möglichst geschlossenes Bild der Hauptprobleme des internationalen Wirtschaftsverkehrs zu entwerfen. Besonderes Gewicht wurde dabei auf die theoretische Fundierung und Durcharbeitung, sowie auf den systematischen Aufbau gelegt; denn gerade daran fehlt es in der deutschen Literatur, während deskriptive Arbeiten über zahlreiche Spezialfragen der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge und der Handelspolitik in großer Zahl vorhanden sind. Von der besonders in der angelsächsischen Literatur vorherrschenden Übung, mit den höchsten Stufen der Abstraktion zu beginnen, die sogenannte „reine“ Theorie des internationalen Handels an die Spitze zu stellen und ihr die Lehre vom Geldmechanismus als Anhängsel folgen zu lassen, bin ich abgegangen. Ich beginne sofort (Abschnitt B des ersten Teiles) mit der Darstellung der monetären Probleme, d. i. des Mechanismus, der die Höhe der Wechselkurse bestimmt, die Zahlungsbilanz ausgleicht und den Transfer einseitiger Wertleistungen bewirkt. Bei der in Abschnitt C des ersten Teiles folgenden Erörterung der „reinen“ Theorie des internationalen Handels habe ich mich bemüht, alle wissenschaftlich haltbaren Lehrgebäude in einer systematischen Darstellung zusammenzufassen. Das war deshalb weitgehend möglich, weil die verschiedenen Theorien auf diesem Gebiete einander nicht ausschließen, sondern zu einem Teil verschiedene Aspekte der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge behandeln und zum anderen Teil sich nur verschiedener Darstellungsmethoden bedienen oder sich auf verschiedenen Abstraktionsstufen bewegen (Näheres siehe Kapitel 2 § 2 und Kapitel 10).

Ich war ferner bestrebt, zu vermeiden, daß die Theorie des internationalen Handels und die Lehre von der Handelspolitik, wie es so oft geschieht, ohne Zusammenhang nebeneinanderstehen; ich habe vielmehr die theoretische Analyse bis in die letzten Detailfragen der Handelspolitik fortgeführt. Denn die wissenschaftliche Behandlung der Handelspolitik besteht in nichts anderem als in fortgesetzter Anwendung der Theorie des internationalen Handels, sofern man sich nicht auf die Darstellung der Einrichtungen und Maßnahmen und auf die Feststellung der Prinzipien der Bewertung von Zuständen und Vorgängen beschränkt.

Die Anführung von Tatsachen an verschiedenen Stellen geschieht nicht so sehr um ihrer selbst willen als vielmehr zur Illustration allgemeiner Sätze. Eine Ausnahme bildet der Abschnitt C des zweiten Teiles, in dem eine systematische Darstellung der Einrichtungen und Maßnahmen der Handelspolitik versucht wird.

Ich bin mir bewußt, daß die Arbeit in ihrer vorliegenden Gestalt zahlreiche Mängel und Lücken aufweist. Trotzdem hoffe ich, daß sie auch in dieser Form eine empfindliche Lücke im Schrifttum auszufüllen helfen wird. Es gibt nämlich in deutscher Sprache kein Werk, das den gesamten analytischen Apparat der modernen und modernsten ökonomischen Theorie, insbesondere der Geldlehre, auf das hier behandelte Gebiet anwendet.

* * *

Bei aller Bereitwilligkeit, auf wissenschaftliche Argumente einzugehen, wird sich vielleicht doch mancher Leser wundern, daß die im zweiten Teil als richtig hingestellte Freihandelspolitik in so krassem Widerspruch zur handelspolitischen Praxis aller Staaten der Welt steht. Die „normative Kraft des Faktischen“ äußert sich in einem instinktiven Mißtrauen gegen eine Theorie, die zu Folgerungen führt, welche von der

Praxis allgemein mißachtet werden. Kann eine Politik richtig sein, die von aller Welt mit einer solchen Einmütigkeit abgelehnt wird?

Ein wissenschaftliches Argument ist das allerdings nicht und es wird wohl niemand im Ernst von der nationalökonomischen Wissenschaft verlangen, daß sie ihren wohlbegründeten Urteilsspruch deshalb ändere, weil die Praxis ihre Ratschläge mit großer Konsequenz mißachtet. Es wird ja auch niemand der medizinischen Wissenschaft zumuten, ihr Urteil, irgendein Verhalten sei gesundheitsschädlich, einer Revision zu unterziehen, weil alle Welt jenem Laster frönt.

Dagegen läßt sich die Tatsache nicht ableugnen, daß die hier als „wirtschaftlich richtig“ — was das genau bedeutet, wird im 14. und 15. Kapitel dargelegt — hingestellten Prinzipien sich in der Geschichte fast nie vollständig durchgesetzt haben. Die unangenehme Aufgabe, das meiste von dem, was in der Praxis geschieht, als verfehlt bezeichnen zu müssen — wodurch man sich leicht den Vorwurf eines unfruchtbaren Doktrinarismus zuzieht —, teilt dieses Buch mit der großen Mehrzahl der wissenschaftlichen Arbeiten über den internationalen Handel. Mit nahezu derselben Einmütigkeit, mit der die Praxis sich für den Protektionismus entscheidet, spricht sich die Wirtschaftswissenschaft — ein seltener Fall in der Nationalökonomie — für eine liberale Handelspolitik aus. Es gibt zwar nur ganz wenige Autoren, die den aussichtslosen und verfehlten Versuch unternehmen, a priori zu beweisen, daß Fälle undenkbar sind, in denen es möglich ist, durch irgendwelche Eingriffe des Staates in das freie Spiel der Kräfte eine Förderung des „Gesamtwohles“ zu erreichen. (Wobei natürlich zuerst eine Einigung darüber, was man unter „Gesamtwohl“ oder „wirtschaftlicher Wohlfahrt“ zu verstehen hat, vorausgehen muß. Siehe darüber Kapitel 14 und 15.) Die große Mehrzahl der Forscher, zu denen auch der Schreiber dieser Zeilen gehört, gibt zu, daß sich sehr wohl Fälle denken lassen und auch in der Wirklichkeit vorkommen, in denen Zölle und andere Beschränkungen des Außenhandels vorteilhaft sind. (Dasselbe gilt in verstärktem Ausmaß von Staatseingriffen in andere Gebiete der Wirtschaft, von denen hier nicht die Rede sein soll.) Die meisten dieser Forscher sind jedoch der Ansicht, daß die Fälle, in denen Zölle von Nutzen sein können, verhältnismäßig unwichtig sind, so daß eine vollständige Freihandelspolitik in der Regel nur eine geringe Abweichung von der optimalen Handelspolitik bedeutet¹. Und die erdrückende Mehrzahl ist der Meinung, daß die heute von fast allen Regierungen betriebene Handelspolitik vollkommen verfehlt ist, auf krassen Irrtümern beruht, allen wirtschaftlichen Prinzipien zuwiderläuft und von keinem Standpunkt aus haltbar ist. Darüber herrscht nicht nur unter den grundsätzlich liberalen, sondern auch unter sozialistischen und interventionistischen Theoretikern eine erstaunliche Einigkeit. (Daß es keinen Widerspruch bedeuten muß, wenn jemand *gegen* Beschränkungen des Außenhandels, aber *für* Eingriffe anderer Art [z. B. sozialpolitische] eintritt, wird an anderer Stelle gezeigt [Kapitel 15 § 3].) Über diese Einmütigkeit der Nationalökonomien in der Verurteilung der heute von allen Staaten betriebenen Handelspolitik darf weder der Umstand hinwegtäuschen, daß in der theoretischen Literatur die Konstruktion von Fällen, in denen Zölle von Vorteil sein können, einen breiten Raum einnimmt, noch der Eifer, mit dem sich manche Theoretiker dieser Konstruktionsaufgabe hingeben. Die Ausnahmefälle sind eben vom wissenschaftlichen Standpunkt immer interessanter als die große Masse der Fälle, die der Regel entsprechen, und werden daher mit besonderer Liebe und Gründlichkeit erörtert.

Die Erfahrung lehrt ferner, daß eine Schutzzollpolitik, die sich auf dem schmalen und unübersichtlichen Streifen bewegt, innerhalb dessen sie wirklich von Vorteil sein könnte und den sie, ohne Schaden anzurichten, nicht überschreiten darf, praktisch undurchführbar ist. Denn eine solche Politik stellt an die verantwortlichen Personen viel zu große Anforderungen in Bezug auf wirtschaftliche Einsicht, Tatsachenwissen

¹ Über die Art und Weise, in der der Übergang vom Schutzzollsystem zum Freihandel erfolgen soll, ist damit natürlich nichts gesagt.

und Abschätzungsvermögen für die Entwicklungstendenzen der Wirtschaft. Die Tatbestände, auf die es ankommt, sind nämlich viel komplizierter und ungleich schwerer feststellbar als man meistens annimmt. Dazu kommen noch Gründe der politischen Dynamik, die es unmöglich machen, daß eine Regierung, besonders eine demokratische, sich auf jene Fälle beschränkt, in denen Zölle vielleicht zu rechtfertigen sind. Der große englische Nationalökonom F. Y. EDGEWORTH hat diesem Gedankengang treffenden Ausdruck verliehen¹: „As I read it, protection might procure economic advantage incertain cases, if there was a Government wise enough to discriminate those cases, and strong enough to confine itself to them; but this condition is very unlikely to be fulfilled.“

* * *

Die folgenden wichtigen Arbeiten sind nach Fertigstellung der entsprechenden Teile dieses Werkes erschienen, wurden aber in Anmerkungen und gelegentlich auch noch im Text berücksichtigt:

YNTEMA, T. O.: A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade. Chicago 1932.

VINER, J.: The Doctrine of Comparative Cost, W. A. Bd. 26. Oktober 1932.

Auch die Schrift von ROLAND WILSON „Capital Imports and the Terms of Trade“ (Melbourne 1931) bekam ich so spät zu Gesicht, daß ich sie nur noch in einigen Anmerkungen erwähnen konnte.

Die Werke von GEORGES DE LEENER „Théorie et Politique du Commerce international (Bruxelles, Maurice Lamartin Editeur, 1933) und ADOLF WEBER: Handels- und Verkehrspolitik. Wirtschaftspolitik II. (Volkswirtschaftslehre Bd. 4, München 1933) erschienen, als ich schon mit der Durchsicht der Korrekturen dieses Buches beschäftigt war, und ich konnte sie daher nicht mehr berücksichtigen.

Herrn Dr. Erich Schiff danke ich herzlich für seine Unterstützung bei der Zusammenstellung und statistischen Bearbeitung des Tatsachenmaterials (insbesondere § 8 des 9. Kapitels), sowie für Anfertigung des alphabetischen Namens- und Sachregisters.

Wien, im Mai 1933.

GOTTFRIED HABERLER.

¹ Papers relating to Political Economy, London 1925, Bd. 2. S. 18.

Inhaltsverzeichnis.

Erster Teil.

Die Theorie des internationalen Handels.

Kap.	A. Einleitung.	Seite
1.	Die Begriffsbestimmung des internationalen Handels	1
§ 1.	Die klassische Theorie	1
§ 2.	Die nationale Gebundenheit von Kapital und Arbeit	2
§ 3.	Einwände gegen die klassische Begriffsbestimmung	2
§ 4.	Andere Begriffsbestimmungen	4
§ 5.	Binnenhandel und Außenhandel vom Standpunkt des Politikers	5
2.	Das Verhältnis der Theorie des internationalen Handels zur allgemeinen Wirtschaftstheorie	6
§ 1.	Die Theorie des internationalen Handels als Spezialfall der allgemeinen Theorie	6
§ 2.	Plan für die weitere Untersuchung	7
B. Die Geldprobleme des internationalen Handels.		
(Das monetäre Gleichgewicht im Wirtschaftsverkehr zweier oder mehrerer Länder.)		
3.	Einleitung	8
§ 1.	Eine geschlossene Wirtschaft als Ausgangspunkt.	8
§ 2.	Währungstrennung	9
§ 3.	Die Organisation des internationalen Zahlungsverkehres	10
4.	Die einzelnen Posten der Zahlungsbilanz und genauere Bestimmung des Begriffes	11
§ 1.	Konkrete Berechnungen der Zahlungsbilanzen verschiedener Länder.	11
§ 2.	Die Handelsbilanz und Dienstleistungsbilanz	12
§ 3.	Die Kapitalbilanz (Kreditbilanz) und andere Posten der Zahlungsbilanz	13
§ 4.	Die Mehrdeutigkeit des Begriffes „Zahlungsbilanz“	13
§ 5.	Anwendung des Angebot-Nachfrage-Schemas auf den Markt der ausländischen Zahlungsmittel	15
§ 6.	Einführung einer Mehrheit von Ländern	17
5.	Die Herstellung des Gleichgewichtes der Zahlungsbilanz bei reiner Goldwährung	18
§ 1.	Der Begriff der Goldwährung	18
§ 2.	Die Goldpunkte	19
§ 3.	Die merkantilistische und vormerkantilistische Anschauung über Handelsbilanz, Zahlungsbilanz und internationale Goldbewegungen	20
§ 4.	Die klassische Lehre vom „Mechanismus“ bei Goldwährung	22
§ 5.	Einwände gegen die klassische Lehre.	24
6.	Die Wiederherstellung des Gleichgewichtes bei reiner Papierwährung	26
§ 1.	Der Ausgleich der Zahlungsbilanz bei Papierwährung	26
§ 2.	Zahlungsbilanztheorie und Inflationstheorie	26
§ 3.	Die Theorie der Kaufkraftparität	29
§ 4.	Der internationale Ausgleich der Preise und des Geldwertes	30
§ 5.	Endgültige Formulierung der Kaufkraftparitätstheorie	34
§ 6.	Probleme der Verifizierung	37
7.	Der Mechanismus in voller Entfaltung	38
§ 1.	Geldtheoretische Vorbemerkungen	38
§ 2.	Stabilisierung des Preisniveaus oder Stabilisierung des Wechselkurses	40
§ 3.	Die Mittel der Preisniveau- und Wechselkursstabilisierung	41
	1. Goldwährung S. 41. — 2. Goldkernwährung S. 41. — 3. Golddevisenwährung S. 43. — 4. Regulierung der Geldmenge bei Goldkern- und Devisenwährung S. 44.	
§ 4.	Die Diskontpolitik	44
	1. Einleitung S. 44. — 2. Die Einwirkung einer Änderung des Diskontsatzes auf die Wechselkurse durch Beeinflussung des Preisniveaus S. 44. — 3. Direkte Einwirkung einer Änderung der Bankrate auf den Wechselkurs S. 45.	
§ 5.	Modifikation des Mechanismus durch das Dazwischentreten des Bankkredites	47

Kap.	Seite
8. Dynamische Wechselkurse (Die Wechselkurse in Inflationsperioden)	48
§ 1. Die statischen Annahmen	48
§ 2. Die Erscheinungen des Überganges von einem statischen Zustand zum andern	49
1. Der Gang der Inflation S. 49. — 2. Das Nachhinken der Preise hinter der Wechselkurssteigerung S. 50. — 3. Das Nachhinken der Geldvermehrung hinter der Geldentwertung S. 51. — 4. Die passive Zahlungsbilanz als Erklärung der Geldentwertung S. 51. — 5. Erklärung durch die klassische Theorie S. 52. — 6. Die Stabilisierung S. 53. — 7. Statistische Illustration S. 54.	
9. Einseitige Wertübertragung. Das Transferproblem	56
§ 1. Einleitung	56
§ 2. Aufbringung und Transferierung. Die Entstehung des Ausführüberschusses	58
§ 3. Die Rolle der Preisbewegung im Transfermechanismus	59
1. Problemstellung S. 59. — 2. Die Kontroverse Keynes-Ohlin und ihre Vorläufer S. 59. — 3. Die Lösung des Problems S. 63.	
§ 4. Der Einfluß einseitiger Zahlungen auf die internationale Kapitalbewegung	66
§ 5. Die Grenzen des Transfers	68
§ 6. Der Mechanismus in Krisenzeiten	70
§ 7. Grundprobleme der Devisenbewirtschaftung	73
§ 8. Beispiele zum Transferproblem und Probleme der Verifizierung	77
1. Allgemeines S. 77. — 2. Die französische Kriegsechtschädigung von 1871 S. 78. — 3. Das kanadische Experiment S. 80. — 4. Die deutschen Reparationen S. 83. — 5. Die Kriegsschulden Europas an Amerika S. 90.	
C. Die reine Theorie des internationalen Handels.	
10. Einleitung	93
§ 1. Problemstellung	93
§ 2. Übersicht über die zur Verfügung stehenden theoretischen Systeme	94
11. Die Theorie der komparativen Kosten	96
§ 1. Die internationale Arbeitsteilung und die Differenz in den Produktionskosten	96
§ 2. Absolute und komparative Unterschiede in den Produktionskosten	97
§ 3. Programm für die weiteren Untersuchungen	100
§ 4. Der Geldausdruck der komparativen Kosten	101
§ 5. Anwendung der Theorie der komparativen Kosten auf den Fall des Vorhandenseins mehrerer Güter	104
§ 6. Einführung der Transportspesen und variablen Produktionskosten	107
1. Transportspesen S. 107. — 2. Variable Kosten S. 108.	
12. Angebot und Nachfrage in der Bestimmung des Gleichgewichts im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr.	110
§ 1. Einleitung	110
§ 2. Mills Theorie der internationalen Werte	110
§ 3. Marshalls Verallgemeinerung der Theorie der internationalen Werte	114
§ 4. Das Verhältnis der Marshallschen Kurven zu den gewöhnlichen Angebots- und Nachfragekurven	116
§ 5. Elastizität der Nachfrage	117
§ 6. Das reale Austauschverhältnis im internationalen Handel und seine statistische Feststellung	120
§ 7. Statistische Illustrationen. Das reale Austauschverhältnis im englischen und deutschen Außenhandel in der Nachkriegszeit	126
§ 8. Die unmittelbaren Wirkungen des internationalen Handels auf Preis und Absatz. (Die Methode des partiellen Gleichgewichtes)	128
13. Die Theorie des internationalen Handels als Bestandteil der Lehre vom wirtschaftlichen Gleichgewicht.	132
§ 1. Eliminierung der Arbeitswertlehre	132
§ 2. Die Lehre vom komparativen Vorteil in neuer Formulierung, ein konkretes Beispiel und die Rolle der unbeweglichen Produktionsmittel	137
§ 3. Der Einfluß des internationalen Handels auf die Verteilung des Volkseinkommens	141
1. Behandlung des Problems in der klassischen und neoklassischen Theorie S. 142. — 2. Systematische Erörterung d. Problems S. 145. — 3. Ungleiches Lohnniveau S. 147.	
§ 4. Das Gesetz der sinkenden Kosten (steigenden Erträge) und die Theorie des internationalen Handels	149
1. Problemstellung S. 149. — 2. „Historische Kostensenkungen“ S. 151. — 3. Das Gesetz der sinkenden Kosten im echten, theoretischen Sinne S. 152. — a) Sinkende Kosten infolge „interner Ersparungen“ (Gesetz der zunehmenden Betriebsgröße) S. 153. — b) Sinkende Kosten bei steigendem Produktionsumfang infolge „externer Ersparnisse“ S. 155.	

Zweiter Teil.

Handelspolitik.**(Angewandte Theorie.)**

Kap.	A. Einleitung.	Seite
14.	Die wissenschaftliche Behandlung der Handelspolitik	157
§ 1.	Programm der folgenden Untersuchungen.	157
§ 2.	Die Gesichtspunkte der Bewertung des internationalen Handels und der handelspolitischen Maßnahmen	158
B. Wirkung und Beurteilung handelspolitischer Systeme und Maßnahmen. Schutzzoll und Freihandel.		
15.	Argumente für den Freihandel	162
§ 1.	Die Vermutung für die Vorteilhaftigkeit des Freihandels.	162
§ 2.	Andere Argumente für den Freihandel	164
§ 3.	Die Zielsetzung der Freihändler	165
16.	Die Wirkungen der Zölle	166
§ 1.	Die unmittelbare Wirkung eines Einzelzolles auf Preis und Absatz der betroffenen Ware	166
§ 2.	Die Fernwirkungen der Zölle	170
§ 3.	Zölle auf Produktionsmittel	172
17.	Die Zollargumente im allgemeinen	173
§ 1.	Einleitung	173
§ 2.	Finanzzölle und Schutzzölle	173
§ 3.	Wirtschaftliche und nicht wirtschaftliche Argumente für Zölle	175
§ 4.	Die wirtschaftlichen Argumente für Zölle	176
18.	Die einzelnen Zollargumente	178
§ 1.	Indiskutable Zollargumente	178
§ 2.	Die Schutzzolltheorie Richard Schüllers	185
§ 3.	Zölle und Arbeitslosigkeit	190
	1. Einleitung S. 190. — 2. Die Wirkung der Einführung oder Erhöhung von Zöllen auf die Arbeitslosigkeit im short run S. 191. — 3. Das Bestehen einer Arbeitslosenunterstützung verbessert die Aussichten einer günstigen Gesamtwirkung eines Zolles bei Arbeitslosigkeit S. 194. — 4. Die verschiedenen Typen der Arbeitslosigkeit und die Möglichkeit ihrer Bekämpfung durch Zölle S. 195. — 5. Zölle als Mittel zur Senkung der Reallöhne S. 197. — 6. Zölle als Mittel zur Herstellung des Gleichgewichtes im Außenhandel S. 198. — 7. Zusammenfassung S. 201.	
§ 4.	Einfuhr von Produktionsmitteln als Folge eines Zolles.	201
§ 5.	Erziehungszölle.	205
	1. Hamilton und List S. 205. — 2. J. St. Mill S. 206. — 3. Kritik S. 207.	
§ 6.	Die Gefahren der einseitigen Industrie-Exportwirtschaft	210
	1. Darstellung S. 210. — 2. Kritik S. 212.	
§ 7.	Notstandszölle und Marktsicherungszölle	214
§ 8.	Zölle als Mittel zur Verbesserung des realen Austauschverhältnisses („Das Ausland trägt den Zoll“).	215
19.	Dumping, Kartelle, Monopole, Ausfuhrprämien	218
§ 1.	Einleitung	218
§ 2.	Wesen und Formen des Dumpings.	218
	1. Dumping als Auslandsverkäufe unter dem Inlandspreis S. 218. — 2. Andere Definitionen des Dumpingbegriffes S. 219. — 3. Klassifikation der Dumpingformen S. 222. — 4. Einschränkung der freien Konkurrenz und Zoll als Voraussetzung für das Dumping S. 223.	
§ 3.	Theorie des Dumpingpreises	223
	1. Problemstellung S. 223. — 2. Elemente einer Theorie des Monopolpreises S. 225. — 3. Bestimmung des Export- (Dumping-) Preises. Fragestellung A: Vergleich des Inlandspreises ohne Export mit Inlandspreis bei gleichzeitigem Dumpingexport S. 227. — 4. Fragestellung B: Vergleich des Inlandspreises bei Einheitspreis mit Inlandspreis bei Diskriminationsmöglichkeit (Dumping) S. 231.	
§ 4.	Volkswirtschaftliche Beurteilung des Dumpings	232
§ 5.	Ausfuhrprämien	235
	1. Allgemeines und Beispiele S. 235. — 2. Wirkung von Ausfuhrprämien S. 237. — 3. Beurteilung S. 238.	
§ 6.	Antidumpingzölle.	239

Kap.	Seite
§ 7. Internationale Kartelle, Konzerne, Trusts und Rohstoffmonopole	241
1. Allgemeines S. 241. — 2. Internationale Rohstoffmonopole S. 243. — 3. Internationale Kartelle S. 244.	

C. Die Technik der Handelspolitik.

20. Inhalt und Formen der Zollgesetze und ihre Anwendung. Andere Methoden des Protektionismus.	248
§ 1. Einleitung	248
§ 2. Zolltarif und Zollgebiet	249
§ 3. Die einzelnen Zollsätze. Wertzölle und spezifische Zölle	252
§ 4. Gleitende Zölle.	253
§ 5. Einfuhrverbote, Ausfuhrverbote und Kontingente	255
§ 6. Andere Methoden des Protektionismus	258
1. Allgemeines S. 258. — 2. Gruppierung und Beispiele S. 259. — 3. Beurteilung S. 261.	
§ 7. Administrative Erleichterungen des Zollschatzes.	261
§ 8. Über den Begriff „Höhe des Zolltarifs“ und die Methoden seiner Messung	263
21. Tatsachen und Einrichtungen der Handelsvertragspolitik.	266
§ 1. Inhalt und Form der Handelsverträge	266
§ 2. Inhalt und Formen der Meistbegünstigungsklausel.	268
1. Einleitung. Literatur S. 268. — 2. Unbedingte und bedingte Meistbegünstigung S. 268. — 3. Die sogenannten Reziprozitätsverträge S. 271. — 4. Beschränkungen und Ausnahmen von der Meistbegünstigung S. 272.	
22. Beurteilung der verschiedenen Systeme der Handelsvertragspolitik vom wirtschaftlichen und politischen Standpunkt.	274
§ 1. Die Handelsverträge der Freihandelsländer	274
§ 2. Das System der starren Tarife	275
§ 3. Tarifverträge und das Prinzip des Austausches von individuellen Zugeständnissen in Zollsachen	276
1. Allgemeines S. 276. — 2. Der herrschende Geist bei den Tarifverhandlungen S. 277.	
§ 4. Der Streit um die Meistbegünstigung.	278
1. Allgemeines S. 278. 2. Das Argument der Unbilligkeit gegen die unbedingte Meistbegünstigung S. 279. — 3. Die unbedingte Meistbegünstigung als Hindernis der Zollsenkung S. 281.	
§ 5. Präferenzzölle und Wirtschaftsbündnisse	283
1. Allgemeines S. 283. — 2. Ökonomische Beurteilung von Präferenzzöllen S. 283.	
§ 6. Zollunionen	287
§ 7. Taktische Überlegungen über den Weg zum Freihandel	288
Namenverzeichnis	290
Sachverzeichnis	294

Verzeichnis der Abkürzungen

(soweit sie nicht ohne weiteres verständlich sind).

- A. E. R.** = American Economic Review, American Economic Association, Cambridge (U. S. A.).
- A. f. Sw.** = Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- E. J.** = Economic Journal, Macmillan, London.
- Enc. of S. Sc.** = Encyclopædia of the Social Sciences, Macmillan, New-York.
- Jb. f. N. St.** = Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, G. Fischer, Jena.
- J. P. E.** = Journal of Political Economy, Chicago University Press, Chicago.
- H. d. St.** ^{3, 4} = Handwörterbuch der Staatswissenschaften 3. oder 4. Auflage, G. Fischer, Jena.
- Schm. J.** = Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, Duncker & Humblot, München.
- W. A.** = Weltwirtschaftliches Archiv, G. Fischer, Jena.
- Z. f. N.** = Zeitschrift für Nationalökonomie, Julius Springer, Wien.
- Z. f. Sw.** = Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Deichert, Leipzig.
- Z. f. g. St.** = Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). Tübingen.

Erster Teil.

Die Theorie des internationalen Handels.

A. Einleitung.

1. Kapitel.

Die Begriffsbestimmung des internationalen Handels.

§ 1. Die klassische Theorie.

Die sogenannte klassische Theorie des internationalen Handels, auch schlechtweg „englische Theorie“ genannt, die als System auf D. RICARDO¹ zurückgeht, wenn auch fast alle Teilsätze schon früher, insbesondere von D. HUME, A. SMITH u. a.² aufgestellt wurden, ist eigentlich das einzige geschlossene System einer Theorie des internationalen Handels, das bisher geschaffen wurde. Diese Lehre, die im folgenden dargestellt werden soll, ist gekennzeichnet einerseits durch die Theorie der „komparativen Kosten“ und andererseits durch den „Preis-Wechselkurs-Geldmengen-Mechanismus“, der den Zusammenhang der nationalen Geldwesen beherrscht, den automatischen Ausgleich der Zahlungsbilanz bewirkt und im englischen Schrifttum als „Der Mechanismus“ schlechthin bekannt ist. Diese Theorie herrscht auch jetzt noch bei den Theoretikern in England und den theoretisch gerichteten Nationalökonomern der Vereinigten Staaten (insbesondere bei der Gruppe, die sich um Professor TAUSSIG schart). Auf dem Kontinent hat sie nie weitgehende Anerkennung gefunden, weder in Frankreich noch in Deutschland; am ehesten noch in Italien. Sie wurde ungezählten Kritiken unterworfen, doch ist es keinem der Kritiker gelungen, etwas Besseres an ihre Stelle zu setzen. Was neben der klassischen Theorie vorhanden ist, sind 1) mehr oder weniger gelungene Einwände gegen gewisse Lehren der Klassiker; 2) abweichende Teillösungen mancher Einzelprobleme, Modifikationen im Detail und Variationen der klassischen Lehre; 3) realistische Bearbeitungen gewisser Detailprobleme, mehr oder weniger gelungene Darstellungen der Technik des Welthandels und dergleichen; 4) Ausdehnung der allgemeinen Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes auf die Probleme des internationalen Handels; das ist insbesondere die Behandlung, die VILFREDO PARETO³ unserem Gegenstande hat zuteil werden lassen. Diese Theorie ist so allgemein, daß sie die klassische Lehre, insbesondere die Theorie von den komparativen Kosten als einen Spezialfall mit besonderen Voraussetzungen in sich schließt.

Die Klassiker gehen von der unbestreitbaren Tatsache aus, daß es im internationalen Handel, ebenso wie überall sonst in der Wirtschaft, die einzelnen Wirtschaftssubjekte sind, die kaufen und verkaufen, zahlen und Zahlungen empfangen,

¹ Vgl. das berühmte VII. Kapitel seiner „Grundsätze der Politischen Ökonomie und Besteuerung“.

² Vgl. dazu die ausführlichen Literaturangaben bei J. W. ANGELL: *The Theory of Intern. Prices*, Cambridge (USA.) 1925.

³ „Teoria matematica dei cambi forestieri“. *Giorn. di Econ.* 1884 und „Teoria matematica del commercio internazionale“. *Giorn. d. Econ.* 1895. Vgl. auch „Cours d'économie politique“ Tome 2, §§ 862 bis 878. Lausanne 1897.

Anleihen geben und Anleihen nehmen, kurz und gut, jene Wirtschaftsakte setzen, die in ihrer Gesamtheit den internationalen Wirtschaftsverkehr ausmachen. Es sind nicht Deutschland und England, die Handel treiben, sondern in Deutschland ansässige Personen (Firmen) mit in England ansässigen Personen (Firmen). Worin liegt nun das wirtschaftlich Besondere, das es rechtfertigt, für den internationalen Handel eine eigene Theorie aufzustellen? Die bloße Tatsache, daß dabei eine politische Grenze überschritten wird, daß die beteiligten Personen verschiedenen Staaten angehören, vielleicht verschiedene Sprachen sprechen, ist doch wirtschaftlich irrelevant und kann jedenfalls nicht als Abgrenzungskriterium des Anwendungsbereiches einer wirtschaftlichen Theorie verwendet werden.

§ 2. Die nationale Gebundenheit von Kapital und Arbeit.

Auf Grund dieser Fragestellung kommen die Klassiker zu dem Schluß, daß der ökonomische Unterschied zwischen internationalem und Binnenhandel darin bestehe, daß der Binnenhandel sich auf ein Gebiet bezieht, innerhalb dessen Kapital und Arbeit, kurz die Produktionsfaktoren, frei beweglich sind, während im internationalen Verkehr diese Beweglichkeit fehle. Arbeit und Kapital können zwar innerhalb eines Landes von einem Produktionszweig in den andern fließen und von einer Gegend in die andere wandern; im internationalen Verkehr ist diese Beweglichkeit jedoch aufgehoben oder doch so weit erschwert, daß ein vollständiger Ausgleich, d. h. ein Ausgleich bis zur Herstellung eines einheitlichen Lohnsatzes und eines einheitlichen Zinsfußes nicht stattfindet. Aus den verschiedensten Gründen, auf die später noch einzugehen sein wird, ist die Arbeit national gebunden; für das Kapital (d. i. das Geldkapital, s. u.) hat allerdings schon J. ST. MILL festgestellt, daß es die Tendenz habe, mehr und mehr „kosmopolitisch“ zu werden.

Gegen diese Abgrenzung von nationalem Handel und internationalem Handel, gegen diese wirtschaftliche Begriffsbestimmung von *Inland* und *Ausland*, die die Klassiker ganz schlicht und ohne jeden methodologischen Rechtfertigungsversuch an die Spitze ihrer Ausführungen stellten, wurden nun seit jeher und besonders wieder in jüngster Zeit die verschiedensten Einwände erhoben.

§ 3. Einwände gegen die klassische Begriffsbestimmung.

Ein naheliegender Einwand, dem man auch nicht jede Berechtigung absprechen kann, ist der, daß es sich da doch nur um einen *graduellen* Unterschied handle; einerseits sind auch im Innern eines Landes die Produktionsfaktoren nicht absolut frei beweglich¹ und andererseits kommen auch im zwischenstaatlichen Verkehr Verschiebungen der Produktionsfaktoren in großem und größtem Stil vor. Man denke nur an die internationalen Wanderungen und an den internationalen Kapitalverkehr².

Diese Tatsache ist den Klassikern natürlich auch nicht entgangen. Schon bei ADAM SMITH werden die internationalen Wanderungen hervorgehoben. RICARDO spricht allerdings nicht davon; J. ST. MILL erkennt an, daß das Kapital immer beweglicher, immer „kosmopolitischer“ wird und CAIRNES³ hat bekanntlich den Begriff der „non-competing groups“, d. i. von geschlossenen Arbeitsgruppen, zwischen denen keine Übergänge und keine Konkurrenz besteht, eingeführt und hat darauf hin-

¹ Hier ist von *Beweglichkeit im Raum* die Rede und nicht davon, daß bestimmte Produktionsmittel (z. B. das fixe Kapital) nur für bestimmte Verwendungen gebraucht werden können, während andere Produktionsmittel vielseitig verwendbar sind.

² Dieser Gesichtspunkt wird besonders hervorgehoben von J. H. WILLIAMS in seinem Aufsatz: „The Theory of International Trade Reconsidered“. *Ec. J.* Vol. 39 (1929), und von BERTIL OHLIN: Ist eine Modernisierung der Außenhandelstheorie erforderlich? *Weltwirtsch. Arch.* Bd. 26 S. 96 ff (1927) und „Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationaler Bewegung von Kapital und Arbeit“. *Z. f. N.* Bd. 2. Wien 1930. Vgl. auch EULENBURG: Außenhandel und Außenhandelspolitik S. 6/7. Tübingen 1929.

³ „Some leading Principles of Political Economy.“ London 1874.

gewiesen, daß, wenn solche Gruppen innerhalb eines Landes vorkommen, die Theorie des internationalen Handels darauf Anwendung finde. In der jüngsten, am besten durchgearbeiteten Fassung der klassischen Theorie, bei F. W. TAUSSIG¹, wird dieser Erscheinung der mangelhaften Beweglichkeit und der dadurch verursachten Lohn-differenzen ein breiter Raum eingeräumt. Man kann nun freilich trotzdem der Meinung sein, daß die Klassiker und ihre Nachfolger den internationalen Bewegungen der Produktionsfaktoren und ihrer Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Welt zu wenig Beachtung geschenkt haben, man mag mit NICHOLSON² von einer seit ADAM SMITH „verlorenen Idee“ sprechen — von einem theoretischen Fehler kann jedoch nicht die Rede sein. Wenn im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung die internationale Beweglichkeit der Arbeit und des Kapitals zunehmen sollte — eine Entwicklung übrigens, die vom kosmopolitischen Standpunkt der Klassiker (der jedoch mit ihrer Theorie nichts zu tun hat) nur zu begrüßen wäre³ —, würde eben nach der Meinung der Klassiker eine selbständige Theorie des internationalen Handels ihre Bedeutung verlieren, da mit dem Verschwinden des wirtschaftlichen Unterschiedes von Binnen- und Außenhandel auch ihr Objekt verschwinden würde. Man muß jedoch die empirische Frage, ob die von den Klassikern gemachten Voraussetzungen heute noch vorliegen, oder in einer bestimmten Zeitepoche vorlagen, von der theoretischen Frage unterscheiden, ob die *unter diesen Voraussetzungen* aufgestellten allgemeinen Sätze richtig sind.

Wenn übrigens von der nationalen Gebundenheit des Kapitals die Rede ist, darf man nicht entgegnen, daß auch im Innern eines Landes das stehende Realkapital nicht ohne weiteres aus einem Produktionszweig herausgezogen und in den andern investiert werden kann⁴. Man darf auch nicht einwenden, daß der Transport von Kapitalgütern innerhalb eines Landes mitunter viel schwieriger und kostspieliger sein kann, als von einem Land ins andere⁵, daß er z. B. zwischen dem Osten der Vereinigten Staaten und den pazifischen Staaten der Union teurer ist, als zwischen den atlantischen Staaten der Union und den nahe dem Meere gelegenen Gegenden Europas. Wenn von internationaler Beweglichkeit oder von nationaler Gebundenheit des Kapitals die Rede ist, so denkt man nicht an konkrete Kapitalgüter, an Maschinen, Baumaterialien, Halbfabrikate, Häuser und dgl., sondern an flüssiges Kapital, Geldkapital, Kapitaldisposition. Es kann hier nicht in die Theorie des Kapitals eingegangen werden; worauf es ankommt, wird jedoch klar, wenn man sich vor Augen hält, daß das Kriterium für vollständige Beweglichkeit des Kapitals und Kapitalausgleich der *Ausgleich der Zinsrate* ist. Es leuchtet nun ein, daß ein solcher Ausgleich auch zwischen Gegenden stattfinden kann, zwischen denen die Transportkosten für Kapitalgüter sehr hoch sind und daher große Differenzen zwischen den Preisen dieser Güter vorkommen können und auch gelegentlich vorkommen. Der Zinsfuß in San Franzisko braucht nicht höher zu sein als der in New York, weil ein unwegsames Gebirge und 4000 km dazwischen liegen. Auch die Unmöglichkeit, *fixes Kapital* — Gebäude, Maschinen usw. — aus einem Produktionszweig heraus-zuziehen, hat nichts mit der Beweglichkeit des Geldkapitals zu tun und verhindert nicht auf die Dauer den Ausgleich des Kapitalzinses (den man allerdings vom Profit unterscheiden muß)⁶.

¹ „International Trade“ New York (Macmillan 1927), deutsch: „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen“, übersetzt von Palyi. Leipzig: Gloeckner 1929.

² „Lost Idea“ in „A Project of the Empire“ pag. XIII. London 1909.

³ Der Patriot Ricardo sagt allerdings von „der natürlichen Abneigung, die jedermann hat, sein Heimatland zu verlassen“: „These feelings which I should be sorry to see weakened . . .“ Principles of Political Economy (The Works of D. Ricardo ed. McCulloch), S. 77.

⁴ Diesen Einwand erhebt z. B. EULENBURG: a. a. O. S. 6.

⁵ Siehe ebenfalls EULENBURG: a. a. O. S. 8.

⁶ Absolute Unmöglichkeit jedes Güter-(und Menschen-)Verkehrs, vollkommene Abgeschlossenheit, würde allerdings auch jede Kapitalbewegung, genau gesagt, die Transferierung, unmöglich machen, selbst wenn der Geldverkehr an und für sich möglich wäre.

Die Umstände, die die internationale Beweglichkeit des Kapitals beeinträchtigen, sind ganz andere, als hohe Kosten des Gütertransportes. Nämlich mangelhafter Rechtsschutz, politische Unsicherheit, Unkenntnis der Investitionsmöglichkeiten in einem fremden Land, mangelhafte Bankorganisation, Labilität der fremden Währung, Mißtrauen gegen alles Fremde und dergleichen.

Was die empirische Frage betrifft, ob die Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit im zwischenstaatlichen Verkehr heute besteht oder nicht, so wird man wohl sagen müssen, daß sie besonders für die Arbeit heute mehr denn je zutrifft: Es gibt nur ganz wenige Staaten, in denen nicht Einwanderungsbeschränkungen gesetzlicher und administrativer Natur bestehen, die zu den natürlichen Hindernissen, wie Unkenntnis der fremden Sprache, Kosten der Übersiedlung, Mangel an Energie usw., hinzukommen. Auch in der internationalen Beweglichkeit des Kapitals haben Weltkrieg und Inflation einen schweren Rückschlag gebracht. Die hohen zwischenstaatlichen Unterschiede im Zinsfuß, die nicht verschwinden wollen, beweisen das zur Genüge. Die Hauptursache ist wohl das Mißtrauen der Kapitalisten gegen die politische Stabilität und die Angst vor einer Erschütterung der Währung in den kapitalbedürftigen Schuldnerländern.

§ 4. Andere Begriffsbestimmungen¹.

In den letzten Jahren sind in Deutschland einige „kritische Beiträge“ zur Theorie des internationalen Handels erschienen², die mit „erkenntnistheoretischen“ Argumenten an der klassischen Lehre Kritik üben, ihr innere Unstimmigkeiten und Widersprüche nachweisen wollen und nach dieser „kritischen Läuterung“ meist unter Zugrundelegung einer bestimmten Philosophie oder Erkenntnistheorie zu abweichenden Begriffsbestimmungen zu gelangen versuchen.

E. MELCHINGER z. B. kommt (auf Grund der Philosophie HANS DRIESCHS und ERNST CASSIRERS) zum Schlusse, daß es *die Währungsverschiedenheit*, genauer gesagt, die Verschiedenheit der Recheneinheit, in der die Preise ausgedrückt sind, des „Größenbezugsystems (der Preise)“ ist, was den internationalen Wirtschaftsverkehr vom Binnenverkehr unterscheidet. „Während die allgemeine Wirtschaftstheorie mit einem einfachen Größenbezugsystem arbeitet, hat es die internationale Wirtschaftstheorie mit einem entwickelteren Größenbezugsystem und einem entwickelten Preisbegriff zu tun“ (65/66) — entwickelter deshalb, weil *zwei* Größenbezugsysteme vorhanden sind, zwischen die sich das Austauschverhältnis der beiden Geldarten, der Wechselkurs schiebt, während im Inneren eines Landes die Wirtschaftsgrößen auf *eine* Recheneinheit bezogen sind. EULENBURG hingegen hält nicht die Tatsache für so wichtig, daß die Recheneinheit, das Preisausdrucksmittel in zwei Ländern, verschieden ist, sondern betont die Verschiedenheit *der Währungsverwaltung* (eventuell bei gleicher Geldeinheit). „Der innere Zusammenhalt der einzelnen Wirtschaften und ihre Gegensätzlichkeit beruhen auf dem nationalen Geldwesen“ (a. a. O. S. 8)³.

¹ Vgl. in erster Linie das Werk von HARMS: Volkswirtschaft und Weltwirtschaft (Probleme der Weltwirtschaft Bd. 6). Jena 1912, ferner KARL PRIBRAM: Die vier Begriffe der Weltwirtschaft und ihre Problematik. Schmollers Jahrbuch, Jahrgang 56. (Festgabe für WERNER SOMMERT.) München 1933.

² BOEHLER: Der klassische Begriff der Weltwirtschaft. Weltwirtsch. Arch. Bd. 22 (1925). WEIGMANN: Kritische Beiträge zur Theorie des internationalen Handels. Jena 1926. EUGEN MELCHINGER: Die internationale Preisbildung. Tübingen 1929.

³ Es folgen dann bei EULENBURG recht anfechtbare Behauptungen, daß aus der Währungsgemeinschaft eine „Kaufkraftgemeinschaft“ und eine Differenzierung der nationalen Preisniveaus resultiere. Ganz unangebracht ist es auch, wenn EULENBURG auf Grund seiner Begriffsbestimmung des internationalen Handels schließt, daß es dem Problem nicht angepaßt sei, wenn die Klassiker mit der Fiktion eines Naturaltausches arbeiten, die „das entscheidende Moment außer acht lasse“ (S. 9). Was man als das entscheidende Moment ansieht, die Währungsverschiedenheit oder die Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit, beruht doch auf einer Konvention. (Vgl. dazu das im Text Gesagte.)

Es ließe sich noch manche andere Begriffsbestimmung anführen. HENRY SIDGWICK wollte in den höheren Transportkosten den Unterschied sehen¹. Es ist jedoch klar, daß es sich dabei um einen unwesentlichen Gradunterschied zwischen Binnenhandel und internationalem Verkehr handelt.

Es wäre eine Zeitvergeudung, sich auf einen sterilen Streit einzulassen, welches der „richtige“ Begriff des internationalen Handels ist. Sowohl die Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit als auch die Verschiedenheit der Geldeinheit, der Währungsverwaltung (Notenbank) und Kreditorganisation führt zu interessanten Erscheinungen, die man untersuchen kann, ohne sich den Kopf darüber zu zerbrechen, welcher Umstand wohl das „richtige“ Kriterium des internationalen Handels sei. Wenn jene sachlichen Probleme gelöst sind, beruht die Feststellung des „richtigen“ Kriteriums auf einem Übereinkommen, worüber man nicht streiten sollte, im besten Fall auf Überlegungen über die Zweckmäßigkeit der Terminologie und Darstellung.

§ 5. Binnenhandel und Außenhandel vom Standpunkt des Politikers².

Vom Standpunkt des Staatsmannes und Politikers präsentiert sich das Problem der Abgrenzung des Außenhandels vom Binnenhandel, des Auslandes vom Inland allerdings ganz anders als für den Theoretiker. Die Redensart von der „Einheit der Volkswirtschaft“, die auf verschiedene „Gemeinsamkeiten“, „Kapitalgemeinschaft“, „Zahlungsgemeinschaft“, „Währungsgemeinschaft“ usw. aufgebaut sei, darf uns nicht darüber hinwegtäuschen, daß für den Politiker die Abgrenzung nicht durch irgendeine *sachliche Eigenschaft* der Volkswirtschaft, also durch eine inhärente Qualität, die sich objektiv, ohne Wertung feststellen läßt, gegeben ist, sondern durch eine metawissenschaftliche oder wenigstens metaökonomische Wertstellungnahme. Inland ist dasjenige Gebiet, dessen Wohlergehen (das geistiger oder materieller Natur sein kann) dem betreffenden Politiker (das Wort im weitesten Sinne verstanden) am Herzen liegt.

Die Grenze zwischen Inland und Ausland wird heute in der Regel mit der Staatsgrenze zusammenfallen, und Außenhandel ist der Handel zwischen unabhängigen Staaten. Das muß natürlich nicht immer so sein; es kann der Begriff des wirtschaftlichen Inlandes über die Staatsgrenze erstreckt werden, z. B. der deutsche Staatsmann kann den Handel mit Österreich als Binnenhandel betrachten und behandeln, oder es kann, was ja auch mitunter vorkommt, der Handel zwischen Teilgebieten eines Staates von den Angehörigen dieser Gebiete als Außenhandel angesehen und gefühlt werden, was dann seinen Ausdruck darin findet, daß man versucht, durch Zwischenzölle und andere Maßnahmen, das Gebiet „vor der fremden Konkurrenz“ zu schützen.

Daß diese wertende Abgrenzung von Inland und Ausland, Binnenhandel und Außenhandel durch den Politiker nichts mit den früher besprochenen Abgrenzungsversuchen der Theoretiker zu tun hat, geht daraus hervor, daß die Umstände, die die Theoretiker anführen, vom Standpunkt des Politikers gleichgültig sind, oder doch sein können. Für den deutschen und französischen Bürger ist der Handel zwischen Deutschland und Frankreich Außenhandel, ohne Rücksicht darauf, ob Kapital und Arbeit zwischen den beiden Ländern frei beweglich sind oder nicht; er bleibt es auch dann, wenn zwischen den beiden Ländern eine Währungsgemeinschaft bestünde (die allerdings eben wegen dieser wertenden Stellungnahme der Politiker beider Länder kaum entstehen kann). Alle jene Gemeinsamkeiten³, die angeblich die „Einheit der Volkswirtschaft“ konstituieren, sind eher eine *Folge* als der *Grund* für die politische, d. i. wertende Abgrenzung von Inland und Ausland.

¹ Vgl.: „Principles of Political Economy.“ London 1887.

² Vgl. besonders W. SULZBACH: Der wirtschaftliche Begriff des Auslandes. W. A. 1930.II. S. 55 ff.

³ Soweit man sich überhaupt darunter etwas vorstellen kann, was z. B. kaum der Fall ist bei der „Zahlungsgemeinschaft“ oder bei der „Kaufkraftgemeinschaft“.

„Einheit der Volkswirtschaft“ ist jedenfalls ein äußerst verschwommener und unscharfer Begriff. Unter einheitlicher Volkswirtschaft kann man eine Wirtschaft verstehen, die von einer Stelle aus geleitet wird, z. B. die Wirtschaft im bolschewistischen Rußland (kollektivistische Wirtschaft); oder man versteht darunter einen Inbegriff von mehr oder weniger eng verbundenen Einzelwirtschaften (individualistische Wirtschaft, Tauschwirtschaft, Verkehrswirtschaft). In diesem Sinne gebraucht man das Wort offenbar, wenn man von der „deutschen“, der „französischen“ usw. Volkswirtschaft spricht. Es ist jedoch klar, daß man im gleichen Sinne auch von der „europäischen Volkswirtschaft“ sprechen kann. Jedenfalls liegt hier nur ein gradueller Unterschied vor, denn eine Verbundenheit, eine gegenseitige Abhängigkeit besteht auch zwischen den Wirtschaften verschiedener Völker. Im gleichen Sinne kann man natürlich auch von der Einheit der Weltwirtschaft sprechen, denn auch hier besteht eine gegenseitige Abhängigkeit, wenngleich etwas lockerer Art.

Es ist gewiß nützlich, sich die Unterschiede der Verbundenheit klarzumachen und eine Skala ihrer Intensität aufzustellen: Verbundenheit durch bloßen Warenaustausch (man ist gegenseitig auf die Produktion des Tauschpartners angewiesen, z. B. Industrieländer und Agrarländer, gemäßigte Zonen und Tropen); Verbundenheit durch Kreditgeschäfte (Schuldnerland — Gläubigerland); Verbundenheit durch gemeinsames Geldwesen; Verbundenheit durch gemeinsame Generalunkosten (wozu man die Kosten der Staatsverwaltung rechnen kann), durch gemeinsame Kreditorganisationen usw. Man muß sich jedoch davor hüten, hier scharfe Grenzen zwischen Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, Inland und Ausland ziehen zu wollen; der Steit um „das wahre Wesen der Volkswirtschaft“ bzw. „Weltwirtschaft“ ist als theoretisches Problem vollständig sinnlos.

Es sei noch betont, daß in einem tieferen, wenn man will, soziologisch-methodologisch-philosophischen Sinne *jede* Wirtschaft, auch die kommunistische Planwirtschaft eines Volkes, eines Stammes oder einer Familie, individualistisch zu begreifen ist (methodologischer Individualismus). Denn immer hat es die Wirtschaftswissenschaft mit menschlichem Handeln und Verhalten zu tun. (Wodurch sich die Wirtschaftshandlungen von sonstigen Handlungen unterscheiden, brauchen wir hier nicht zu untersuchen.) Sonstige Dinge interessieren sie nur, insofern sie Objekte menschlichen Verhaltens sind (Güter) oder menschliches Verhalten beeinflussen (Umwelt). Die Wirtschaftsakte werden immer, auch in der kollektivistischen Wirtschaft, von Individuen gesetzt. Die kommunistische Wirtschaft unterscheidet sich von der individualistisch organisierten Wirtschaft nicht etwa dadurch, daß dort die Gesellschaft und hier die Individuen wirtschaften, sondern dadurch, daß andere Motive und Bestimmungsgründe die wirtschaftlichen Handlungen leiten: dort, in der Planwirtschaft, die Befehle einer durch bestimmte Prinzipien geleiteten Zentralbehörde (oberste Wirtschaftsleitung), hier, in der freien Tauschwirtschaft etwa das Streben nach Geld, Macht und Vermögensbesitz¹.

2. Kapitel.

Das Verhältnis der Theorie des internationalen Handels zur allgemeinen Wirtschaftstheorie.

§ 1. Die Theorie des internationalen Handels als Spezialfall der allgemeinen Theorie.

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß die Theorie des internationalen Handels nur als Spezialfall der allgemeinen Wirtschaftstheorie aufgefaßt werden kann. Wenn es eine Theorie der einfachen Wirtschaft gibt, die das Wirtschaftshandeln des Individuums, des Wirtschaftssubjektes „deutend versteht und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklärt“ (MAX WEBER), wie es

¹ Vgl. dazu MAX WEBER: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, S. 503ff. Tübingen 1922, und Wirtschaft und Gesellschaft. Einleitung. (Grundriß der Sozialökonomik III. Abt. Tübingen 1922.)

z. B. die Grenznutzentheorie mit Erfolg tut, so findet diese Theorie natürlich auch auf jene Wirtschaftsakte Anwendung, die in ihrer Gesamtheit den internationalen Handel konstituieren. Dasselbe gilt auch für die allgemeinen Sätze der Preistheorie, für das Gesetz von Angebot und Nachfrage, das in exakter Fassung der gesamten Preistheorie zugrunde liegt¹. Von allen diesen Sätzen werden wir konstant Gebrauch machen und sie auf die besonderen Voraussetzungen, die im internationalen Wirtschaftsverkehr vorliegen und ihn vom inneren wirtschaftlichen Verkehr unterscheiden, anwenden.

Die *Darstellung* der Theorie des internationalen Handels hat daher in doppelter Hinsicht immer etwas Willkürliches an sich:

Es steht 1) frei, wie weit man bei der Begründung und Ableitung der allgemeinen Sätze, die fortwährend angewendet werden müssen, auf die allgemeine Theorie zurückgreifen und inwieweit man sie einfach als bekannt voraussetzen will und 2) ist die Abgrenzung des internationalen vom Binnenhandel — das haben die Erörterungen des vorigen Kapitels gezeigt — nicht leicht; die Tatbestände, die das Kriterium des internationalen Handels ausmachen sollen, finden sich mitunter auch im Innern eines Landes (Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit, aber auch Währungsverschiedenheit in gewissem Grad).

§ 2. Plan für die weitere Untersuchung.

Glücklicherweise ist es jedoch, wie schon gesagt, gar nicht nötig, sich in dieser Richtung festzulegen. Wir wollen im folgenden die zahlreichen Vorgänge und Erscheinungen, die sich aus dem Vorliegen der erwähnten verschiedenen Umstände ergeben, in denen verschiedene Autoren das Wesen des internationalen Wirtschaftsverkehrs sehen wollen, der Reihe nach besprechen. Wir werden zuerst (Abschnitt B des ersten Teiles) die Probleme untersuchen, die aus dem Bestehen verschiedener Währungen in verschiedenen Ländern entspringen, also aus der Tatsache, daß in verschiedenen Staaten verschiedenes Geld umläuft, daß die Staaten ihre autonome Währungspolitik, ihre unabhängige Notenbank haben. Das sichtbare Problem, das sich daraus ergibt, ist das der Wechselkurse, des Austauschverhältnisses verschiedener Geldarten. Von dieser Frage ist nicht zu trennen das Problem der Zahlungsbilanz, Handelsbilanz und des Mechanismus, der den Ausgleich der Zahlungsbilanz bewirkt und die einseitigen Wertübertragungen (z. B. Transfer der deutschen Reparationen) ermöglicht. Die Frage, ob man dieses Problem zur Theorie des internationalen Handels im strengen Sinn rechnen soll oder nicht, wollen wir gar nicht erörtern. Dagegen spräche jedenfalls die Überlegung, daß man von Zahlungsbilanz, Handelsbilanz, einseitiger Wertübertragung auch in bezug auf Gebiete innerhalb einer einheitlichen Volkswirtschaft mit einheitlicher Währung und Freizügigkeit der Produktionsfaktoren sprechen kann, daß es sich also keineswegs um eine den internationalen Wirtschaftsbeziehungen spezifische Erscheinung handelt.

In einem weiteren Abschnitt (Abschnitt C) werden wir dann diejenigen Erscheinungen, die sich aus der Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit (oder nur der Arbeit) ergeben, d. i. die sogenannte Theorie der komparativen Kosten und alles, was daraus folgt, behandeln. Wir werden sodann die Theorie der komparativen Kosten in der allgemeinen Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichts verankern. Dieser Abschnitt enthält also das, was man gewöhnlich die „reine Theorie des internationalen Handels“ nennt.

Die Behandlung der monetären Probleme vor den ihnen „zugrunde liegenden“

¹ EDGEWORTH bringt das klar zum Ausdruck, wenn er sagt: „The general conditions which determine equilibrium are the same for both species of trade (home or domestic trade — international trade); the principal difference is that in the case of home trade there are one or two more equations“, „The Pure Theory of International Values“ in Papers Relating to Political Economy. Vol. II S. 5. London 1925.

Vorgängen ist im allgemeinen nicht üblich¹, bietet aber eine ganze Reihe von Vorteilen, auf die ich die Aufmerksamkeit des Lesers später noch lenken werde. Es wird sich übrigens zeigen, daß keinerlei logische oder sachliche Priorität jener „realen“ Vorgänge (oder wie man sonst diejenigen Erscheinungen, die in der „reinen Theorie“ behandelt werden, nennen will) vor den „monetären“ Phänomenen besteht, und daß die Umkehrung der gewöhnlich eingehaltenen Reihenfolge nur eine, wie ich glaube, zweckmäßige Abweichung von der gewöhnlichen Darstellung ist und keine sachliche Neuerung darstellt.

Im zweiten Teil werden wir die Anwendung der Theorie auf die Probleme der Handelspolitik versuchen, dabei jedoch in verstärktem Maße auf die allgemeinen ökonomischen Sätze und Erkenntnisse zurückgreifen müssen, da ja — wie schon ausgeführt — das, was der (Wirtschafts-)Politiker unter Außenhandel versteht, nicht durch die theoretischen Gesichtspunkte, sondern durch die Interessenlage bestimmt ist, da also Außenhandel im Sinne der Politik Binnenhandel im Sinne der Theoretiker sein kann, und da dann natürlich die allgemeine Wirtschaftstheorie und nicht eine besondere Außenhandelstheorie darauf Anwendung findet.

B. Die Geldprobleme des internationalen Handels.

(Das monetäre Gleichgewicht im Wirtschaftsverkehr zweier oder mehrerer Länder.)

3. Kapitel.

Einleitung.

§ 1. Eine geschlossene Wirtschaft als Ausgangspunkt.

In diesem Abschnitt haben wir es mit zwei Problemen zu tun: mit den Bestimmungsgründen der Wechselkurse oder, allgemeiner, des Austauschverhältnisses der Geldarten zweier Länder und mit dem Mechanismus, der den Ausgleich von Handels- und Zahlungsbilanz herbeiführt.

Versuchen wir, uns diesen Problemen mittels des folgenden Gedankenexperimentes zu nähern: Wir gehen von einem *geschlossenen Wirtschaftsgebiet* aus und nehmen an, daß dieses Wirtschaftsgebiet nun in zwei oder mehrere Teile mit ganz unabhängigem Geldwesen geteilt werde — etwa so, wie es der österreichisch-ungarischen Monarchie im Jahre 1918 tatsächlich ergangen ist. Wir nehmen weiter an, daß diese geschlossene Wirtschaft sich in stationärem Zustand befinde; jahraus, jahrein laufe der Wirtschaftsprozeß in gleicher Weise ab, in jedem einzelnen Produktionszweig sei Angebot gleich Nachfrage, Produktion gleich Konsumtion; Kapitalabnützung und Kapitalneubildung befinden sich im Gleichgewicht. Auch jeder einzelne Betrieb und jeder einzelne Haushalt befinde sich im stationären Gleichgewicht, Einnahmen und Ausgaben halten sich die Waage bei voller Aufrechterhaltung des Vermögensstandes.

Es werde nun durch dieses Gebiet eines Tages eine politische Grenze gelegt; bisher war es ein Staat und wurde von einer Stelle aus regiert, nun werden es zwei selbständige Staaten mit getrennter Verwaltung. Es ist klar, daß durch diesen Vorgang kein neues ökonomisches Problem entsteht. Die Neuverteilung und Erhöhung der Steuerlasten, die durch die Neuordnung der Staatsfinanzen und durch die teilweise Verdoppelung des Verwaltungsapparates bewirkt wird, unterscheidet sich in wirtschaftlicher Hinsicht in nichts von einer Verschiebung der Lastenverteilung zwischen Bund und Ländern in einem Bundesstaat oder zwischen Staat, Provinzen

¹ Eine Ausnahme macht NICHOLSON, der in seinen „Principles“ ebenfalls zuerst die geldliche Seite des internationalen Handels betrachtet.

und Gemeinden in einem Einheitsstaat. Dieser Vorgang ist für uns weiter nicht von Interesse. Wir wollen von dieser kleinen, durch Änderung der Steuerbelastung hervorgerufenen Störung absehen bzw. annehmen, daß ein neues stationäres Gleichgewicht erreicht wurde.

§ 2. Währungstrennung.

Gehen wir nun einen Schritt weiter und nehmen wir an, daß nun auch die Währungstrennung vollzogen werde; das heißt, es werde eines Tages dekretiert, daß der eine Teil des Gebietes wie bisher in Kronen rechnet, während im anderen Teil das umlaufende Kronengeld in irgendeinem Verhältnis, sagen wir 5:1 in Dollar umgewechselt werde und sich der Verkehr von nun ab der Dollareinheit zur Rechnung und des Dollargeldes zur Zahlung bediene. Sämtliche Preise werden im Verhältnis 5:1 umgerechnet, ebenso die Geldbeträge in allen Verträgen, Schuldverschreibungen, Wertpapieren, Steuersätzen — kurz und gut alle *Geldausdrücke* werden durch fünf dividiert¹.

Der Zustand, der dadurch geschaffen wird, unterscheidet sich von dem früher bestehenden nur dadurch, daß bei Zahlungen aus dem einen Gebiet in das davon abgetrennte, bei Zahlungen also, die die neue Währungsgrenze überschreiten, ein Tauschakt eingeschoben wird. Eine Zahlung vom Dollarland in das Kronenland vollzieht sich jetzt so, daß Dollar in Kronen umgetauscht werden², während früher, solange noch die Einheitswährung bestand, einfach der Betrag in der Einheitswährung überwiesen wurde.

Es ist jedoch klar, daß unter den bisher gemachten Annahmen, das heißt, solange der stationäre Zustand der Wirtschaft andauert (*ceteris paribus*), sich sonst nichts ändert; die Wirtschaft läuft in derselben Weise weiter wie früher, *wie immer der Trennungsstrich auch gezogen sein mag*. Das Austauschverhältnis von Krone und Dollar ist gleich dem Umtauschverhältnis von 5:1, und bei diesem Kurs befindet sich die Wirtschaft im Gleichgewicht; denn zu diesem Kurse werden, solange sich sonst in der Wirtschaft nichts ändert, ebensoviel Kronen angeboten wie nachgefragt, und das aus folgendem Grund: Wir haben ja angenommen, daß in jedem einzelnen Unternehmen und in jedem einzelnen Haushalt innerhalb der Zeiteinheit, sagen wir innerhalb eines Jahres, die Ausgaben gleich den Einnahmen sind und in derselben Höhe verharren. Wir haben, mit anderen Worten, angenommen, daß alle „individuellen Zahlungsbilanzen“ ausgeglichen sind. Es ist nun aber a priori klar, daß dann auch die Zahlungsbilanz jeder beliebigen Gruppe, jedes beliebigen Ausschnittes von Einzelwirtschaften sich in ausgeglichenem Zustand gegenüber dem Rest³ befinden muß, denn die kollektive Zahlungsbilanz einer als Einheit aufgefaßten Gruppe von Einzelwirtschaften ist ja identisch mit der Summe der individuellen Zahlungsbilanzen, abzüglich der Zahlung zwischen den Gliedern dieser

¹ Dadurch, daß alle Geldausdrücke gleichmäßig und auf einen Schlag abgeändert werden, unterscheidet sich dieser Vorgang, der Übergang zu einer *neuen Geldeinheit*, von einer *Geldentwertung* (bzw. Wertsteigerung des Geldes), bei der die Geldmenge vermehrt (vermindert) wird, die Erhöhung (Senkung) der Preise aber dem Verkehr, dem freien Spiel von Angebot und Nachfrage überlassen wird; der Übergang zum neuen Preissystem erfolgt daher schrittweise, nicht *uno actu*, und die *bestehenden* Geldverpflichtungen aller Art bleiben nominell unverändert aufrecht, wenn auch die Summen, auf die sie lauten, durch das Steigen der Preise an materieller Kaufkraft verlieren (gewinnen).

² Ob der Zahler oder der Empfänger die Konvertierung der Dollar in Kronen vornimmt, ist gleichgültig. Entscheidend ist, daß der Angehörige des Dollarlandes, beispielsweise ein Importeur, beim Verkauf der Importware im allgemeinen Dollar einnimmt und der Angehörige des Kronenlandes, sagen wir der Exporteur, beim Einkauf der zu exportierenden Ware oder der Produktionsmittel, wenn er selbst der Erzeuger ist, in Kronen zu zahlen hat. Es muß daher der eingommene Dollarbetrag von irgendeiner der Mittelspersonen in Kronen umgetauscht werden.

³ Wir nehmen vorläufig nur eine *Zweiteilung* des Gebietes an.

Gruppe, also gleich der Summe der individuellen „Außenbilanzen“, d. i. der Zahlungen an außerhalb der Gruppe oder des Gebietes stehende Personen¹.

Damit ist aber natürlich nicht gesagt, daß es *dieselben* Personen, die die Zahlungen an das Ausland leisten, auch sind, die die kompensierenden Zahlungen vom Ausland empfangen. Es ist nur gesagt, daß, wenn eine Person A des Dollarlandes eine Zahlung von 100 an das Kronenland zu leisten hat, es im Dollarland eine Person B geben muß — sie mag mit A identisch sein oder nicht —, die aus dem Kronenland eine Zahlung von 100 zu empfangen hat. Das folgt evidentermassen, wie man sich leicht überzeugen kann, aus der Bedingung, daß jede einzelne Zahlungsbilanz ausgeglichen ist.

Es ist hier besonders wichtig, die *individualistische Natur* des Wirtschaftsverkehrs nicht aus dem Auge zu verlieren. Jede Konzession an universalistische und kollektivistische Vorstellungen wäre von Übel und müßte Verwirrung stiften. Es sind nicht die Länder, die Handel treiben und Zahlungen leisten, sondern die Individuen. Auch die Zahlungsbilanzen und Handelsbilanzen müssen sich in individuelle Tausch- und Kaufakte auflösen lassen. Aus Gründen der Sprachökonomie läßt es sich allerdings nicht vermeiden, von der „Handelsbilanz Deutschlands“ oder der „englischen Ausfuhr“ zu sprechen. Wenn er aber not tut, was bei jeder eingehenden Analyse der Fall ist, müssen wir auf die individuellen Bestandteile zurückgehen. Beim Begriff der Handels- und Zahlungsbilanz hat das besonders WIESER² betont. Im Grunde genommen ist es ja eine Selbstverständlichkeit, die ernstlich nicht bestritten werden kann und auch schon seit jeher Anerkennung gefunden hat³.

§ 3. Die Organisation des internationalen Zahlungsverkehrs.

Die Personen, die Zahlungen an das Ausland zu leisten haben, sind in der Regel nicht identisch mit denen, die kompensierende Zahlungen vom Ausland empfangen. Ja, die beiden Gruppen müssen voneinander gar nichts wissen. A ist z. B. Importeur, der seinen Lieferanten zu bezahlen hat, oder die Regierung, die Subsidien an das Ausland zahlt oder Zinsschulden begleicht oder dem Ausland eine Anleihe gibt oder politischen Tribut zu entrichten hat. B ist ein Exporteur oder ein Kapitalist, der aus einer ausländischen Kapitalsanlage Zinsen empfängt. (Über eine genaue Analyse und Klassifikation der Zahlungsverpflichtungen, die da in Betracht kommen können, siehe das folgende Kapitel.) Es muß nun eine Organisation geschaffen werden, die A und B zusammenbringt, eine Vermittlungsstelle, bei der sich Angebot an und Nachfrage nach ausländischen Zahlungsmittel treffen.

Die einfachste Lösung wäre eine Konversionskasse, die jederzeit auf Verlangen Kronen in Dollar und Dollar in Kronen zum bestehenden Kurs von 5:1 umtauscht. Diese Kasse müßte mit einem Anfangskapital ausgestattet sein, um gewisse zeitliche Unebenheiten auszugleichen, die durch Saisonschwankungen im Umsatz der Güter (z. B. Ernte-Umschlag) hervorgerufen werden. Innerhalb eines längeren Zeitraumes müssen sich jedoch diese Überschüsse der Zahlungsbilanz unter unseren Annahmen ausgleichen.

Eine solche Einrichtung, verbunden mit einer Art Clearingstelle, bei der die Forderungen und Schulden an das Ausland abgerechnet werden, gibt es nun in der

¹ Es ist vielleicht nicht uninteressant festzustellen, daß sich genau das gleiche Problem ergibt, wenn man nicht eine *territoriale*, sondern eine *personelle* Währungstrennung annimmt, wenn man sich also vorstellt, daß nicht die Personen, die auf einem bestimmten Gebiet ansässig sind, sondern diejenigen, die durch irgendein anderes Merkmal gekennzeichnet sind, z. B. diejenigen, deren Name mit einem bestimmten Buchstaben beginnt, sich nunmehr untereinander einer eigenen Geldeinheit bedienen.

² „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ § 84. Im G. d. S. Bd. 1 S. 435 1. Aufl. Vgl. hierzu auch LEO PETRISCH: Die Theorie von der sogenannten günstigen Handelsbilanz. Graz 1902.

³ Vgl. z. B. HENRY THORNTON: An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain. London 1802. Dort heißt es S. 118: „(The) equality between private expenditure and private incomes tends ultimately to produce equality between the commercial exports and imports.“

Tat in der modernen Wirtschaft. Die Bankensysteme der handeltreibenden Länder stehen miteinander in Verbindung; es besteht ein Markt für ausländische Zahlungsmittel (Devisenmarkt), und die Notenbanken fungieren als Konversionskassen.

Zahlungsmittel ist nun allerdings im internationalen Verkehr nicht so sehr Bargeld — dieses verwendet man nur für kleine Zahlungen, z. B. im Reiseverkehr —, sondern Wechsel, Schecks und telegraphische Auszahlungen. Die Technik dieses internationalen Zahlungsverkehrs interessiert uns nicht im Detail. Die Unterschiede von Wechsel, Scheck, Auszahlung, bargeldloser Abrechnung in den Büchern einer Bank sind mehr juristischer Natur. Es ändert am wirtschaftlichen Wesen der Sache nichts, ob die Zahlung einer Warenablieferung in der Weise erfolgt, wie es in allen Lehrbüchern steht, daß der Lieferant (der Exporteur) einen Dreimonatswechsel auf den Käufer (Importeur) im Ausland zieht, letzterer den Wechsel akzeptiert (d. h. wechselrechtlich die Zahlung verspricht), der Lieferant ihn sodann an jemanden verkauft, der aus dem Auslande Ware bezieht oder bezogen hat, dieser ihn an seinen Lieferanten im Ausland an Zahlungs Statt weitergibt, von dem er dann beim Akzeptanten präsentiert und einkassiert wird; es macht, wie gesagt, keinen wirtschaftlichen Unterschied, ob diese zwei Transaktionen in dieser Weise abgewickelt werden, oder durch Skontration in den Büchern einer Bank oder durch An- und Verkauf von Bargeld.

Die technischen Details kann man in einem der vorhandenen Handbücher nachlesen¹. Uns genügt es, zu wissen, daß es verschiedene Zahlungsmittel gibt, um internationale Verbindlichkeiten zu regeln, daß diese verschiedenen Möglichkeiten zusammenhängen und so ein einheitlicher Markt besteht, auf dem Angebot an und Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln zusammenkommen.

In unserer stationären Wirtschaft befindet sich dieser Markt im Gleichgewicht. Das Angebot ist beim angenommenen Tauschverhältnis, das gleich dem ursprünglichen Umtauschverhältnis ist, gleich der Nachfrage. Wir haben nun zu untersuchen, was geschieht, wenn in dieser Wirtschaft eine Störung eintritt, wenn z. B. die Ernte knapp ist und daher die Getreideeinfuhr steigt, oder die Ausfuhr sinkt und das Angebot an fremden Zahlungsmitteln daher zurückgeht. Bevor wir jedoch an dieses Problem herantreten, wird es sich empfehlen, sich einen Überblick über die Art der zwischen zwei Ländern vorkommenden Zahlungen zu verschaffen.

4. Kapitel.

Die einzelnen Posten der Zahlungsbilanz und genauere Bestimmung des Begriffes.

§ 1. Konkrete Berechnungen der Zahlungsbilanzen verschiedener Länder.

Legen wir uns also die Frage vor, aus welchen Titeln Zahlungen von Angehörigen eines Landes an Angehörige des anderen Landes geleistet werden. Wir können diese Frage im *allgemeinen* beantworten oder für einen besonderen, *konkreten* Fall. Konkret formuliert, hat die Frage dann zu lauten: Aus welchen Titeln und in welcher Höhe wurden aus einem bestimmten Land innerhalb einer bestimmten Zeit Zahlungen an das Ausland geleistet und aus dem Ausland empfangen?

Solche Berechnungen werden periodisch für eine Reihe von Ländern angestellt. Seit 1922 erscheint jährlich eine ausführliche Publikation des amerikanischen De-

¹ Vgl. z. B. GOSCHEN: Theorie der Wechselkurse 1875. Art. „Foreign Exchanges“ in der Encyklopaedia of the Social Sciences, Vol. VI. New York 1931. G. OBST: Geld, Bank u. Börsenwesen. Stuttgart, viele Aufl. F. SCHMIDT: Der Zahlungsverkehr 2. Bd. Zahlungsverkehr u. Wechselkurs 2. Aufl. Leipzig 1927. A. W. FLUX: Foreign Exchanges. London 1924. WHITEAKER: Foreign Exchanges 2. Aufl. New York 1932. Vgl. ferner die einschlägigen Artikel im Handwörterbuch des Bankwesens. Berlin 1933 (Verlag J. Springer).

partment of Commerce¹ über die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten. Seit einer Reihe von Jahren veröffentlicht auch das statistische Büro des Völkerbundes alljährlich eine umfangreiche Zusammenstellung über die Zahlungsbilanzen der wichtigen Staaten der Welt². Die ausführlichste Untersuchung, die je über die Zahlungsbilanz eines Landes unternommen wurde, stammt jedoch vom deutschen „Enquête-Ausschuß“³. Dieser gründlichen Studie liegt ein internationales Schema der Zahlungsbilanz zugrunde, das von der internationalen Handelskammer in Paris aufgestellt wurde.

§ 2. Die Handelsbilanz und Dienstleistungsbilanz.

1) Der wichtigste Posten der Zahlungsbilanz, die wichtigste Quelle für zwischenstaatliche Zahlungen ist der *internationale Warenverkehr*. Die Gegenüberstellung der Werte der aus- und eingeführten Waren ist die *Handelsbilanz*⁴. Als Einzelposten der Handelsbilanz werden in dem genannten deutschen Schema folgende Größen angeführt: Warenausfuhr nach der Handelsstatistik, Schiffsverkäufe an das Ausland, Fischverkäufe in ausländischen Häfen, Verkauf inländischer Waren von inländischen Schiffen im Auslande, Elektrizitätslieferungen und Postsendungen an das Ausland, Schmugglerware. Diese Einteilung hat nur vom Standpunkt der statistischen Technik Bedeutung, weil eben einige dieser Posten in der amtlichen Handelsstatistik, die nur jene Ein- und Ausfuhr erfaßt, die ordnungsgemäß über die Zollämter geht, nicht vorkommen.

2) Nahe verwandt mit den Einnahmen und Ausgaben für Warenlieferungen sind die Zahlungen für entgeltliche *Dienstleistungen*, die man treffend als unsichtbare Aus- bzw. Einfuhr bezeichnet. Hier können wir wieder unterscheiden zwischen a) Dienstleistungen im Transportwesen wie Schiffsfrachten, Schiffsmieten, Einnahmen aus dem Passagierverkehr, Hafen- und Kanalabgaben ausländischer Schiffe in inländischen Häfen, Eisenbahn-Durchfuhr-Fracht, Post, Telephon, Telegraphengebühren. b) Dienstleistungen im Warenhandel (Kommissionen, Gebühren bei der Durchfuhr). c) Dienstleistungen im Bankkredit- und Finanzierungsgeschäft, Vermittlungsgebühren u. dgl. d) Einnahmen im Fremdenverkehr. Selbstverständlich besteht bei der statistischen Erfassung immer die Gefahr einer Doppelzählung. Wenn durch gewisse Dienstleistungen der Wert der Ware sich erhöht (z. B. durch aufgelaufene Transportspesen), so kann bei der Wiederausfuhr die Bezahlung dieser Dienstleistungen schon in der Differenz zwischen Einfuhr- und Ausfuhrwert stecken und darf dann natürlich nicht noch besonders in Anschlag gebracht werden.

Die Zusammenfassung der Handelsbilanz und der Bilanz der Dienstleistungen können wir als „*erweiterte Handelsbilanz*“ oder als „*Handels- und Leistungsbilanz*“ (RÖPKE⁵) bezeichnen und der *Kapitalbilanz* (Kreditbilanz) gegenüberstellen.

¹ The Balance of International Payments of the United States in 1922 etc. Diese Berechnung wurde zum erstenmal von J. H. WILLIAMS angestellt und im „Review of Economic Statistics“ (1922) veröffentlicht.

² „Memorandum sur les balances des payments.“ Erscheint in französischer und englischer Sprache.

³ „Ausschuß zur Untersuchung und Erzeugung der Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft“, „Die deutsche Zahlungsbilanz“, Verhandlungen und Bericht des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur. Berlin 1930.

⁴ Hier handelt es sich nur um eine Begriffsbestimmung. Die Beurteilung einer konkreten Gestaltung der Handelsbilanz, z. B. die Frage, ob eine passive Handelsbilanz unter Umständen ein ungünstiges Symptom sein kann, wird später noch zu erörtern sein.

⁵ Vgl. seine ausgezeichnete Schrift: „Weltwirtschaft u. Außenhandelspolitik.“ In „Beamten-Hochschule“ (auch separat erschienen, Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin 1931), S. 22.

§ 3. Die Kapitalbilanz (Kreditbilanz) und andere Posten der Zahlungsbilanz.

Hier haben wir zu unterscheiden zwischen a) der *Kapitalertragsbilanz (Zinsen- oder Ertragsbilanz)*, das ist der Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben aus Kapitalanlagen im Auslande und b) der *Kapitalverkehrsbilanz*, die die Auszahlung und Rückzahlung der Kapitalsumme selbst umfaßt.

Zur Zinsenbilanz gehören: Zinsen aus ausländischen Staats- und Kommunalanleihen, Zinsen aus Privatanleihen, Erträge aus selbständigen, dem Inland gehörigen Unternehmungen im Ausland, aus Beteiligungen an ausländischen Unternehmungen, Erträge aus Grundbesitz; außerdem kann man hierher auch Einnahmen aus Lizenzen, Urheberrechten, Kartellverträgen usw. rechnen.

Beim Kapitalverkehr hat man zu unterscheiden zwischen *langfristigem und kurzfristigem Kapitalverkehr*. Der langfristige Kapitalverkehr setzt sich zusammen aus dem Kapitalverkehr in der Form von Wertpapieren, Amortisation und Verkauf ausländischer Anleihen, bzw. Rückkauf inländischer Anleihen und Veränderungen im Besitz an Beteiligungen, Unternehmungen und Grundstücken. Der kurzfristige Kapitalverkehr umfaßt 1) Veränderungen von Bankguthaben im Kontokorrentverkehr (z. B. Zu- oder Abnahme der inländischen Guthaben in ausländischen Banken und umgekehrt). 2) Veränderungen im Bestande von ausländischen Wechseln. 3) Veränderungen im Bestande von anderen Handelsschulden. Zwischen kurz- und langfristigem Kapitalverkehr besteht ein enger Zusammenhang und eine teilweise gegenseitige Kompensation, so daß die hier aufscheinenden Summen nicht sofort eine entsprechende Nachfrage nach, oder ein entsprechendes Angebot an fremden Zahlungsmitteln bedeuten, sondern nur die Saldi jeder Transaktion am Markt zur Geltung kommen. Wenn z. B. ein deutsches Unternehmen in New York eine Anleihe von 10 Mill. Dollar aufnimmt, so bedeutet das nicht, daß sofort 10 Mill. Dollar am Devisenmarkt angeboten, bzw. 40 Mill. Mark neu nachgefragt werden, sondern es wird dem deutschen Unternehmen bei einer New Yorker Bank ein Guthaben von 10 Mill. Dollar eingeräumt, von dem es nach Bedarf Gebrauch macht. Einer langfristigen Verschuldung von 10 Mill. Dollar steht also die Entstehung eines kurzfristigen Guthabens von 10 Mill. Dollar gegenüber, und in einem effektiven Zahlungsmittelangebot äußert sich dieser Vorgang erst und in dem Maße, als von diesem kurzfristigen Guthaben Gebrauch gemacht wird¹. Man darf mit anderen Worten nur den Saldo des langfristigen und kurzfristigen Kapitalverkehrs in die Zahlungsbilanz einstellen.

Andere Posten der Zahlungsbilanz sind: Regierungstransaktionen, wie Aufwendung für diplomatische Vertreter, Subsidien- und Reparationszahlungen u. dgl. mehr. Schließlich seien noch erwähnt Rücksendungen von Einwanderern und Geschenke aus dem Ausland an das Inland und umgekehrt.

§ 4. Die Mehrdeutigkeit des Begriffes „Zahlungsbilanz“.

Wir wollen jetzt annehmen, daß der stationäre Zustand, von dem wir im vorigen Kapitel ausgegangen sind, gestört wird, jener Zustand nämlich, bei dem spontan immer wieder Forderungen und Verpflichtungen an das Ausland im gleichen Ausmaß entstehen und immer wieder die gleiche Menge ausländischer Zahlungsmittel angeboten und nachgefragt wird. Jeder Vorgang, der einen der zahlreichen Posten der Zahlungsbilanz ändert, stört das Gleichgewicht der Bilanz, wenn er nicht zufällig durch eine entgegengesetzte Bewegung eines anderen Postens kompensiert wird.

In den Schriften der Klassiker, insbesondere in den Diskussionen zwischen RICARDO und MALTHUS über diesen Gegenstand², spielt immer wieder die schlechte

¹ Es kann natürlich auch umgekehrt die kurzfristige Verschuldung zuerst entstanden sein und diese kurzfristigen Schulden eines Unternehmens oder einer öffentlichen Körperschaft später durch Ausgabe von langfristigen Schuldverschreibungen „konsolidiert“ werden.

² Letters of RICARDO to THOMAS ROBERT MALTHUS 1810—1823 ed. J. Bonar, Oxford 1887; vgl. S. 10, 11 und besonders S. 13.

Ernte, die England zwingt, mehr Getreide einzuführen, den störenden Umstand; andere Störungen sind: Auszahlung einer Anleihe an das Ausland, Rückzahlung einer Anleihe, Tribute und Subsidienzahlungen, Änderungen in den Angebot- und Nachfrageverhältnissen einer oder mehrerer Waren, die eine Ablenkung des internationalen Handels von seiner bisherigen Richtung bewirken, z. B. die Erfindung des Luftstickstoffes, der die Einfuhr von Chilesalpeter überflüssig macht oder sie verringert und den Preis drückt; Einführung oder Abschaffung eines Zolles, wodurch die Einfuhr verkleinert oder vergrößert wird und hunderterlei andere Vorgänge.

Wir müssen jedoch, bevor wir weitergehen, den Begriff Zahlungsbilanz etwas schärfer fassen, weil gewisse Mehrdeutigkeiten, die sich da leicht einstellen, zu gefährlichen Mißverständnissen führen, die in der Diskussion dieser Dinge schon genug Unheil angerichtet haben.

a) Man kann nämlich unter Zahlungsbilanz verstehen die innerhalb eines Zeitraumes *tatsächlich erfolgten Käufe und Verkäufe von fremden Zahlungsmitteln*. In diesem Sinne ist die Zahlungsbilanz natürlich immer ausgeglichen, denn die Käufe von fremden Zahlungsmitteln sind immer gleich den Verkäufen; in diesem Sinne ist die Ausgeglichenheit der Zahlungsbilanz kein Zufall und auch kein anzustrebendes Ziel, sondern eine Tautologie, die aus dieser Definition des Begriffes sich von selbst ergibt.

b) Man kann unter Zahlungsbilanz auch *die innerhalb eines bestimmten Zeitraumes tatsächlich an das Ausland, bzw. vom Ausland an das Inland geleisteten Zahlungen* verstehen. b) unterscheidet sich von a) dadurch, daß Zahlungen an das Ausland nicht nur durch Ankauf von ausländischen Zahlungsmitteln (d. i. durch Verkäufe von inländischen Zahlungsmitteln) geleistet werden können, sondern auch aus einem bestehenden Vorrat an ausländischen Zahlungsmitteln (inkl. Gold, wenn dieses, wie es in Goldwährungsländern der Fall ist, als internationales Zahlungsmittel anerkannt ist). Es leuchtet ein, daß in diesem Sinne die Zahlungsbilanz nicht immer ausgeglichen sein muß. Es können die Zahlungen an das Ausland die Zahlungen vom Ausland übersteigen; der Überschuß wird dann eben aus einem bestehenden Zahlungsmittelvorrat, z. B. dem Devisenvorrat der Zentralbank, bestritten. Wenn man jedoch den in Betracht gezogenen Zeitraum vergrößert und berücksichtigt, daß der Zahlungsmittelvorrat einmal durch Zahlungen des Auslandes entstanden sein muß, so muß die Zahlungsbilanz auch in diesem Sinne sich ausgleichen. Jedenfalls ist eine *dauernde* unausgeglichene Zahlungsbilanz in diesem Sinne nicht möglich, bzw. nur so lange möglich, als der Vorrat an fremden Zahlungsmitteln reicht¹.

c) Da man die wirklich an das Ausland geleisteten Zahlungen und die tatsächlich vorgenommenen Käufe ausländischer Zahlungsmittel nicht genau statistisch erfassen kann, muß man, wie im vorhergehenden Paragraphen besprochen, um die konkrete Gestaltung der Zahlungsbilanz eines bestimmten Landes in einem gegebenen Zeitraum festzustellen, sich darauf beschränken, *die fällig gewordenen Verpflichtungen und Forderungen* zu bestimmen. Wenn man annimmt, daß alle fällig gewordenen Verpflichtungen und Forderungen erfaßt und auch *alle beglichen wurden*, stimmt die so errechnete Zahlungsbilanz mit der tatsächlichen Zahlungsbilanz im Sinne von b) überein.

¹ Eine dauernd passive Zahlungsbilanz in diesem Sinne ist nur dann denkbar, wenn das betreffende Land das Zahlungsmittel selbst herstellt, also z. B. Gold produziert. Darauf könnte man allerdings erwidern, daß ein goldproduzierendes Land Gold nicht als Zahlungsmittel, sondern als Ware exportiert. (Vgl. HERTZKA: Wechselkurs und Agio, u. a.) Hier handelt es sich jedoch um einen Streit um Worte, nämlich um die Bedeutung des Wortes „Zahlung“; soviel sei noch bemerkt, daß auch, wenn man die Goldausfuhr als Zahlung betrachtet und daher von einer dauernd passiven Zahlungsbilanz spricht, von einem andern Standpunkt die internationale „Wirtschaftsbilanz“ des betreffenden Landes doch ausgeglichen ist; wenn nämlich für die Goldausfuhr Ware eingeführt wird. Es steht dann dem Wert der Ausfuhr ein gleich großer Wert in der Einfuhr gegenüber.

d) Von einer Gegenüberstellung der in einem Zeitraum *fällig* werdenden Forderungen und Verpflichtungen ist es nur ein Schritt zur Gegenüberstellung *aller* Forderungen ohne Rücksicht auf Fälligkeit. Damit haben wir *die internationale Forderungs- oder Verschuldungsbilanz*, wobei man wieder zwischen kurzfristigen Forderungen und langfristigen Forderungen unterscheiden kann.

e) Nun kommt es aber bei der Bestimmung des Austauschverhältnisses zweier Geldarten nicht nur auf die bestehenden fälligen oder aufgeschobenen Schulden und Forderungen an; es genügt auch nicht, ex post die tatsächlich erfolgten Zahlungen festzustellen, es kommt vielmehr darauf an, auf die *Motive* und *Bestimmungsgründe* der *Geschäftsabschlüsse* einzugehen, über die *Bereitwilligkeit*, zu diesen oder jenen Kursen ein solches Tauschgeschäft abzuschließen, etwas auszusagen¹. Es widerspricht der ökonomischen Betrachtungsweise, immer von schon bestehenden Zahlungsverpflichtungen auszugehen. Die „Preiswilligkeit“² (d. i. die Bereitwilligkeit, zu diesem oder jenem Kurs eine bestimmte Menge zu kaufen oder zu verkaufen) in die Betrachtung einzubeziehen, bedeutet aber nichts anderes, als das Angebot-Nachfrage-Schema auf den Markt ausländischer Zahlungsmittel anzuwenden. Wenn wir in Zukunft von Zahlungsbilanz sprechen, wird der Begriff, wenn nichts anderes bemerkt ist, in diesem Sinne verstanden werden. Zahlungsbilanz ist also, wie im folgenden Paragraphen näher ausgeführt wird, der Inbegriff von Angebot und Nachfrage, die sich am Devisenmarkt gegenüberstehen.

f) Sehr oft bezeichnet man als Zahlungsbilanz die Gegenüberstellung *jener Zahlungen* vom und an das Ausland, *die nicht die Auszahlung oder Rückzahlung eines Kredites darstellen* und nicht aus den Goldbeständen der Volkswirtschaft geleistet werden: *Zahlungsbilanz in laufender Rechnung* könnte man sagen. (Im Englischen heißt es „Balance of payment on income account“ im Gegensatz zu „Balance of payment on capital account“.) In diesem Sinne spricht man von einer passiven Zahlungsbilanz, wenn die Zahlungen an das Ausland für Warenbezüge, Dienstleistungen, Zinsen auf bestehende Schulden usw., die Zahlungen des Auslandes aus diesen Titeln übersteigen. Da die Zahlungsbilanz im Sinne *aller* geleisteten Zahlungen ausgeglichen sein muß, kann der Passivsaldo der Zahlungsbilanz im hier aufgestellten Sinne nur durch einen Aktivsaldo der Kreditbilanz oder durch Goldsendungen gedeckt sein: *Die Zahlungsbilanz in diesem Sinne ist passiv, wenn die Verschuldung zunimmt, wenn ein Teil der Einfuhr durch Kredite finanziert oder durch Goldsendungen beglichen wurde.*

§ 5. Anwendung des Angebot-Nachfrage-Schemas auf den Markt der ausländischen Zahlungsmittel.

Wie jeder Preis, wird auch der Preis der ausländischen Zahlungsmittel durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Der Angebot- und Nachfragemechanismus wird bekanntlich am besten durch ein Kurvenpaar dargestellt, die Angebot- und Nachfragekurve. Wenn wir in einem rechtwinkligen Koordinatensystem auf der vertikalen Achse den Preis und auf der horizontalen Achse die Menge auftragen, so erhalten wir eine von links nach rechts abfallende Nachfragekurve (*NN* in Abb. 1, S. 16), die zum Ausdruck bringt, daß bei niedrigerem Preis eine größere Menge abgesetzt werden kann als bei einem höheren. In ähnlicher Weise erhalten wir eine von links nach rechts ansteigende Angebotskurve (*AA*), die die Tatsache symbolisiert, daß das Angebot bei steigenden Preisen zunimmt. Dort, wo sich die beiden Kurven schneiden, wo also Angebot und Nachfrage sich treffen (*P*), setzt sich der Marktpreis fest.

¹ Das wurde schon von RICARDO gegenüber MALTHUS betont: „You appear to me not sufficiently to consider the circumstances which induce one country to contract a debt to another. In all cases you bring forward, you always suppose the debt already contracted.“ Letters of D. RICARDO to TH. R. MALTHUS ed. by J. Bonar S. 11. Oxford 1887.

² Der Ausdruck stammt bekanntlich von O. ENGLÄNDER; vgl. dazu H. MÜLLER: Wechselkurs und Güterpreise. Jena 1926.

Dieses allgemeine formale Schema können wir auf unseren Fall ohne weiteres anwenden. Daß bei fallendem Preis der ausländischen Zahlungsmittel (niedrigem Wechselkurs) mehr nachgefragt wird und bei einem höheren Kurs die Nachfrage zurückgeht, können wir vorläufig mit der folgenden Überlegung erklären: Bei fallendem Kurs der ausländischen Zahlungsmittel sinken die Auslandspreise für das Inland, es wird daher mehr eingeführt¹ und die Nachfrage nach ausländischen Zahlungsmitteln steigt. In unserem stationären Zustand bleiben Angebot- und Nachfragekurve nach fremden Zahlungsmitteln unverändert und damit auch der Preis (Kurs). Wenn nun die Zahlungsbilanz im Sinne von c), also die Bilanz der fälligen Forderungen und Verpflichtungen passiv wird, so bedeutet das, in der Sprache des Angebot- und Nachfrageschemas ausgedrückt, daß die Nachfragekurve sich nach rechts verschiebt (von NN nach $N'N'$), daß beim gleichen Preis mehr nachgefragt, bzw. für die gleiche Menge ein höherer Preis geboten wird. Die Kurve wird in ihrem ganzen Verlauf deshalb nach rechts verschoben, weil zur vorhandenen Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln die Nachfrage derjenigen hinzukommt, die jene fällig gewordenen Schulden an das Ausland begleichen wollen. Wenn die Angebotskurve unverändert geblieben ist, kommt bei einem höheren Kurs ein

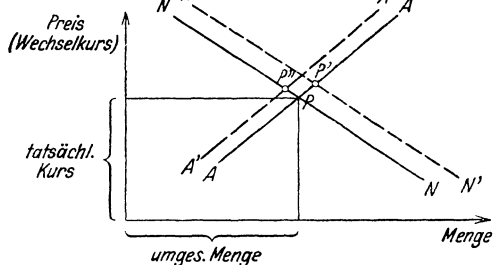


Abb. 1.

neuer Schnittpunkt P' und ein neues Gleichgewicht zustande. Der Wechselkurs hat sich verschlechtert. Jener Vorgang kann sich aber auch in einem Rückgang des Angebotes, genauer einer Verschiebung der Angebotskurve nach links (von AA nach $A'A'$) äußern, weil gewisse Leute, die bisher fremde Zahlungsmittel angeboten haben, sie nunmehr zur Bezahlung ihrer Schulden an das Ausland verwenden. Die Folge ist ebenfalls eine Kurssteigerung (auf P'')².

Wir müssen also unterscheiden zwischen Zahlungsbilanz im Sinne der tatsächlich zum Zuge gelangenden Nachfrage und des zum Zuge gelangenden Angebotes, d. i. im Sinne der tatsächlich erfolgten Käufe und Verkäufe von fremden Zahlungsmitteln einerseits und Zahlungsbilanz im Sinne der gesamten Nachfrage und Angebotsituation, wie sie durch Angebot- und Nachfragekurve gegeben ist, andererseits. Die

¹ Davon im 4. und 5. Kapitel mehr.

² Für diejenigen Leser, die gewohnt sind, alles bis ans logische Ende durchzudenken, sei noch folgende Bemerkung hinzugefügt: Nachfrage nach Zahlungsmitteln des Landes A ist gleich Angebot an Zahlungsmitteln des Landes B. Es bestehen daher verschiedene formale Darstellungsmöglichkeiten des Angebot- und Nachfrageschemas. Wenn man sich einmal darauf festgelegt hat, den Wechselkurs als den Preis der ausländischen Geldeinheit ausgedrückt in inländischen Geldeinheiten aufzufassen, dann muß die Kurve des Angebotes an ausländischen Zahlungsmitteln, in der Richtung nach oben verfolgt, von einem bestimmten Punkt ab sich nach links umwenden. D. h., wenn der Wechselkurs über diesen Punkt weiter steigt, wird das Angebot an ausländischen Zahlungsmitteln kleiner (Elastizität < 0). Denn die kleinere angebotene Menge kann ja vermöge ihres gestiegenen Tauschwertes eine größere Menge inländischer Zahlungsmittel kaufen. Wenn im logischen Extremfall der Wechselkurs ins Ungemessene steigt, wenn mit anderen Worten der Preis der inländischen Zahlungsmittel, ausgedrückt in ausländischem Geld, auf Null sinkt, wird das Angebot an ausländischen Zahlungsmitteln unendlich klein.

Diese zur Vervollständigung des formalen Schemas gemachten Bemerkungen betreffen jedoch praktisch nicht in Betracht kommende Konstellationen. Unempirisch sind diese Fälle eines unelastischen Angebotes insbesondere dann, wenn mehrere Länder miteinander im Verkehr stehen oder ein Land der Weltwirtschaft gegenübersteht. Es darf auch nicht vergessen werden, daß konstante Kaufkraft im Innern vorausgesetzt ist. Wenn die Kaufkraft sich verschiebt, das Preisniveau sich ändert, verschieben sich auch Angebot- und Nachfragekurve. In der automatischen Verschiebung der Kurven besteht ja eben der Ausgleichsmechanismus der Zahlungsbilanz.

Diese Zusammenhänge werden im folgenden immer wieder aufgerollt und von verschiedenen Seiten beleuchtet; dadurch werden die vielleicht noch bestehenden Unklarheiten beseitigt werden.

Zahlungsbilanz im erstgenannten Sinne ist natürlich immer ausgeglichen, und man spricht eine Tautologie aus, wenn man das ausdrücklich feststellt. Wenn wir oben sagten, daß die Zahlungsbilanz in einem bestimmten Augenblicke passiv sei, so denken wir nicht an Zahlungsbilanz in diesem Sinne, sondern an die gesamte Nachfrage-Angebot-Situation. Wir wollen ausdrücken, daß die Nachfrage beim herrschenden Kurs über das Angebot gestiegen ist. Mit anderen Worten, die Zahlungsbilanz wird *bei diesem bestimmten Kurs* passiv und erreicht ein neues Gleichgewicht erst bei einem höheren.

Es müßte also jede zufällige Verschlechterung der Zahlungsbilanz ein Steigen der Kurse der ausländischen Zahlungsmittel mit sich bringen, in derselben Weise, wie auf jedem Warenmarkt die Angleichung von Angebot und Nachfrage durch Änderungen des Preises bewirkt wird. Nun lehrt jedoch die Erfahrung, daß die Austauschverhältnisse der Geldarten verschiedener Länder in normalen Zeiten konstant bleiben, während sich doch in den zahlreichen die Zahlungsbilanz konstituierenden Posten ununterbrochen Verschiebungen ergeben, so daß ein dauerndes Übereinstimmen von Angebot und Nachfrage beim gleichen Kurs als ein ganz unwahrscheinlicher Zufall anzusehen wäre, so wie auf den Warenmärkten ein auf lange Dauer konstanter Preis eine Ausnahme und ein fortwährendes Schwanken der Preise die Regel ist. Es muß also eine Vorrichtung, ein Mechanismus vorhanden sein, der Angebot und Nachfrage in der Weise reguliert, daß der Wechselkurs, wenn er im Begriffe ist, sich von seinem normalen Stand zu entfernen, sofort wieder darauf zurückgebracht wird.

Dieser Mechanismus ist nun in der Tat vorhanden. Nach bewährtem Muster wollen wir ihn im folgenden Kapitel zuerst für den Fall der reinen Goldwährung darstellen, sodann sein Funktionieren bei Papierwährung untersuchen (6. Kapitel) und schließlich eine Synthese der beiden Fälle geben.

§ 6. Einführung einer Mehrheit von Ländern.

Wir haben bisher immer nur von zwei Ländern gesprochen. Nun besteht aber die Weltwirtschaft aus einer *Mehrheit* im wechselseitigen Wirtschaftsverkehr stehender Gebiete. Diesem Umstande tragen wir in unserer Theorie am besten in der Weise Rechnung, daß wir jeweils ein Land dem Rest der Welt, d. h. allen Ländern, mit denen es in Wirtschaftsbeziehungen steht, gegenüberstellen, daß wir also von *Inland* und *Ausland* sprechen. Alles, was wir über den Ausgleich der Handels- und Zahlungsbilanz von zwei Ländern gesagt haben und sagen werden, gilt daher ohne Einschränkung für die komplizierten Zusammenhänge der modernen Weltwirtschaft.

Um den Bilanzausgleich herbeizuführen, muß man jedoch jeweils *die gesamten* Außenhandelsbeziehungen eines Landes heranziehen. Wenn man bloß *zwei* Länder aus einer Mehrheit ins Auge faßt, ergibt sich kein Ausgleich. Wir haben vielmehr den sogenannten „Dreieckshandel“ zu berücksichtigen. Deutschland z. B. zahlt seine Einfuhr aus den Vereinigten Staaten zum Teil dadurch, daß es Maschinen nach Südamerika liefert und die südamerikanischen Länder Rohstoffe an die Vereinigten Staaten verkaufen. Geldmäßig vollzieht sich dieser Umsatz etwa in der Weise, daß der deutsche Importeur seinen amerikanischen Lieferanten mit einem Wechsel auf Brasilien zahlt. Dieser Wechsel wird sodann vom amerikanischen Baumwolllieferanten an den Kaffeeimporteur verkauft, der damit seine Importschuld an Brasilien begleicht. Es ändert natürlich nicht das geringste am Wesen der Sache, wenn — wie es tatsächlich der Fall ist — diese Umsätze im Wege von Rembourskrediten von den Banken, etwa über das Londoner Finanzzentrum, vermittelt werden.

Man macht sich die Sache am leichtesten klar, wenn man sich ein weltumspannendes Clearingsystem vorstellt, durch das eine allgemeine Abrechnung von Forderungen und Schulden jedes einzelnen Landes im Verhältnis zu jedem anderen stattfindet. Infolge der engen Verbundenheit der Geldmärkte und Bankensysteme aller Länder besteht in der Tat ein solches Abrechnungssystem, wenn auch in dezentralisierter Form.

Wenn wir mehr als zwei Länder mit je einer eigenen Geldeinheit vor uns haben, gibt es mehr als zwei Tauschrelationen (Wechselkurse) zwischen den Geldeinheiten dieser Länder. Zwischen drei Ländern gibt es drei Wechselkurse: 12, 13, 23. Zwischen vier Ländern sechs

Wechselkurse: 12, 13, 14; 23, 24; 34... Allgemein: Zwischen n Ländern gibt es $\frac{n(n-1)}{2}$

Tauschrelationen (Wechselkurse).

Da es sich bei Zahlungsmitteln in der Regel um vertretbare Güter und um wohlorganisierte, durch Telefon und Telegraf verbundene Märkte handelt, müssen die verschiedenen Wechselkurse in genauem Entsprechungsverhältnis stehen. Das Verhältnis des Kurses der Reichsmark in Dollar zum Kurse der Reichsmark in Pfund Sterling muß gleich sein dem Kurse des Pfundes in Dollar usw. Jede Abweichung von diesem Verhältnis müßte sofort zu Arbitragegeschäften Anlaß geben, und so würde die Entsprechung rasch wieder hergestellt. Wenn z. B. der Kurs der Reichsmark in Dollar stiege, ohne daß er auch in allen anderen Währungen gestiegen wäre und ohne eine Steigerung des Kurses dieser anderen Währungseinheiten in Dollar, würde es rentabel werden, Reichsmark in Dollar zu konvertieren, die Dollar in Pfunde umzuwandeln und diese wieder in Reichsmark umzutauschen. Wenn der internationale Geldverkehr durch technische Hindernisse (z. B. Unterbindung der Kommunikation im Kriege) oder gesetzliche Vorschriften (z. B. Devisenverordnungen und Zahlungsverbote) behindert ist¹, können *zeitweise* Abweichungen von der Norm entstehen. Ja es kann sogar vorkommen, daß das Austauschverhältnis zwischen zwei Geldeinheiten auf verschiedenen Teilmärkten im Inland und im Ausland nicht übereinstimmt, der Kurs des Dollar in Berlin z. B. nicht gleich ist dem reziproken Wert des Kurses der Reichsmark in New York. Die Erfahrung lehrt jedoch, daß solche Abweichungen nur von kürzester Dauer sein können². Sogar während der deutschen Inflation 1919 bis 1923 bestand trotz der rapiden täglichen, ja stündlichen Kursschwankungen eine ziemlich genaue Übereinstimmung der Kursbewegung an den verschiedenen Börsenplätzen³.

5. Kapitel.

Die Herstellung des Gleichgewichtes der Zahlungsbilanz bei reiner Goldwährung.

§ 1. Der Begriff der Goldwährung.

Wir verstehen unter Goldwährung ein Geldwesen, bei dem der Geldumlauf ganz oder doch zum größten Teil aus vollwertigen Goldmünzen oder aus mit Gold gedecktem Papiergeld (Goldzertifikaten) besteht. Wenn das Goldgeld nur einen Teil des Umlaufes bildet und daneben noch Papiergeld verwendet wird, so muß, um die Goldwährung effektiv zu machen, Einlösungspflicht bestehen, d. h. das Papiergeld muß auf Verlangen in Gold einlösbar sein und andererseits muß die Möglichkeit gegeben sein, die Goldmünzen durch Einschmelzen in Barrengold umzuformen⁴. Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, so ist Geld in Gold und Gold in Geld verwandelbar und Geldwert und Goldwert sind miteinander verknüpft und können sich nicht voneinander entfernen.

Wenn nun in zwei oder mehreren handeltreibenden Ländern eine solche Goldwährung besteht und der Aus- und Einfuhr von Gold keine Hindernisse in den Weg gelegt werden, so stehen die Geldwesen dieser beiden Länder miteinander in Verbindung; das Geld des einen Landes kann durch Umprägung in Geld des anderen Landes verwandelt werden. Wenn aus einem Kilogramm Gold x £ und 20 mal x Mark ausgeprägt werden können, ist es jederzeit möglich, aus 20 Mark ein £ zu machen. Man vergleicht treffend die beiden Währungen mit kommunizierenden Gefäßen. Solange die Zahlungsbilanz zwischen diesen beiden Ländern im oben bestimmten Sinne ausgeglichen und stationär bleibt, liegt kein Anlaß für eine Goldversendung

¹ Dadurch verlieren die verschiedenen Zahlungsmittel ihre gegenseitige Vertretbarkeit, der einheitliche Markt wird in Teilmärkte zerlegt. Reichsmark in Deutschland sind dann etwas anderes als Marknoten im Ausland, wenn die Ausfuhr verboten ist.

² Auf ein anderes Blatt gehört die Aufrechterhaltung eines *fiktiven*, von den Sätzen des freien Marktes im In- und Ausland abweichenden offiziellen Kurses in einem Regime strenger Devisenbewirtschaftung. Etwas anderes ist auch das dauernde Nebeneinanderbestehen von einander abweichender Notierungen *verschiedener*, auf eine Einheit lautender Zahlungsmittel: Noten, telegrafische Auszahlung, Sichtwechsel, Dreimonatwechsel usw.

³ Vgl. dazu GRAHAM: Exchange, Prices and Production in Hyper-Inflation: Germany 1920 bis 1923.

⁴ Es ist aus der Wirtschaftsgeschichte bekannt, daß das Einschmelzen von Goldmünzen lange Zeit verboten war — allerdings ein schwer zu erzwingendes Verbot.

und Umprägung vor. Die Zahlungen vom und an das Ausland decken sich und werden auf die im 2. Kapitel geschilderte Art durch An- und Verkauf von Wechseln, Schecks usw. ausgeglichen.

§ 2. Die Goldpunkte¹.

Nehmen wir nun an, die Zahlungsbilanz Deutschlands werde passiv, etwa weil die Ernte schlecht ausgefallen ist und mehr Getreide eingeführt werden muß oder weil Deutschland Reparationen zu zahlen hat. Die Zahlungen, die Deutschland an England zu leisten hat, übersteigen die Zahlungen, die es empfängt. Was geschieht nun?

Die Folge wird sein, daß mehr Wechsel auf England nachgefragt als angeboten werden; der Preis der Pfundwechsel in Mark wird steigen, der Wechselkurs für Deutschland sich verschlechtern. Nun besteht zwar jederzeit die Möglichkeit, Mark im Verhältnis von 1:20 in Pfund umzuwandeln. Trotzdem werden diejenigen, die Zahlungen nach England zu leisten haben, bereit sein, einen etwas höheren Preis für Pfundwechsel zu bewilligen, da sie dadurch die bei der effektiven Versendung von Goldmünzen und bei deren Umprägung auflaufenden Spesen ersparen. Wenn jedoch der Wechselkurs einen gewissen Punkt über der Münzparität, den sogenannten *oberen Goldpunkt*, erreicht, wird es rentabel werden, Gold zu exportieren, es im Ausland in ausländisches Geld umzuprägen und Schulden auf diese Weise zu begleichen, anstatt den im Preis gestiegenen Auslandswechsel zu kaufen. Die Lage des Gold-exportpunktes ist durch die bei der Ausfuhr und Ausprägung des Goldes auflaufenden Spesen bestimmt, nämlich durch die Transportkosten, Versicherungsprämien, Zinsverlust (beim Wechsel wird außerdem ein Diskont für die Zeit bis zur Fälligkeit abgezogen), Prägegebühr u. dgl.

Neben dem *oberen* oder *Gold-Exportpunkt* gibt es einen *unteren* oder *Gold-Importpunkt*. Wenn der ausländische Wechselkurs unter eine bestimmte Grenze sinkt, die ebenfalls durch die Spesen der Goldversendung und der Umprägung fixiert ist, werden die Eigentümer — Inländer oder Ausländer — dieser Auslandswechsel (Devisen) nicht mehr bereit sein, sie mit dem höheren Disagio abzugeben. Es wird ihnen vorteilhafter erscheinen, sie im Ausland einzulösen und Gold einzuführen.

Es macht nichts aus und ändert nichts am Wesen der Sache, wenn diese Goldversendung nicht von dem einzelnen Kaufmann vorgenommen wird, der eine Zahlung zu leisten hat, sondern gewerbsmäßig von den Banken durchgeführt wird. Heute ist dies letztere ausschließlich der Fall. Wenn der Wechselkurs den Goldpunkt erreicht, werden von gewissen Bankhäusern, die sich auf dieses Geschäft verstehen, oder meistens von den Notenbanken selbst, Goldsendungen vorgenommen. Die Bank verschafft sich auf diese Weise ein Guthaben im Ausland und kann nun darüber verfügen, das heißt, Schecks darauf ziehen und diese zum gestiegenen Devisenkurs verkaufen.

In der Nachkriegszeit wurde es üblich, daß man auf die tatsächliche Ausfuhr des Goldes verzichtete und sich darauf beschränkte, es als dem Auslande gehörig zu bezeichnen; „to earmark“ lautet der technische Ausdruck im Englischen. Wenn die Bank von Frankreich z. B. Gold aus Amerika einführen will, begnügt sie sich oft damit, es als ihr gehörig in New York absondern zu lassen, es aber nicht oder nicht sofort nach Europa zu bringen. Die Bank für Internationale Zahlungen (B. I. Z.) in Basel ist bestrebt, ein internationales Gold-Clearing einzurichten und so effektive Goldversendungen überflüssig zu machen. Seit 1929 ist man aber von dieser Übung, auf die effektive Versendung von Gold zu verzichten, wieder einigermaßen abgekommen.

Auf die Detailfragen der Gold-Verschiffungen, die Berechnung der Goldpunkte

¹ Vgl. dazu besonders das klassische Werk: GOSCHEN: Theorie der auswärtigen Wechselkurse. Frankfurt a. M. 1875. Seither verschiedene Neudrucke. Vgl. ferner die S. 11 angeführte Literatur.

u. dgl. brauchen wir uns nicht einzulassen¹; für das prinzipielle Verständnis sind sie nicht erforderlich. Von den Komplikationen, die die internationale Kreditgewährung, das internationale Clearing der Großbanken und der internationale Effektenverkehr mit sich bringen, soll später noch die Rede sein. Hier sehen wir noch davon ab und nehmen an, daß die Vortragung eines Passivsaldos der Zahlungsbilanz durch Kreditaufnahme nicht möglich sei.

§ 3. Die merkantilistische und vormerkantilistische Anschauung über Handelsbilanz, Zahlungsbilanz und internationale Goldbewegungen.

Kehren wir nun zu unserer Annahme zurück, daß die Zahlungsbilanz passiv werde; der Wechselkurs steige bis über den Goldpunkt und Gold beginne abzufließen. Nehmen wir an, die Ursache dieser Störung der Zahlungsbilanz sei von längerer Dauer; es handle sich z. B. um eine Serie von Mißernten, um periodische Zahlungen an das Ausland (z. B. Reparationen) oder um eine Veränderung in den Nachfrageverhältnissen, z. B. Industrialisierung von Agrarländern, die den Absatz der Industrieländer beeinträchtigt. Fragen wir nun: wie lange kann dieser Goldabfluß dauern? Ist es möglich, daß ein Land den größten Teil seines Goldumlaufes verliert? Oder ist diesem Abfluß eine Grenze gesetzt? Muß der Staat eingreifen, um eine unerwünschte Entblößung seines Landes von Gold zu verhindern? Oder regelt sich der Goldumlauf und die Verteilung des Goldes auf die einzelnen Länder von selbst? Wie bekannt, vertraten die merkantilistischen Schriftsteller die Forderung, der Staat solle durch verschiedene Maßnahmen den Export fördern und den Import hemmen, um eine aktive Bilanz und somit die Einfuhr von Gold herbeizuführen, bzw. um eine passive Bilanz und die Ausfuhr von Gold zu verhindern. „Das gewöhnliche Mittel zur Vermehrung unseres Reichtums und unseres Besitzes an edlen Metallen besteht im auswärtigen Handel, wobei wir stets die Regel beobachten müssen, alljährlich einen größeren Wert an das Ausland zu verkaufen, als der ist, den wir von ihm verbrauchen².“

Es wird den Merkantilisten immer zum Vorwurf gemacht, daß sie nur die *Handelsbilanz* im Auge hätten, während es doch in Wahrheit auf die *Zahlungsbilanz* ankomme. Dieser Vorwurf ist nur zum Teil berechtigt. Es gibt viele Merkantilisten, die auch auf andere Posten der Zahlungsbilanz als auf die Handelsbilanz hinweisen. Bestand doch schon im 16. Jahrhundert ein ausgebildeter internationaler Geldmarkt und ein internationales Kreditsystem. THOMAS MUN³ z. B. erwähnt ausdrücklich Ausgaben von Reisenden, Geldsendungen nach Rom, militärische Ausgaben im Ausland u. a. Andere Posten der Zahlungsbilanz waren im 17. Jahrhundert noch nicht vorhanden oder von untergeordneter Wichtigkeit, so daß es nicht verwunderlich ist, wenn die Merkantilisten nicht davon sprechen. Aber auch abgesehen davon wäre eine Außerachtlassung der Tatsache, daß zwischenstaatliche Zahlungen auch aus anderen Gründen als dem Warengeschäft vorkommen, ein sehr unwesentlicher Mangel der merkantilistischen Lehren im Verhältnis zu den im folgenden zu besprechenden Unzulänglichkeiten.

Die wirtschaftspolitische Voraussetzung der Merkantilisten, daß für ein Land ebenso wie für eine Einzelperson Aufstapeln von Gold Mehrung seines Reichtums bedeute, interessiert uns hier nicht. Uns kommt es nur darauf an, daß der merkantilistischen Lehre einerseits die Befürchtung zugrunde liegt, ein Land könne infolge einer ungünstigen Zahlungsbilanz einen großen Teil seines Goldumlaufes verlieren

¹ Vgl. dazu den Artikel „Goldpunkte“ im Handwörterbuch des Bankwesens. Berlin: Julius Springer 1933.

² THOMAS MUN: *England's Treasure by Forraign Trade*; geschrieben ca. 1628, veröffentlicht nach seinem Tod, London 1664. Eine deutsche Übersetzung ist erschienen Wien 1911. Abgedruckt auch bei DIEHL und MOMBERT: *Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie* Bd. 9 S. 33. Karlsruhe 1920.

³ a. a. O.

und andererseits der Glaube, es sei möglich, durch geeignete staatliche Maßnahmen den Goldumlauf zu erhöhen.

Man darf allerdings nicht übersehen, daß die merkantilistische Lehre bereits einen bedeutenden Fortschritt gegenüber den früher herrschenden Anschauungen darstellt¹. In England herrschte bis in die ersten Jahre des 17. Jahrhunderts das sogenannte „bullionistische“ System. Dieses System bestand in einer genauen Regelung jeder einzelnen Transaktion mit dem Auslande, wobei darauf gesehen wurde, daß die Kaufleute sich in bar bezahlen ließen und das Geld hereinbrachten, nicht etwa im Ausland als Kredit stehen ließen, und daß nur das Notwendigste aus dem Auslande eingeführt werde. Alle Auslandszahlungen mußten durch die Hände des „King's Exchanger“ — heute Devisenzentrale — gehen², der ein gesetzliches Monopol für die Durchführung internationaler Zahlungen hatte.

Demgegenüber wiesen die Merkantilisten nach, daß es auf die Gesamtbilanz ankomme; daß es unsinnig sei, jedes einzelne Geschäft überwachen zu wollen, ja TH. MUN ging so weit zu zeigen, daß der Handel mit einem Land auch dann noch nicht zu verdammen sei, wenn er eine passive Bilanz aufweist, nämlich wenn dieser Handel indirekt zu einem aktiven Handel mit einem anderen Land führt, also z. B. die Einfuhr von Rohstoffen, die die Ausfuhr von Fabrikaten ermöglicht³. Die Aufhebung der drückendsten Beschränkungen des internationalen Handels- und Zahlungsverkehrs war auf die Initiative und Angriffe der Merkantilisten, insbesondere TH. MUNS zurückzuführen.

Wenn man also auch den Merkantilisten in dieser Hinsicht Gerechtigkeit widerfahren lassen muß, so darf das nicht darüber hinwegtäuschen, daß ihre Ansichten vom Außenhandelsmechanismus und vom Zusammenhang zwischen Goldbewegung und Handels- bzw. Zahlungsbilanz ganz oberflächlich und undurchdacht sind. Sowohl die Befürchtung, ein Land könnte — bei reiner Goldwährung, ohne daß ein anderes Geld in Umlauf gebracht wird — infolge einer ungünstigen Zahlungsbilanz einen großen Teil seines Goldumlaufes verlieren, als auch der Glaube an die Möglichkeit, den Umlauf durch Beeinflussung der Bilanz zu erhöhen, sind vollkommen unhaltbar⁴.

¹ SCHUMPETER bezeichnet die Lehre von der Handelsbilanz als den „ersten Schritt zur Analyse der Volkswirtschaft“. „Epochen der Dogmen- und Methodengeschichten“ im G. d. S. I. Abtlg. S. 38. Tübingen 1914.

² Eine gute und kurze Darstellung gibt R. H. TAWNEY in seiner Einleitung zu THOMAS WILSON: A Discourse upon usury (1572) S. 135ff. London 1925. TAWNEY sagt nicht mit Unrecht, daß die Maßnahmen, die von der Tudorregierung ergriffen wurden (Ausfuhrverbote für Gold, behördliche Festsetzung des Umrechnungskurses von englischer und ausländischer Währung, Monopolisierung des Geschäfts der Umwechslung durch die Regierung usw.) genau dieselben waren, wie sie die Regierungen in den Jahren 1914 bis 1919 (und wieder in den Krisenjahren von 1931 an) anwendeten (S. 137). Vgl. unten Kap. 9, § 7, S. 73.

³ Die beste, wenn auch auf englische Literatur sich beschränkende Darstellung der Lehren des Merkantilismus über den Außenhandel stammt von JACOB VINER. Vgl. seine beiden ausführlichen Abhandlungen: „English Theories of Foreign Trade before ADAM SMITH“ im J. P. E. Vol. 38 Nos. 3 u. 4 S. 249ff u. S. 404ff. (Chicago 1930) und seinen Artikel: „Balance of Trade“ in Encyclopedia of the Social Sciences Vol. 2 S. 399. New York 1930. Vgl. ferner EDMUND HEYKING: Zur Geschichte der Handelsbilanztheorie. Berlin 1880. BR. SUVIRANTA: The Theory of the Balance of Trade in England. Helsingfors 1923. LEO PETRISCH: Die Theorie von der sogenannten günstigen und ungünstigen Handelsbilanz. Graz 1902. JACOPO MAZZEI: Politica economica internazionale Inglese prima di ADAMO SMITH. Milano (Vita e pensiero) 1924. In Betracht kommt ferner die allgemeine Literatur über das merkantilistische System. Vgl. Zum Bedeutungswandel des Handelsbilanzbegriffs im deutschen Merkantilismus LOUISE SOMMER: Die österreichischen Kameralisten Bd. 2 S. 354ff. Wien 1925.

⁴ Bei den deutschen und englischen Historikern besteht eine Neigung, die Merkantilisten gegen die Kritik in Schutz zu nehmen. Vgl. z. B. AUGUST ONCKEN: Geschichte der Nationalökonomie S. 153ff. Leipzig 1902. ONCKEN leugnet, daß die Merkantilisten Geld mit Reichtum identifizierten. „Nicht auf Gold und Silber, sondern auf den dadurch repräsentierten Vermögenswert kam es ihnen an“ (S. 157). Es heißt aber dann einen Absatz weiter: Sie „wollten diesen im internationalen Verkehr erworbenen Geldgewinn auch keineswegs als toten Schatz hinlegen, sondern als Kapital fruchtbar im Lande umtreiben und der einheimischen arbeitenden

Darüber kann für den kein Zweifel bestehen, der den Außenhandelsmechanismus, wie er von den englischen klassischen Nationalökonomern zuerst erkannt und beschrieben wurde (wovon sofort die Rede sein wird), verstanden hat. Ihren Todesstoß erhielt die merkantilistische Lehre, als im Jahre 1752 DAVID HUME seine *Political Discourses* erscheinen ließ¹. Gewaltig war sodann der Einfluß von A. SMITHS „*The Wealth of Nations*“ (1776). Die Lehre wurde später von HENRY THORNTON, DAVID RICARDO, N. W. SENIOR, J. ST. MILL u. a. wesentlich verbessert und ausgebaut².

Mit dieser klassischen Lehre, die jeder Nationalökonom beherrschen muß, die so klar und einleuchtend ist, daß von ihr jede Theorie des internationalen Handels auszugehen hat, werden wir uns jetzt beschäftigen.

§ 4. Die klassische Lehre vom „Mechanismus“ bei Goldwährung.

Wenn wir von einem ausgeglichenen Zustand ausgehen und annehmen, daß nun durch irgend einen Umstand — z. B. weil Reparationen an das Ausland zu zahlen sind oder weil Kredite abgezogen werden — die Zahlungsbilanz passiv wird und Gold abzufließen beginnt, so wird das Gleichgewicht in folgender Weise wieder hergestellt: Aus dem Land, dessen Zahlungsbilanz passiv geworden ist, strömt Gold ab, die Geldmenge sinkt, die Preise fallen; dadurch wird die Ausfuhr angeregt, die Einfuhr erschwert. Im anderen Land mit der aktiven Zahlungsbilanz³ geschieht das Umgekehrte: Gold strömt zu, die Geldmenge wächst, die Preise steigen, die Ausfuhr wird gehemmt und die Einfuhr gefördert. Es wird also durch die Geldzahlungen (die passive Zahlungsbilanz), durch den Goldstrom, ein Preisgefälle zwischen den Ländern erzeugt, das einen mit dem ursprünglichen Goldstrom gleichgerichteten Warenstrom hervorruft. Dieser Güterstrom induziert einen entgegengesetzt gerichteten Geldstrom, d. h. die Zahlungsbilanz kommt wieder ins Gleichgewicht. Mit anderen Worten, dadurch, daß die Ausfuhr aus einem Lande, das plötzlich mehr Zahlungen an das Ausland zu leisten hat, als es zu bekommen hat, steigt, entsteht ein verstärktes Angebot an Auslandswechseln. Dadurch, daß seine Einfuhr gehemmt wird, vermindert sich die Nachfrage, und so kommt der durch die ursprünglichen Zahlungen gestörte Wechselmarkt wieder ins Gleichgewicht, die Wechselkurse sinken wieder unter den Goldpunkt zurück.

Gütermäßig stellt sich die Sache so dar: Infolge der schlechten Ernte wurde mehr Getreide importiert⁴; diese zusätzlichen Importe wurden zuerst bar, durch den Goldabfluß bezahlt, später jedoch durch vermehrte Ausfuhr oder verringerte Einfuhr abgegolten. Dasselbe gilt für die sogenannten „einseitigen“ Wertübertragungen⁵, Bevölkerung Arbeit verschaffen“ (S. 157). Es soll also doch der Geldumlauf vermehrt werden. Daß das eine unmögliche Forderung ist, hat ONCKEN nicht hervorgehoben.

¹ FRIEDRICH RAFFEL hat allerdings in seiner ausgezeichneten Studie: „Englische Freihändler vor ADAM SMITH“ (Ergänzungsband 18 zur Z. f. G. St.) gezeigt, daß sich alle Elemente der Theorie HUMES schon früher in der Literatur vorfinden. (Vgl. dazu auch VINER: *English Theories of Foreign Trade* before ADAM SMITH S. 419ff.) Ebenso wie der Übergang vom Bullionismus zum Merkantilismus fließend ist und sich bei vielen Schriftstellern Elemente beider Systeme finden, ebenso steht es mit der Trennungslinie zwischen den Klassikern und den Merkantilisten.

² Eine ausführliche Darstellung der geschichtlichen Entwicklung dieser Lehre in allen Details und mit nahezu lückenloser Literaturangabe gibt ANGELL in seinem groß angelegten Werk: „*International Prices*“ Harvard University Press. Cambridge (USA.) 1925. Besonders hervorgehoben sei noch, weil weniger bekannt und leicht zugänglich, N. W. SENIOR: *Three Lectures on the Transmission of the Precious Metals from Country to Country and the Mercantile Theory of Wealth*. London 1928. Neudruck in „*Series of Reprints of Scarc Tracts*“ London. School of Economics. London 1930.

³ Daß die Zahlungsbilanzen aller Länder der Erde passiv werden könnten, wie manche Autoren befürchten, ist so lange nicht zu erwarten, als der Verkehr mit dem Mond nicht aufgenommen ist.

⁴ Oder es wurde weniger exportiert, woran sich dann eine analoge Argumentation knüpft.

⁵ Ausführlich kommen wir im 9. Kapitel noch auf die einseitigen Wertübertragungen zu sprechen.

Subsidien, Kriegsentschädigungen u. dgl. Sie werden zuerst in bar entrichtet; die Geldzahlung bringt jedoch einen Güterstrom hervor. Es ist zuerst Geld hinausgegangen, dann wurden Güter ausgeführt, und dafür kommt wieder Geld herein. Die beiden Geldströme sind einander entgegengesetzt und kompensieren sich. Daher wurde die Kriegsentschädigung oder Subsidie in Wahrheit in Form eines einseitigen Güterstromes, also in Waren geleistet. Man kann auch sagen, die ursprüngliche Geldzahlung der Kriegsentschädigung war zwar privatwirtschaftlich aber nicht volkswirtschaftlich definitiv; die volkswirtschaftlich endgültige Bezahlung kann nur in Gütern erfolgen.

Dieser Mechanismus sorgt also für den Ausgleich der Zahlungsbilanz, er verhindert, daß ein Land seinen Goldumlauf ganz oder zum großen Teil verliert, und er führt zu einer angemessenen Verteilung der Goldvorräte auf alle Länder mit Goldwährung, die am internationalen Handel teilnehmen. Dieser Mechanismus wirkt ganz automatisch, er macht einerseits jeden Staatseingriff, der den Abfluß des Goldes hindern soll, *überflüssig* und andererseits jeden Versuch, den Goldumlauf zu vergrößern, *illusorisch*. „Die Ausfuhr von Metallgeld“, sagt RICARDO, „kann jederzeit ohne Gefahr der Entscheidung der Wirtschaftssubjekte überlassen werden . . . Wenn es vorteilhaft ist, es zu exportieren, wird kein Gesetz seine Ausfuhr wirksam verbieten können; glücklicherweise gerät in diesen Fällen, wie in den meisten anderen, das Einzelinteresse, wenn freie Konkurrenz herrscht, mit dem Gesamtinteresse nicht in Widerspruch¹.“

RICARDO wird nicht müde zu betonen, daß das Geld im internationalen Verkehr denselben Gesetzen gehorcht wie die anderen Waren. Geld ist die tauschfähigste Ware, und so wie jede Ware dorthin strömt, wo ihr Wert, d. i. ihr Tauschwert, ihr Preis, am höchsten ist, so strömt auch das Gold dorthin, wo sein Wert am höchsten, d. h. die Preise am niedrigsten sind. „Wenn in Frankreich eine Unze Gold mehr wert wäre als in England und daher in Frankreich mehr von jeder Ware, die beiden Ländern gemeinsam sind, kaufte, würde Gold sofort England verlassen, und wir würden Gold eher als andere Ware ausführen, weil es dann die billigste tauschfähigste Ware am englischen Markte wäre; denn wenn Gold in Frankreich teurer ist als in England, müssen Güter billig sein; wir würden sie daher nicht vom teuren auf den billigen Markt bringen, sondern sie würde im Gegenteil vom billigen auf den teuren Markt kommen und würde gegen unser Gold getauscht werden².“

An vielen Stellen sagt RICARDO, daß das Gold dann ausgeführt werde, wenn es in Überfülle vorhanden sei. Das ist so zu verstehen, daß die „Überfülle“ (redundancy) eine Preissteigerung, das ist eine Geldentwertung, verursacht und das Geld dort abströmt, wo sein Wert niedriger ist³. Nur wenn man diese Begriffe „verhältnismäßige Billigkeit“ und „verhältnismäßige Überfülle“ richtig erfaßt, kann man RICARDOS Ausführungen, die heute noch ebenso zutreffen wie vor 100 Jahren, würdigen und nur dann wird man die sehr interessante Diskussion zwischen RICARDO und MALTHUS, die man in den eben erwähnten Briefen RICARDOS studieren kann, richtig verstehen. (Auf diese Kontroverse sowie auf die verschiedenen Variationen der klassischen Theorie wird an späterer Stelle, im Zusammenhang mit modernen Diskussionen, die stark daran erinnern, noch einzugehen sein. Vgl. Kap. 8, § 3, Seite 62/63.)

¹ RICARDO: The high Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes. 4. Aufl. London 1911. (The Works of DAVID RICARDO ed. by Mc. Culloch S. 265. London 1871.) Diese Schrift ist auch deutsch erschienen in „Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie“, herausgegeben von DIEHL und MOMBERT Bd. 1. Karlsruhe. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei daran erinnert, daß *vorläufig* noch von reiner Goldwährung die Rede ist, das abströmende Gold also nicht irgendwie ersetzt wird. Alle Komplikationen werden in den folgenden Kapiteln besprochen.

² RICARDO: a. a. O. S. 266.

³ „By relative redundance, then, I mean relative cheapness and the exportation of the commodity I deem, in all ordinary cases, the proof of such cheapness.“ (Letters of D. RICARDO to THOMAS R. MALTHUS S. 13 ed. by Bonar. Oxford 1887.)

§ 5. Einwände gegen die klassische Lehre.

In England kam die klassische Theorie, so wie wir sie im vorhergehenden Paragraphen kennengelernt haben, ziemlich allgemein zur Herrschaft. Um nur einige hervorragende Namen zu nennen: N. W. SENIOR¹, J. St. MILL², J. E. CAIRNES³, C. F. BASTABLE⁴. In Amerika stehen TAUSSIG⁵ und seine Schule auf dem Boden der klassischen Theorie.

Auf dem Kontinent konnte sie nie so recht heimisch werden. Insbesondere in Frankreich⁶ und Deutschland war sie vielen Einwänden und Kritiken ausgesetzt; doch kann man getrost behaupten, daß es keinem Kritiker gelungen ist, etwas an ihre Stelle zu setzen, was den Namen einer Theorie verdiente.

Die meisten Angriffe richteten sich gegen die geldtheoretische Basis der klassischen Außenhandelstheorie, gegen die Quantitätstheorie, d. h. gegen den von den Klassikern behaupteten Zusammenhang zwischen Geldmenge und Geldwert bzw. Warenpreisen⁷. Man muß hier unterscheiden zwischen einer strengen Quantitätstheorie, die eine proportionale Übereinstimmung der Bewegung von Geldmenge und Preisniveau behauptet, die also besagt, daß, wenn die Geldmenge um 8% zu- oder abnimmt, das Preisniveau ebenfalls um 8% zu- oder abnimmt, und einer Theorie, die nur eine Bewegung in gleicher Richtung ohne eine genaue zahlenmäßige Übereinstimmung behauptet.

Es ist klar, daß wir im Außenhandelsmechanismus nur einer Quantitätstheorie im zweiten Sinne des Wortes bedürfen. Es genügt, daß in dem Land, aus dem Gold abfließt, eine Tendenz zur Preissenkung, und im anderen Land, in das Gold einströmt, eine Tendenz zur Preissteigerung besteht. In diesem Sinne kann man die Quantitätstheorie unmöglich leugnen. Es ist natürlich auch kein Einwand, wenn AFTALION⁸ u. a. im Anschluß an WIESER statt „Geldmenge“ „Einkommensumme“ setzen will. Die Geldmenge wirkt natürlich nur, wenn das Geld ausgegeben wird, wenn es zum ausgegebenen Einkommen wird, wenn es Nachfrage entfaltet. Statt „das Geld strömt ab“ kann man im Sinne der klassischen Theorie auch sagen „die Summe der Geldeinkommen wird kleiner“ oder „das Angebot an Geld nimmt ab“, oder „die Nachfrage nach Gütern sinkt“⁹. Schließlich kann man statt „Änderung der Geldmenge“ und „Abfluß des Geldes“ auch „Verschiebung der (nominellen) Kaufkraft“, d. i. der Kaufkraft in Geld gerechnet, sagen. (Professor OHLIN z. B. bedient sich gerne dieser Ausdrucksweise.) Wenn z. B. eine schlechte Ernte bewirkt, daß mehr Getreide aus dem Ausland eingeführt werden muß, so stellt sich dieser Vorgang als eine Verschiebung von Kaufkraft vom inländischen Landwirt auf den ausländischen Farmer dar, oder, wenn der Getreidepreis steigt, vom inländischen Konsumenten auf den ausländischen Landwirt usw.

¹ Transmission of the Precious Metals from Country to Country. London 1828. Neudruck London 1930.

² Principles of Political Economy (Ashley-Edition). Deutsch in der Sammlung WAENTIG. Jena: Fischer.

³ Some Leading Principles of Political Economy. London 1874.

⁴ The Theory of International Trade London 1893. 4. Aufl. London 1903.

⁵ International Trade, New York (Macmillan) 1929. Deutsch herausgegeben von PALLY. Leipzig: Gloeckner 1929.

⁶ Vgl. besonders die zahlreichen Schriften B. NOGAROS.

⁷ Vgl. z. B. KARL DIEHL: Erläuterung zu RICARDOS Grundgesetz der Volkswirtschaft und Besteuerung Bd. 2. Aufl. S. 223. Leipzig 1922. KARL HELFFERICH: Das Geld 6. Aufl. S. 647. Leipzig. Ein amerikanischer Kritiker ist L. LAUGHLIN: Principles of money. New York 1903.

⁸ „Die Einkommenstheorie des Geldes“ in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart“ Bd. 2 S. 376ff. Wien 1932. Daß kein Gegensatz zwischen Quantitätstheorie und Einkommenstheorie besteht, geht z. B. aus SCHUMPETERS klassischer Abhandlung: „Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige“ hervor. A. f. Sw. Bd. 44. 1918.

⁹ Es kann allerdings vorkommen, daß gleichzeitig mit dem Abströmen des Geldes eine Geldschaffung vor sich geht bzw. mit einem Geldzuström eine Geldvernichtung (Kreditkontraktion). Vgl. dazu Kap. 7 § 5.

Auf den Einwand, daß die tatsächlichen in der Erfahrung vorkommenden Goldbewegungen so unbedeutend seien, daß sie so gewaltige Störungen und Ausfälle in der Zahlungsbilanz eines Landes, wie sie oft vorkommen, nicht überwinden können, kann hier noch nicht eingegangen werden, da wir hier noch unter der Voraussetzung einer reinen, sich selbst überlassenen „unmanipulierten“ Goldwährung arbeiten, während die tatsächlich bestehenden Geldsysteme von der Währungspolitik beeinflusst und durch das Dazwischentreten des internationalen Bankkredites kompliziert sind¹.

Der Einwand von LAUGHLIN², daß zwischen modernen Märkten, die durch Eisenbahn, Telegraph, Telephon usw. verbunden sind, keine großen Preisdifferenzen lange genug bestehen können, um einen starken Einfluß auszuüben, erledigt sich durch den Hinweis darauf, daß Telegraph und Eisenbahn doch nur dadurch den Preisausgleich herbeiführen können, daß sie Kauftransaktionen zwischen dem billigen und dem teureren Markt ermöglichen; dieser Einwand führt also gerade einen Umstand an, der die prompte Wirksamkeit des kritisierten Mechanismus gewährleistet³.

Es ist ein nützliches Gedankenexperiment, an den Ausgangspunkt unserer Erörterungen zurückzukehren und sich die Frage vorzulegen, wie sich die Zahlungsbilanz eines Teiles einer Volkswirtschaft gegenüber dem Rest dieses Gebietes ausgleicht.

Was geschieht, wenn die Stadt Berlin oder die Mark Brandenburg, oder Norddeutschland an Süddeutschland plötzlich mehr zu zahlen haben, als sie empfangen, etwa deshalb, weil eine Neuregelung der Steuerverteilung Bayern auf Kosten der übrigen Gebiete des Reiches begünstigt? Hier liegt genau dasselbe Problem vor, allenfalls mit quantitativen Unterschieden, wie wenn es sich um zwei unabhängige Staaten mit Goldwährung handelte oder genauer, wie im Verhältnis eines Staates zur übrigen Welt. Was geschieht also, wenn Bayerns Kaufkraft auf Kosten Preußens gestärkt wird? Zwei Fälle sind möglich: 1) Entweder es kaufen diejenigen Personen in Bayern, denen die Kaufkraft wächst, damit im großen und ganzen dieselben Güter, die bisher von den Einwohnern Preußens mittels der ihnen nun entzogenen Summe gekauft und konsumiert wurden. Dann ändert sich nichts, als daß der Verbrauch Bayerns auf Kosten Preußens steigt, ein Güterstrom von Preußen nach Bayern gelenkt wird, Preußens Handelsbilanz sich also verbessert. 2) Die Summe wird in Bayern auf andere Güter, als sie Preußen bisher kaufte, ausgegeben, es entsteht eine zusätzliche Nachfrage auf den bayerischen Märkten, die Geldmenge steigt und ebenso die Preise; in Preußen geschieht das Entgegengesetzte. Es entsteht ein Preisgefälle, und Ware strömt von Preußen nach Bayern. Man sieht, das Problem und seine Lösung ist genau dasselbe wie im internationalen Verkehr. Nur haben wir bei Besprechung der internationalen Kaufkraftverschiebung die Möglichkeit nicht berücksichtigt, daß das Ausland, dessen Kaufkraft auf Kosten des Inlandes verstärkt wird, genau dieselben Güter kauft, die die Inländer gekauft hätten, wenn ihnen das Geld zugeflossen wäre. Diese Möglichkeit, die an späterer Stelle noch eingehender besprochen werden soll⁴, vereinfacht, wenn sie eintritt, den Ausgleich⁵.

¹ Vgl. dazu Kap. 9 § 5 S. 69 über den Einwand, daß Zölle und andere den Warenverkehr hemmende Maßnahmen den Ausgleichsmechanismus außer Wirksamkeit setzen können.

² Principles of money S. 36. New York 1903.

³ Über das „Preisgefälle“ vgl. Kap. 9 § 3 S. 64.

⁴ Vgl. Kap. 9 § 3.

⁵ Diese Wesensgleichheit einer nationalen und internationalen Verschiebung der Kaufkraft wurde übrigens schon von RICARDO betont. Im „High price of Bullion“ heißt es: „The money of a particular country is divided amongst its different provinces by the same rules as the money of the world is divided amongst the different nations of which it is composed.“ (Works S. 282.) Man könnte den Vergleich noch weiter ausspinnen und nicht zwei Gegenden in einer geschlossenen Volkswirtschaft ins Auge fassen, sondern zwei Gruppen von Personen, etwa diejenigen, deren Namen mit den Buchstaben A bis K und diejenigen, deren Namen mit L bis Z anfangen. Wir erhielten im Prinzip genau das gleiche ökonomische Problem: Eine Verschiebung der Einkommen, der Kaufkraft, der „Handelsbilanzen“ der beiden Gruppen und (höchstwahrscheinlich) der Nachfrage und daher der Preise.

6. Kapitel.

Die Wiederherstellung des Gleichgewichtes bei reiner Papierwährung.

§ 1. Der Ausgleich der Zahlungsbilanz bei Papierwährung.

Während wir bisher annahmen, daß die beiden Währungen durch das Medium des Goldes in Verbindung stehen, wodurch die Möglichkeit gegeben ist, das Geld des einen Landes in einem konstanten Verhältnis in das des anderen umzuwandeln, nehmen wir jetzt vollständige Währungstrennung an. Es bestehe in beiden Ländern uneinlosliches Papiergeld, und das Geld des einen Landes sei nur durch Umtausch am offenen Markt zu den durch Angebot und Nachfrage bestimmten Kursen in Geld des andern Landes verwandelbar.

Gehen wir wieder davon aus, daß bei einem bestimmten Kurs Gleichgewicht herrsche, das heißt, daß die Zahlungen, die in einer Zeiteinheit an das Ausland zu leisten sind, den Zahlungen, die vom Ausland empfangen werden, gleichkommen; dieses Gleichgewicht werde nun aus irgendeinem Grunde gestört; etwa infolge einer Veränderung der Produktionsverhältnisse, die einer Industrie des einen Landes den Markt im andern Land rauben oder infolge Einführung eines Zolles, der die Ausfuhr eines Landes verringert.

Die Wirkung wird sein, daß der Wechselkurs sich zuungunsten jenes Landes ändert, dessen Zahlungsbilanz passiv wurde. Im Gegensatz zur Goldwährung kann jedoch das Geld nicht ins Ausland abfließen; Goldpunkte und Münzparität gibt es nicht. Allerdings, ein grenzenloses Steigen der auswärtigen Wechselkurse ist auch in diesem Falle ausgeschlossen. Denn zum Teil wird die bei Goldwährung von der Goldbewegung ausgehende Gegenwirkung in unserem gegenwärtigen Falle von den Wechselkursen selbst übernommen. Wenn die Zahlungsmittel des Auslandes im Preise steigen, steigen die Preise der Auslandsguter in inländischem Geld und fallen die Inlandspreise in Auslandsgeld; die Ausfuhr wird gesteigert, die Einfuhr gehemmt und so das Gleichgewicht in der Zahlungsbilanz wiederhergestellt¹. Aber bei welchem Kurse? Während wir früher an der Münzparität einen festen Halt hatten und wußten, daß die Kurse nur innerhalb enger, durch die Goldpunkte fixierter Grenzen um die Münzparität schwanken konnten, fehlt diesmal ein solcher fester Anhaltspunkt. Wir müssen uns nach einem anderen Prinzip umsehen.

§ 2. Zahlungsbilanztheorie und Inflationstheorie.

Als während des Weltkrieges alle Staaten der Reihe nach die Einlosungspflicht der Notenbanken sistierten und zur Papierwährung übergingen, erhielt diese Frage,

¹ Innerhalb der Goldpunkte ergibt sich diese exportfordernde Wirkung gesunkener Wechselkurse auch bei Goldwährung. Unter Hinweis darauf glauben manche Schriftsteller, auf die Annahme der Notwendigkeit einer Verschiebung der Preisniveaus verzichten zu können. Z. B. Prof. HOLLANDER: *International Trade Under Depreciated Paper: A Criticism* (Q. J. Bd. 32 S. 678. (1918). Dazu ist wohl zu sagen, daß so kleine Variationen der Wechselkurse, wie sie innerhalb der Goldpunkte möglich sind, nur in den seltensten Fällen ausreichen werden, einen so starken Güterstrom zu induzieren, als nötig ist, um das Defizit der Zahlungsbilanz zu beseitigen. Mit anderen Worten: Wenn das Land A plötzlich starke Zahlungen an das Land B zu leisten hat, so wird eine schwache Verschiebung der Wechselkurse und die dadurch bewirkte leichte Verbilligung der Waren A's für B letzteres kaum so anreizen, daß es seine Käufe in A sehr vergrößert, bzw. A veranlassen, seine Käufe in B so einzuschränken, daß die plötzlich zu leistenden Zahlungen an B darin ihre Deckung finden. Das hat übrigens MALTHUS schon klar ausgesprochen. Er sagt: „Wir wissen allerdings, daß eine solche Nachfrage (nach Gütern des Landes, dessen Zahlungsbilanz infolge einer Miernte passiv geworden ist) in einem bestimmten Ausmaße besteht, infolge des Falles des Wechselkurses des Schuldnerlandes und der sich daraus ergebenden Möglichkeit, seine Waren billiger als gewöhnlich zu kaufen. Aber wenn die Schuld für das Getreide oder die Subsidie beträchtlich ist und prompte Zahlung verlangt, werden die Wechsel auf das Schuldnerland unter den Goldpunkt fallen. Ein Teil der Schuld wird in Metall, ein anderer Teil durch gestiegene Ausfuhr bezahlt werden.“ (Besprechung von RICARDOS: *High price of Bullion* im *Edinburgh Review* Vol. 17 S. 444/45. Februar 1811. Vgl. auch VINER: a. a. O. S. 194.)

besonders in Deutschland, brennende Aktualität. Sie wurde daselbst in einer umfangreichen Literatur diskutiert. Es wird sich empfehlen, an diese Erörterungen anzuknüpfen.

Zwei Auffassungen über die Erklärung des ununterbrochenen Steigens der auswärtigen Wechselkurse und des Fallens der Mark standen einander gegenüber: die sogenannte *Zahlungsbilanztheorie* und die *Inflationstheorie*. Die merkantilistischen Geist atmende *Zahlungsbilanztheorie* war die offizielle deutsche Theorie. Sie war die Theorie der Reichsregierung, der Finanzverwaltung und Reichsbankleitung, die Theorie Helfferichs, des Reichsbankpräsidenten Havenstein und seiner wissenschaftlichen Ratgeber. Sie suchte die Ursache für das Herabgleiten der Mark und das Steigen der auswärtigen Wechselkurse in der *passiven Zahlungsbilanz*, während die Gegner dieser Theorie, die Inflationstheoretiker, der *Geldvermehrung* die volle Schuld an der Entwertung der Valuta zumaßen¹.

Was bedeutet das nun, die Zahlungsbilanz sei am Sinken der Valuta schuld? Das kann in einem formalen, wenig sagenden und daher unschuldigen Sinne gemeint sein. Wenn man nämlich unter Zahlungsbilanz einfach den Inbegriff von Angebot und Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln versteht, so ist jener Satz gewiß richtig. Daß Angebot und Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln deren Kurs bestimmt, läßt sich nicht bestreiten und man könnte gegen diese Erklärung, die ich die „naive Zahlungsbilanztheorie“ nennen möchte, nur einwenden, daß sie sehr wenig leistet, weil sich doch sofort die Frage nach den Bestimmungsgründen von Angebot und Nachfrage erhebt. Es mag bei einer einzelnen Ware mitunter genügen, auf Angebot und Nachfrage zu verweisen. Über den Preis ausländischer Zahlungsmittel läßt sich jedoch, wie wir sehen werden, viel mehr sagen.

Die „motivierte Zahlungsbilanztheorie“ will auch in der Tat viel mehr sagen. Sie behauptet, daß die Zahlungsbilanz durch eine Reihe von ziemlich stabilen Faktoren determiniert sei. Es hänge von der Ausstattung eines Landes mit Naturschätzen ab, wie groß sein Einfuhrbedarf ist. Industrieländer haben einen Nahrungsmittelimportbedarf, der unbedingt ohne Rücksicht auf den Preis befriedigt werden müsse. Es gebe eine Reihe von politischen Zahlungen, z. B. Reparationszahlungen und Rückzahlung von in der Vergangenheit aufgenommenen Schulden, deren Größe fixiert und von den Schwankungen der Wechselkurse und der Preise unabhängig ist. Man wies darauf hin, daß Deutschland infolge der Entgüterung während des Krieges einen unaufschiebbaren Einfuhrbedarf habe, daß die Einnahmen, die Deutschland vor dem Kriege für Frachtleistungen seiner Flotte aus dem Auslande zuflossen, sowie die Erträgnisse seiner Auslandsinvestitionen weggefallen seien usw. In Reinkultur findet man diese Argumentation in einer amtlichen Denkschrift über „Deutschlands Wirtschaftslage unter den Nachwirkungen des Weltkrieges“².

Dort heißt es Seite 21: „Unter den Nachwirkungen des langen Krieges und unter dem Einflusse der untragbaren Last des Vertrages von Versailles ist die deutsche Zahlungsbilanz, die vor dem Kriege eine wachsende Aktivität gezeigt hat, fortgesetzt passiv; sie leidet nicht nur an einem dauernden Überschuß der Wareneinfuhr über die Ausfuhr, sondern auch andere wichtige Faktoren der Zahlungsbilanz haben sich im Gegensatz zur Vorkriegszeit vollkommen zuungunsten der deutschen Volkswirtschaft entwickelt.“

Die Todsünde dieser Theorie, die von vielen deutschen Nationalökonomern ver-

¹ Vgl. dazu LUISE SOMMER: Freihandel und Schutzzoll in ihrem Zusammenhang mit Geldtheorie und Währungspolitik. Weltwirtsch. Arch. Bd. 24 S. 40ff. Juli 1926.

² Zusammengestellt im Statistischen Reichsamte. Berlin 1923. (Abgedruckt in „Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie“. Bd. 18 u. 19: „Valuta“ S. 123. Karlsruhe 1925.)

treten wurde¹, besteht darin, daß sie die Zahlungsbilanz als etwas fix Gegebenes ansieht, daß sie, um ein treffendes Bild KEYNES'² zu gebrauchen, statt der Theorie der flüssigen die der starren Körper auf die Zahlungsbilanz anwendet. Diese Theorie übersieht, daß die Zahlungsbilanz von der Gestaltung der Wechselkurse nicht unabhängig ist und sie daher nicht erklären kann. Der wichtigste Posten der Zahlungsbilanz, nämlich die Handelsbilanz, aber auch zum Teil die unsichtbare Ein- und Ausfuhr hängen von der Preisgestaltung ab, vom Verhältnis der Preise im In- und Ausland, und dieses wieder ist vom Wechselkurs mitbestimmt. Wenn der Wechselkurs steigt, wird die Ausfuhr befördert und die Einfuhr gehemmt. Man kann nicht mit einem fix gegebenen Einfuhrbedarf operieren und mit von Natur aus bestimmten Ausfuhrmöglichkeiten. Nicht einmal für den Einfuhrbedarf an Nahrungsmitteln trifft das zu, denn der physiologische Nahrungsbedarf kann durch billige Nahrungsmittel, durch Brot, Kartoffeln, Hülsenfrüchte, oder durch teure, durch Fleisch, Gemüse, Obst usw. gedeckt werden.

An diesem Punkt nun setzt die Kritik der Inflationstheoretiker ein³. Sie weisen darauf hin, daß die Entwertung der Mark nie so weit hätte fortschreiten können, wenn die Geldmenge nicht fortwährend vermehrt worden wäre; denn die exportfördernde und importhemmende Wirkung der gestiegenen Wechselkurse hätte die Zahlungsbilanz bald wieder ins Gleichgewicht gebracht. Da aber die inländischen Preise infolge der Inflation immer weiter stiegen, konnte dieser Mechanismus nicht in Wirksamkeit treten. Sie behaupten, so wie es schon vor 100 Jahren RICARDO getan hatte, daß der gestiegene Wechselkurs die Senkung der inländischen Kaufkraft des Geldes widerspiegele, die infolge der Geldvermehrung immer weiter sinkt. Im Jahre 1811 schrieb RICARDO an MALTHUS: „Der Wechselkurs mißt genau die Entwertung des Geldes“⁴, und in seiner schon erwähnten Schrift über „The high price of Bullion“ (1811) wurde er nicht müde zu betonen, daß nur die Vermehrung des Notenumlaufes durch die Bank von England an der Geldentwertung und damit an der Wechselkurssteigerung schuld sei. Er bezeichnet eine Einschränkung der Notenmenge als das einzige Mittel, um das Disagio des Pfundes, das ist die Abweichung des Kurses von der Münzparität, zu beseitigen.

Die erwähnten geldtheoretischen Schriften RICARDOS sind im Verlaufe der sogenannten Bullionkontroverse entstanden. Während der napoleonischen Kriege waren die englischen Finanzen und die englische Währung in Unordnung geraten, 1797 wurde die Einlösbarkeit der Noten der Bank von England suspendiert, und die auswärtigen Wechselkurse stiegen. In dieser Inflationsperiode entstand nun genau derselbe Streit, wie in der Zeit von 1914—1920; die einen, die sogenannten „Bullionisten“⁵, deren Führer schließlich RICARDO wurde, schoben die Schuld am Steigen der Wechselkurse der Notenvermehrung zu, während eine andere Gruppe, der — genau so wie 1914—1922 in Deutschland — hauptsächlich „Praktiker“, Geschäfts-

¹ Man vergleiche z. B. HELFFERICH: Das Geld 6. Aufl. Leipzig 1923, oder DIEHL: Über die Frage des Geldwertes und der Valuta während des Krieges und nach dem Kriege 2. Aufl. Jena 1921.

² Siehe seinen Aufsatz „The German Transfer Problem“ E. J. 1929 S. 6. KEYNES selbst nimmt allerdings eine Mittelstellung ein, die der Zahlungsbilanztheorie bedenklich nahekommt, und vergleicht die Handelsbilanz (bzw. Zahlungsbilanz) mit einer zähflüssigen Masse.

³ Großes Verdienst hat sich in dieser Hinsicht GUSTAV CASSEL erworben. Vgl. seine Schrift „Das Geldproblem der Welt“. München 1921, und „Das Geldwesen seit 1914“. Leipzig: Glocckner 1924. CASSEL hat auch in zahlreichen Zeitungen und Zeitschriften seine Ansicht vertreten. Vgl. ferner L. MISES: Zahlungsbilanz und Devisenkurse in „Mitteilungen des Verbandes der österreichischen Banken und Bankiers“. Wien 1919. FRITZ MACHLUP: Die Goldkernwährung. 15. Kap.: „Goldkernwährung und Zahlungsbilanz“ S. 118ff. Halberstadt 1925. A. HAHN: Handelsbilanz — Zahlungsbilanz — Valuta — Güterpreis und „Statische und dynamische Wechselkurse“, abgedruckt in „Geld und Kredit“. Gesammelte Aufsätze. Tübingen 1924.

⁴ Letters: S. 15: „... The exchange measures accurately the depreciation of the currency.“

⁵ Das Wort ist hier in einem anderen Sinne gebraucht als S. 21, wo das bullionistische System dem Merkantilssystem entgegengestellt wurde.

leute, Regierungsmitglieder, Funktionäre der Bank von England angehörten, die Zahlungsbilanz oder einzelne ihrer Posten verantwortlich machten¹.

Diese Kontroverse, die ihren wissenschaftlichen Höhepunkt in der brieflichen Diskussion zwischen RICARDO und MALTHUS im Jahre 1811 (auf die wir noch zurückkommen werden) erreichte, stand auf einem seither unerreichten hohen wissenschaftlichen Niveau. Alle Argumente, die 1914—1920 zum Vorschein kamen, finden sich bereits vor 110 Jahren in der Bullionkontroverse. Leider kann man nicht behaupten, daß das Niveau des 20. Jahrhunderts höher war als das des 19.; im Gegenteil.

§ 3. Die Theorie der Kaufkraftparität.

Der Anschauung, daß die Inflation, die Geldvermehrung an der Steigerung der Wechselkurse schuld sei, liegt die sogenannte Theorie der Kaufkraftparität zugrunde. Diese Theorie besagt, daß das Austauschverhältnis der Geldeinheiten zweier Länder gleich ist dem *Verhältnis der Kaufkraft der beiden Geldarten je in ihrem Land*. Das Wort „Kaufkraftparität“ stammt von GUSTAV CASSEL, bei dem die Theorie auch ihre schärfste Formulierung gefunden hat: „Was wird im Lande A für einen Wechsel auf das Land B bezahlt? Die Gründe, warum Wechsel auf B im Lande A nachgefragt werden, sind, daß sie Kaufkraft auf dem Markt des Landes B darstellen. Diese Kaufkraft wird offenbar desto höher bewertet werden, einerseits, je niedriger das allgemeine Preisniveau im Lande B steht, mit anderen Worten, je höher der Geldwert in diesem Lande ist, andererseits je höher das allgemeine Preisniveau im Lande A selbst steht. Der Preis des Wechsels auf das Land B muß demnach, als ein Ausdruck für die Schätzung der Valuta des Landes B in der Währung des Landes A, wesentlich bestimmt sein von dem Verhältnis zwischen Geldwert in B und A. Dieses Verhältnis ist die Kaufkraftparität der beiden Länder².“

Es wirkt allerdings störend, wenn CASSEL immer wieder behauptet, daß er den Begriff der Kaufkraftparität im Jahre 1918 eingeführt habe³. In Wahrheit hat CASSEL im besten Fall das Wort „Kaufkraftparität“ erfunden und der Theorie eine, wie wir sehen werden, allzu vereinfachte Fassung gegeben. Die Theorie und der Begriff selbst ist mindestens 120 Jahre alt. Der früher erwähnten Feststellung RICARDOS, „daß der Wechselkurs die Entwertung des Geldes genau mißt“⁴, liegt doch die Theorie der Kaufkraftparität deutlich zugrunde. Aber schon vor RICARDO wurde sie — nach ANGELL — mit aller nur wünschenswerten Klarheit von JOHN WHEATLEY⁵ aufgestellt. Eine ausgezeichnete Formulierung findet sich auch bei WILLIAM BLAKE in seiner Schrift „Observations on the Principles which Regulate the Course of Exchange; and on the Present Depreciated State of the Currency“⁶.

BLAKE unterscheidet zwischen *Real Exchange* und *Nominal Exchange*. Bei dem Real Exchange nimmt er an, daß der innere Geldwert, die Kaufkraft, das Preisniveau in den beiden Ländern konstant bleibt. Wenn unter dieser Voraussetzung eine Verschiebung der Wechselkurse eintritt, also eine Abweichung von der Kaufkraftparität, so werden sofort Gegenwirkungen ausgelöst, die Ausfuhr aus dem Lande, dessen Wechselkurs gefallen ist, wird gefördert, seine Einfuhr gehemmt und so die Parität wiederhergestellt (S. 19). Anders, wenn das Preisniveau, der innere Geldwert und damit auch die Kaufkraftparität verschoben wurden. In diesem Falle tritt eine dauernde Abweichung der Wechselkurse von der Münzparität ein. Diese dauernde Abweichung von der Münzparität, die nur einer Verschiebung der Kaufkraftparität (des Real Exchange) entspricht, nennt BLAKE eine Änderung des Nominal Exchange. „... Ein Wechsel

¹ Eine ausführliche Darstellung mit Angabe der gesamten Literatur findet man bei ANGELL: *The Theory of International Prices* S. 40ff. Cambridge (USA.) 1926. Vgl. auch E. CANNAN: *The Paper Pound of 1797—1821*. (London 1919.) Darin ist der berühmte Bullion Report abgedruckt — der Bericht eines hauptsächlich auf RICARDOS Anregung eingesetzten und unter seinem Einfluß stehenden Parlamentskomitees.

² CASSEL: *Theoretische Sozialökonomie* 4. Aufl. S. 458. Leipzig 1929. Vgl. auch seine Schrift „Das Geldwesen nach 1914“. Leipzig: Gloeckner 1924.

³ Das sagt er z. B. in einem Vortrag: „The International Movements of Capital“ in „Foreign Investments. Lectures of the Harris Foundation“ S. 10. 1928. Chicago 1928.

⁴ *Letters to MALTHUS* S. 15.

⁵ „Remarks on Currency and Commerce.“ London 1803 (!) Siehe ANGELL: a. a. O. S. 52. Das Original dieser Schrift war mir nicht zugänglich.

⁶ London 1810.

auf ein Land, wo das Geld entwertet ist, wird im Ausland, wo das Geld seinen Wert behält, für eine viel kleinere Nominalsumme als *den Betrag*, auf den er gezogen, gekauft werden . . . Nehmen wir z. B. an, die Vermehrung der Gesamt-Geldmenge in England wäre so stark, daß die Preise hier . . . auf das Doppelte stiegen; dann würde es in England einer doppelt so großen Summe bedürfen, um dieselbe Ware zu kaufen wie in Frankreich. Die gleiche *Nominalsumme* würde daher nur den halben Wert haben: 24 Livres in Frankreich würden eine Zahlungsanweisung auf 2 Pfund Sterling in England kaufen, und der *nominelle Kurs* (Nominal Exchange) stünde auf 100% gegen England.“ (S. 46.)

Seither ist der Gedanke, daß der Außenwert des Geldes, sein Austauschverhältnis zu dem fremden Geld, seinen Binnenwert widerspiegelt, ein gesicherter Bestandteil der Geldtheorie, und im Jahre 1918 bestand vielleicht das Bedürfnis, diese Erkenntnis in Deutschland zu popularisieren oder sie *neu* zu entdecken, da sie unter der Herrschaft der historischen Schule so wie manche andere Sätze der Ökonomie abhanden gekommen war. Von einer originellen Erkenntnis CASSELS kann jedoch nicht die Rede sein, um so weniger, als diese Theorie noch im Jahre 1912 von L. MISES in seiner „Theorie des Geldes und der Umlaufmittel“ wieder besonders scharf betont worden war.

CASSEL trägt die Theorie allerdings in einer allzusehr vereinfachten Form vor, wie sich ja überhaupt sein System mehr durch leichte Verständlichkeit und propagandistische Kraft als durch wissenschaftliche Genauigkeit, Kasuistik und Strenge auszeichnet. In CASSELS Formulierung erweist sich das Gesetz der Kaufkraftparitäten als eine jener zahlreichen Halbwahrheiten der Geldtheorie, die diese so brauchbar machen, weil sie als Faustregeln für die Praxis meist vollauf ausreichen — Halbwahrheiten, die jedoch bei näherem Zusehen als übervereinfacht bezeichnet werden müssen und gewisser Einschränkungen und Vorbehalte bedürfen.

Wenn CASSEL sagt, daß die Wertschätzung der Käufer ausländischer Zahlungsmittel von der Kaufkraft dieser Zahlungsmittel am fremden Markt bestimmt sei, so ist das einfach nicht richtig. Die generelle Kaufkraft des Geldes spielt weder in der Motivation des Käufers noch in jener des Verkäufers eine Rolle. Die Käufer ausländischer Zahlungsmittel wollen in der Regel eine Schuld abzahlen, und bei der Entstehung dieser Schuldverhältnisse spielt die Kaufkraft entweder gar keine Rolle — z. B. bei politischen Schulden —, oder es kommt dem Käufer (z. B. dem Warenimporteur) auf einen *einzelnen* Preis an, nicht auf die allgemeine Kaufkraft.

Es ist aber leicht zu erraten, was CASSEL eigentlich meint. Die Tatsache, auf die er anspielt, ist der internationale *Preisausgleich*. Für jeden *Einzelpreis* besteht eine Tendenz zum interlokalen und internationalen Ausgleich, daher auch für das Preisniveau, den Geldwert, die Kaufkraft (Ausdrücke, die wir synonym gebrauchen), und solange dieser Ausgleich nicht erfolgt ist, kann kein Gleichgewichtszustand eintreten, denn so lange sind noch gewinnbringende Arbitragegeschäfte möglich.

Die dabei entstehende Schwierigkeit besteht darin, daß, wie die Erfahrung lehrt, von einem *vollständigen* Ausgleich jedes Einzelpreises nicht die Rede ist. In welchem Sinne kann man trotzdem behaupten, daß sich das Preisniveau ausgleicht? Diese Frage muß näher untersucht werden; bei CASSEL und den meisten andern Kaufkraftparitätstheoretikern findet man dazu allerdings kaum einen Ansatz¹.

§ 4. Der internationale Ausgleich der Preise und des Geldwertes².

Es ist klar, daß von einem durchgängig vollständigen Preisausgleich in dem Sinne, daß die Preise qualitativ gleichartiger Güter überall gleich hoch stehen müssen, nicht die Rede sein kann. Eine *direkte* Tendenz zum Preisausgleich besteht nur bei solchen Gütern, die transportabel sind. Und auch bei diesen Gütern erfolgt der Preisausgleich nur bis zum Ausmaße der Transportkosten.

¹ Eine Ausnahme macht MARSHALL.

² ANGELL: The Theory of International Prices Kap. 15 S. 375ff. J. RUEFF: Théorie des phénomènes monétaires Bd. 1 Statique S. 169ff. Paris 1927. B. OHLIN: International Price Relations in „Index“ Nr. 56 August 1930, herausgeb. von Svenska Handelsbanken U. S. Tariff Commission, „Depreciated Exchange and International Trade“ 2. Aufl. Washington 1922.

So wie für Gold gibt es auch für jede andere Ware *einen Export- und einen Importpunkt*. Wenn der Preis über einen bestimmten Punkt steigt, wird die betreffende Ware importiert, wenn er unter einen bestimmten Preis fällt, wird sie exportiert. Die Stellung der beiden „Warenpunkte“, wie man in Analogie zu den Goldpunkten sagen kann, wird bestimmt durch die Transportkosten im weitesten Sinne des Wortes, also die Kosten, die auflaufen, wenn die Ware vom einen zum anderen Platz geschafft werden soll. Dazu gehören die Frachtkosten, die Kosten der Versicherung, Verpackung, der Zinsenverlust, Zollbelastung, Nebengebühren bei der Verzollung, Generalunkosten, Risiko, das sich nicht durch Versicherung beseitigen läßt, Versicherungsspesen, Spesen, die bei Bearbeitung eines neuen Marktes auflaufen (z. B. Reklamekosten) usw. Mit anderen Worten, die interlokalen oder internationalen Preisdifferenzen¹ können bei keiner Ware größer sein als die Transportkosten.

Wenn die Preisdifferenz größer wird als die Transportkosten oder, anders ausgedrückt, wenn der Preis unter den Exportpunkt sinkt, oder über den Importpunkt steigt, werden Arbitragegeschäfte rentabel, es wird am billigen Markt gekauft und am teuren verkauft werden und so jene übergroße Preisdifferenz wieder beseitigt und der Preis wieder auf den Export- oder Importpunkt zurückgebracht.

Der Einwand, eine kleine Preisdifferenz werde unter Umständen nicht genügen, solche Geschäfte auszulösen, weil sie sich ihretwegen nicht lohnen, ist offenbar deshalb nicht berechtigt, weil wir den Begriff der Transportkosten so weit gefaßt haben, daß er auch den Zinsenverlust umfaßt, den die zeitweise Festlegung eines Kapitalbetrages in diesem Geschäft mit sich bringt. Man könnte schließlich auch auf Unwissenheit und Unkenntnis hinweisen, die die Kaufleute u. U. verhindern, solche Gewinnchancen auszunützen. Das kann natürlich vorkommen; aber es handelt sich dabei um einen Einwand, der, wie schon RICARDO sagt, „gegen fast jedes Gesetz der Nationalökonomie erhoben werden könnte“².

ANGELL³ hat neuerdings die Behauptung aufgestellt, daß in Wirklichkeit dauernd größere Preisdifferenzen vorkommen als durch die Transportkosten erklärt werden können. Als Grund führt er unter Berufung auf SCHÜLLER an: 1) Mangel an Informationen, 2) Mangel an Initiative und Unternehmungsgeist bei den Fabrikanten und Händlern und 3) die Tatsache, daß der Verkauf auf einem neuen Markt die Errichtung einer Absatzorganisation erfordert, die viel Geld kostet. Dieser letzte Grund ist allerdings kein Einwand gegen unsere Theorie, da wir ja die mit dem Verkauf verbundenen Generalunkosten ausdrücklich unter die Transportkosten im weitesten Sinne aufgenommen haben. Die anderen beiden Umstände mögen ja mitspielen, aber eine *dauernde* Preisdiskrepanz können sie kaum erklären. *Wie lange* es dauert, bis eine ungerechtfertigte Preisdifferenz verschwindet, ist allerdings eine andere Frage.

Die *Reaktionsgeschwindigkeit der Märkte* ist natürlich verschieden. Auf den großen börsenmäßig organisierten Welthandelsmärkten, sowohl auf Effekten- als auch auf Warenbörsen, wo eine gut organisierte Spekulation besteht und die telegrafisch und telefonisch miteinander verbunden sind, ist die Beseitigung einer Preisdifferenz nur eine Frage von Stunden. Auf andern Märkten mag es Tage oder Wochen dauern, bis die Preisspanne ausgenützt und eliminiert wird. Die moderne Entwicklung und Beschleunigung des Verkehrs, die Einrichtungen privater und öffentlicher Stellen zur Exportförderung, die sich insbesondere die Berichterstattung über den Preisstand und Geschäftsmöglichkeiten zur Aufgabe stellen, haben eine starke Verkürzung der Reaktionsperiode auf allen Gebieten mit sich gebracht.

ANGELL erwähnt jedoch noch einen weiteren Umstand, den er als den wichtigsten Grund für das Bestehen von übergroßen Preisdifferenzen bezeichnet. Die Ausdehnung der Produktion, die notwendig ist, um den Export aus dem Lande mit den niedrigen in das Land mit den höheren Preisen zu vergrößern, wird in der Regel nur zu *steigenden* Kosten möglich sein. Unter der Annahme freier Konkurrenz kann das den Preisausgleich allerdings nicht hindern. Oft aber, behauptet ANGELL, zieht es der Fabrikant vor, die Produktion nicht auszudehnen, er verzichtet darauf, jede Preisdifferenz zu einer Produktionsausdehnung zu benützen, weil eine Produktions-erweiterung seine Kosten erhöhen müßte und es für ihn vorteilhaft sei, bei niedrigen Grenzkosten einen höheren Gewinn pro Produkteinheit zu machen. Das ist nun allerdings eine Behauptung, die sich nicht halten läßt. Wenn ANGELL hinzufügt, daß dadurch das Risiko eines Verlustes infolge einer Änderung des Marktpreises gemildert wird, so ist eben die Preisdifferenz nicht so groß, um die Kosten einer Mehrproduktion, zu denen auch das Risiko eines Preis-

¹ Es sind dies allerdings Betrachtungen, die nicht auf internationale Beziehungen beschränkt sind — wie immer man den Begriff „international“ fassen mag —, sondern auch für Preisrelationen zwischen verschiedenen Gebieten innerhalb einer Volkswirtschaft gelten.

² Letters to MALTHUS S. 18.

³ International Prices S. 379.

fallendes gehört, zu decken. Aber wenn sich auch der Preis dauernd über den Grenzkosten hält, so kann doch eine interlokale Preisdifferenz daraus *nicht* erklärt werden; denn um sie zum Verschwinden zu bringen, ist es ja gar nicht notwendig, daß die Erzeugung im Lande mit dem abnorm niedrigen Preis erhöht werde und der Preis auf die Grenzkosten sinke; es genügt ja, daß von der produzierten Menge ein größerer Teil ins Ausland verkauft wird. Das kann ja sogar ohne Wissen der Erzeuger durch die Händler geschehen.

Auch der Fall des Dumping, worunter man bekanntlich eine Preisdiskrimination zugunsten des Auslandes auf Kosten des Inlandes versteht, stellt *keine* Ausnahme von unserem Satze dar. Denn die Preisdifferenz kann auch im Falle des Dumping nicht größer sein als die Transportkosten, widrigenfalls die gedumpte Ware zurückströmen würde.

Innerhalb der durch die Transportkosten bestimmten Spanne kann jeder einzelne Warenpreis unabhängig vom Auslandspreis variieren, ja die Preise können sogar in beiden Ländern eine gegenläufige Richtung einschlagen. Bei vielen Gütern liegen die Warenpunkte weit auseinander, so daß der Spielraum, innerhalb dessen die Preise unabhängig vom Auslandspreis schwanken können, sehr groß ist. Mit anderen Worten, der Transport ist unmöglich oder die Transportkosten sind so hoch, daß keine *direkte* Verbindung des Inlandspreises mit dem Auslandspreis besteht. Man denke an die Preise von Grundstücken und von Häusern, von Gütern mit prohibitivem Zollschutz, an den Preis der Arbeitskraft, der das Passieren der Grenze in den meisten Staaten verboten ist, oder an Preise von Waren, bei denen die Frachtspesen im Verhältnis zu ihrem Wert sehr hoch sind, z. B. Baumaterial, Ziegel u. dgl.

Dies führt uns zu der Unterscheidung von *nationalen und internationalen Gütern*, oder Binnenhandelsgütern und Außenhandelsgütern. Unter internationalen Gütern wollen wir solche verstehen, die *regelmäßig*, wenn auch vielleicht in kleiner Menge, von einem Land in das andere exportiert werden¹, und unter Binnenhandelsgütern solche, die in beiden Ländern für den eigenen Bedarf hergestellt werden und weder ein- noch ausgeführt werden.

Ob ein Gut in den internationalen Handel eingeht oder nicht, hängt nicht nur von den Transportkosten ab — obwohl natürlich Güter, die nicht transportabel sind, auch nicht international gehandelt werden können —, sondern auch von den Unterschieden der Produktionskosten. Grob gesprochen tritt ein Gut dann in den Handel zwischen zwei Ländern ein, wenn die Transportkosten kleiner sind als die Differenz zwischen den Produktionskosten in den beiden Ländern².

Der Kreis der internationalen Güter steht natürlich nicht ein für allemal fest, sondern hängt von den konkreten Umständen ab. Diese ändern sich und damit verschiebt sich die Grenze zwischen nationalen und internationalen Gütern. Waren, die bisher importiert wurden, werden im Inland erzeugt, wenn a) die *allgemeinen* Kosten gesenkt werden, etwa infolge einer Deflation, b) wenn die Kosten der *betreffenden* Ware etwa durch eine technische Erfindung herabgedrückt werden, c) wenn die Transportkosten steigen, etwa infolge einer Zollerhöhung. Solche Verschiebungen können von Dauer sein oder vorübergehen (Mißernte) oder periodisch eintreten (Saisonschwankungen). Ohne auf weitere Einzelheiten einzugehen, stellen wir fest, daß zahlreiche Binnenhandelsgüter *potentielle* Ausfuhr- oder Einfuhr-güter sind. Je näher ihr Preis dem Ausfuhr- oder Einfuhrpunkt steht, desto eher ist es möglich, daß sie infolge einer kleinen Transport- oder Produktionskostenverschiebung in die Klasse der internationalen Güter eintreten.

Bei internationalen Gütern muß der Preis im exportierenden Land am Exportpunkt und im importierenden Land am Importpunkt³ stehen; die Preisdifferenz muß

¹ Der Begriff ist natürlich relativ. Was im Verhältnis zwischen Österreich und der Tschechoslowakei internationales Gut ist, kann im Verhältnis zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten nationales Gut sein.

² Genau gesagt, der Grenzkosten. Wir kommen darauf im Abschnitt C des theoretischen Teiles ausführlich zu sprechen.

³ Wenn man die Handelsstatistik eines größeren Landes ansieht, wird man allerdings finden, daß viele Güter regelmäßig sowohl exportiert als importiert werden. Der Grund dafür kann

gleich den Transportkosten sein. Wäre sie größer, würde der Güterstrom zunehmen, wäre sie kleiner, müßte er zurückgehen. Daher besteht bei den internationalen Gütern ein *strammer* Preiszusammenhang. Jede Preisänderung in einem Land muß sofort auf das andere Land zurückwirken, es sei denn, daß die Transportkosten sich geändert hätten. Eine gegenläufige Bewegung der Preise ist — gleichbleibende Transportkosten vorausgesetzt — undenkbar. Die internationalen Preise können im In- und Ausland sich nur parallel bewegen, und dasselbe gilt natürlich auch für ihr *Niveau*. Dieses ist zwar nicht überall gleich hoch — wegen der Transportkosten —, aber es kann sich nur parallel mit dem ausländischen Niveau verschieben. Für die internationalen Güter gilt daher die Theorie der Kaufkraftparität vollständig. Wenn das Niveau der internationalen Preise im Inland infolge einer Inflation auf das Doppelte steigt, muß der Wechselkurs ebenfalls auf das Doppelte steigen, weil sonst die notwendige Relation zu den Auslandspreisen nicht gewahrt bliebe. Nun besteht aber das Gesamtpreinsniveau nicht nur aus den Preisen internationaler Güter, sondern auch aus solchen nationaler Güter, bei denen — innerhalb der Warenpunkte, die oft weit auseinander liegen — eine gegenläufige Bewegung der Preise möglich ist. Ob die Kaufkraftparitätstheorie auch für das *Gesamt*preinsniveau gilt, hängt offenbar davon ab, ob sich das Gesamtpreinsniveau immer parallel mit dem Niveau der internationalen Preise bewegt. Wenn das der Fall ist, dann besteht die Kaufkraftparitätstheorie zu Recht; unmittelbar gilt sie zwar nur für die internationalen Preise; aber durch das Medium, das Bindeglied der internationalen Preise, sind auch die *allgemeinen* Preisniveaus fest miteinander verkettet.

Ich glaube nun, daß in der Tat ein solcher enger Zusammenhang, wenigstens für kurze Perioden, in ziemlich hohem Grad besteht¹. Man darf sich durch die Tatsache, daß der Außenhandel bei den meisten Ländern nur einen Bruchteil der Gesamtumsätze ausmacht², nicht täuschen lassen. Denn 1) sind die ausgesprochenen Welt-handelsgüter an und für sich sehr wichtig. Sie umfassen die wichtigsten Rohstoffe, wie Baumwolle, Wolle, Kupfer, Eisen, Zinn, Zink, Petroleum, Kohle, Holz; Nahrungsmittel, wie Weizen, Gerste, Mais, Fleisch; neuerdings auch Butter, Milch, Früchte und Gemüse. Überhaupt muß bemerkt werden, daß dank der Fortschritte der Transporttechnik (Kühltransporte u. dgl.) der Kreis der auf weite Strecken transportfähigen Güter sich immer mehr erweitert. Schließlich geht, wie ein Blick in jede Handelsstatistik lehrt, auch eine sehr große Zahl von Fertigwaren, Produktionsmitteln (Maschinen) und Zwischenprodukten in den internationalen Handel ein. 2) Ein Preisausgleich oder, genau gesagt, eine parallele Preisbewegung — denn nur

sein: 1) Verschiedene Qualitätsnuancen der exportierten und importierten Ware, die in der Handelsstatistik unter einer Gruppe geführt wird; 2) Einfuhr und Ausfuhr erfolgt zu verschiedenen Jahreszeiten (Saisonschwankungen); 3) Einfuhr und Ausfuhr erfolgt an verschiedener Stelle; Deutschland importierte lange Zeit hindurch Getreide im Westen und exportierte es im Osten; 4) Re-export oder Durchfuhr; 5) Gelegenheitsgeschäfte. Die Unterscheidung zwischen regelmäßigen Export- und Importgütern wird dadurch nicht um ihre Bedeutung gebracht. Vgl. dazu TAUSSIG: *Some Aspects of the Tariff Question* 3. Aufl. S. 191 ff. Cambridge (USA.) 1931.

¹ Vgl. dazu den interessanten Aufsatz „International and Domestic Commodities and the Theory of Prices“ von L. B. ZAPOLEON, Q. J. Vol. 45 S. 460 ff. Mai 1931. Der Verfasser kommt auf Grund eingehender empirischer Untersuchungen und theoretischer Überlegungen zum Schluß, daß der internationale Preiszusammenhang in der Regel stark *unterschätzt* wird.

² Genaue Ziffern lassen sich allerdings schwer anführen. In den Vereinigten Staaten wird der Anteil auf 5 bis 8 % geschätzt. Daß ein solcher Hinweis auf die Kleinheit des internationalen Handels im Verhältnis zu den Gesamtumsätzen nichts gegen den Zusammenhang der Preisniveaus beweist, zeigt die einfache Überlegung, daß man diesen Anteil nahezu beliebig klein machen kann, je größer man das Gebiet wählt, dessen Handel mit dem Rest der Welt man mit seinen inneren Güterumsätzen in Beziehung setzt. Diese Überlegung könnte man auch für die Teile einer einheitlichen Volkswirtschaft anstellen, für die ex definitione vollständig strammer Preiszusammenhang herrscht. (Der Ausdruck „strammer Zusammenhang“ stammt aus der mathematischen Statistik, wo er allerdings in einem etwas anderen Sinne gebraucht wird. Vgl. TSCHUPROW: *Grundbegriffe und Grundprobleme der Korrelationstheorie*. Leipzig 1925.)

darauf kommt es an — aller dieser Güter überträgt sich natürlich in einem hohen Ausmaß auf alle die unzähligen daraus erzeugten Waren. 3) Sehr viele von den nationalen Gütern sind *potentielle* Import- oder Exportgüter. Bei vielen genügt eine geringe Preisverschiebung, um ihre Aus- oder Einfuhr anzuregen.

Aus den angeführten Gründen kann man wohl einen ziemlich strammen Zusammenhang des Gesamtpriceisniveaus oder, besser gesagt, der Bewegungen des Gesamtpriceisniveaus und der Bewegungen des Niveaus der internationalen Preise erwarten¹ — wenigstens für kurze Zeiträume. Im Laufe der Zeit werden sich allerdings Verschiebungen ergeben, schon deshalb, weil der Kreis der internationalen Güter nicht ein für allemal feststeht.

§ 5. Endgültige Formulierung der Kaufkraftparitätstheorie.

Wir sind jetzt imstande, die Theorie der Kaufkraftparität korrekt und mit den notwendigen Vorbehalten zu formulieren.

1) Die Theorie der Kaufkraftparität gilt nicht in dem Sinne, daß im Gleichgewichtszustand die Kaufkraft des Geldes, der objektive Geldwert oder, reziprok ausgedrückt, das Preisniveau in allen handeltreibenden Ländern die gleiche *absolute* Höhe einnehmen muß. Bei jedem einzelnen Preis können und müssen sich unter Umständen interlokale Unterschiede in der Höhe der Transportkosten ergeben. Wie sich diese Unterschiede bei den einzelnen Preisen auf den *Preisdurchschnitt* auswirken, ob sie sich gegenseitig aufheben oder nicht, läßt sich a priori nicht beantworten. Es gibt dauernde örtliche Unterschiede im Preisniveau, und diese Tatsache darf von der Theorie nicht unbeachtet gelassen werden.

2) Die Kaufkraftparitätstheorie darf daher nicht im Sinne eines festen Zusammenhanges des *absoluten Standes* der Preisniveaus in zwei Ländern, sondern nur im Sinne einer *parallelen Bewegung* verstanden werden³. Ein direkter und strammer Bewegungszusammenhang ist nur bei den Preisen der international gehandelten Güter vorhanden. Doch besteht zwischen den internationalen Preisen und dem allgemeinen Preisniveau in jedem Land ein enger Zusammenhang, so daß auch die *allgemeinen* Preisniveaus verschiedener Länder — durch das Bindeglied der internationalen Preise — in einem eindeutig bestimmten Verhältnis stehen.

Wenn wir mit P_A das allgemeine Preisniveau im Lande A und mit P_B das Preisniveau im Lande B und mit W den Wechselkurs (die Anzahl der Geldeinheiten des Landes A, die man für eine Geldeinheit des Landes B zahlen muß) bezeichnen, so können wir sagen:

$P_A = P_B \cdot W \cdot k$, wobei k den Unterschied der Kaufkraft oder des Geldwertes zwischen A und B zum Ausdruck bringt.

Wir erhalten: $W = \frac{P_A}{P_B \cdot k}$. Die Kaufkraftparität, das Verhältnis der Preisniveaus, wird durch den Bruch $\frac{P_A}{P_B}$ dargestellt und k ist die Abweichung von der Kaufkraftparität.

Fassen wir nun zwei Zeitpunkte ins Auge, die wir durch die Indizes 1 und 2 bezeichnen, so erhalten wir:

$$W_1 : W_2 = \frac{P_{A_1}}{P_{B_1} \cdot k_1} : \frac{P_{A_2}}{P_{B_2} \cdot k_2}.$$

¹ KEYNES ist anderer Ansicht. Daß sich die Preise dieser beiden Gütergruppen parallel bewegen, ist „so weit davon entfernt, eine Wahrheit zu sein, daß es streng genommen überhaupt nicht wahr ist, und man kann höchstens sagen, daß es je nach den Umständen mehr oder weniger zutreffen kann“. A Tract on Monetary Reform London S. 93.

² Ich verwende diese Ausdrücke als gleichbedeutend.

³ Ähnlich A. C. PIGOV: The Foreign Exchanges. Q. J. Nov. 1922. Jetzt abgedruckt in „Essays in Applied Economics“ S. 166. London: King.

Wenn wir annehmen, daß $k_1 = k_2$, d. i. daß die Abweichung von der Kaufkraftparität sich *nicht geändert* hat, was dann zutrifft, wenn sich das allgemeine Preisniveau in jedem Land parallel mit dem Niveau der internationalen Preisniveaus bewegt, so erhalten wir:

$$W_1 : W_2 = \frac{P_{A_1}}{P_{A_2}} : \frac{P_{B_1}}{P_{B_2}},$$

oder in Worten: die Wechselkurse *verändern* sich im gleichen Verhältnis wie die Preisniveaus, d. i. parallel mit der Kaufkraftparität. Wenn wir nun z. B. annehmen, daß im Lande B das Preisniveau konstant blieb, d. h. daß $\frac{P_{B_1}}{P_{B_2}} = 1$, während in A eine Inflation stattfindet, so erhalten wir als einfachste Formulierung der Kaufkraftparitätstheorie: $\frac{W_1}{W_2} = \frac{P_{A_1}}{P_{A_2}}$, d. h. die Veränderung des Wechselkurses spiegelt die Verschiebung des Preisniveaus, der Kaufkraft des Geldes im Innern des betreffenden Landes, wider.

3) Für die Richtigkeit der Kaufkraftparitätstheorie hängt nun offenbar alles davon ab, ob wir annehmen können, daß k , die Abweichung von der Kaufkraftparität halbwegs konstant bleibt, daß sich das Niveau der internationalen Preise und das Gesamtpreisniveau parallel bewegen. Eine theoretische Notwendigkeit dazu besteht keineswegs. Das Ausmaß der Korrelation hängt in erster Linie von der Intimität der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen ab. Wenn viele und wichtige Güter in den internationalen Handel eintreten, wie es ja tatsächlich bei den meisten Ländern der Fall ist, wird die Parallelität eher zu erwarten sein, als wenn sich der Handel zwischen den beiden Volkswirtschaften auf einige wenige Güter beschränkt und das Bindeglied zwischen den nationalen Preisniveaus daher schwach ist. Wenn der internationale Handel nur einige wenige Güter umfaßt, lassen sich leicht Fälle konstruieren, wo sich k stark ändert und die Kaufkraftparitätstheorie daher zusammenbricht¹.

Nehmen wir an, der Handel zwischen Deutschland und Kanada bestehe in einem Export von elektrischen Maschinen (Industrieprodukten) aus Deutschland und von Getreide aus Kanada. Deutschland exportiere Maschinen im Wert von 100 Millionen und importiere Getreide im Wert von 100 Millionen. Die Nachfrage Deutschlands nach Getreide steige nun², es werde mehr Getreide und zu einem höheren Preis importiert. Deutschland stünde nun vor der Alternative: a) entweder den Dollarkurs steigen zu lassen — dadurch würde sich das kanadische Getreide in Deutschland verteuern und sich deutsche Maschinen in Kanada verbilligen und das gestörte Gleichgewicht der Zahlungsbilanz würde wieder hergestellt — oder b) den Dollarkurs stabil zu halten. Um das letztere zu erreichen, müßte jedoch in Deutschland die Geldmenge verringert werden. Dies geschähe bei Goldwährung automatisch durch

¹ Ein dem folgenden ähnliches Beispiel wurde von J. VINER in einer Diskussion mit G. CASSEL in Chicago im Jänner 1928 vorgebracht. Von dieser Diskussion wurde eine Niederschrift durch die Harris Foundation vervielfältigt, aber nicht veröffentlicht. VINER hat auch darauf hingewiesen, daß eine gegenläufige Bewegung der Preisniveaus eintreten kann, wenn die Transportkosten sich ändern, wenn z. B. die Schiffsraten im Atlantik für den Ost-West-Verkehr im Verhältnis zum West-Ost-Verkehr steigen. PIGOU erwähnt ebenfalls in seinem vorhin erwähnten Aufsatz „The Foreign Exchanges“, daß infolge der Einführung eines *einseitigen* Handelshindernisses sich die Kaufkraftparität verschieben muß.

² Einen ähnlichen Effekt hätten a) andere Verschiebungen der Nachfrage von internationalen auf Binnenhandels Güter (oder umgekehrt) in einem der beiden Länder und b) Verschiebungen der Kosten (Angebotsseite) verbunden mit einer von 1 verschiedenen Nachfrageelastizität. Sinken z. B. die Kosten und der Preis der exportierten Ware um 10% und ist die Elastizität der Nachfrage gleich 1, so ändert sich am Wert des Exports nichts, und auch die Kaufkraftparität hat sich nicht verschoben, denn es sind ja nun *dieselben* Preise in *beiden* Ländern *parallel* gesunken. Wenn aber die Nachfrageelastizität von 1 verschieden ist, wird die Zahlungsbilanz gestört, und wir haben den im Text besprochenen Fall vor uns.

Abfluß von Gold, bei Papierwährung durch Kreditkontraktion¹. In beiden Fällen ergäbe sich in Deutschland eine Deflation, es sanken die Preise einschließlich des Preises für elektrische Maschinen, und Kanada würde so wie im Falle a) ermuntert, mehr deutsche Exportgüter zu kaufen. Im Verhältnis zu den deutschen Inlandspreisen stiege der Preis des kanadischen Getreides, die deutsche Nachfrage danach würde eingeschränkt, und auf diese Weise würde die Zahlungsbilanz wieder ins Gleichgewicht gebracht².

Sowohl im Falle a) als auch im Falle b) erfolgt eine Abweichung von der alten Kaufkraftparität, denn in beiden Fällen ist das deutsche Inlandspreisniveau im Verhältnis zum kanadischen gesunken. Die Preise der internationalen Güter, d. i. in diesem Falle die Maschinen- und Getreidepreise sind in beiden Ländern — wenn wir von den Transportkosten absehen — wieder gleich. In Deutschland ist das nationale Preisniveau im Verhältnis zum Niveau der internationalen Preise gesunken; denn in beiden Fällen ist *der Getreidepreis im Verhältnis zu den anderen Preisen (der Inlandsgüter)* gestiegen³. *In Kanada hingegen ist das Niveau der internationalen Preise im Verhältnis zum allgemeinen Preisniveau gesunken.* Das k in unserer früheren Formel hat sich geändert.

Dieser Fall widerspricht zweifellos der Theorie der Kaufkraftparität⁴.

Nun könnte man allerdings einwenden, daß es nicht wahrscheinlich sei, daß bei der engen Verflechtung der modernen Wirtschaften innerhalb kurzer Zeit so starke Verschiebungen der internationalen und nationalen Preisniveaus stattfinden, wie in unserem konstruierten Beispiel; aber im Verlauf einiger Jahre kann sich sehr wohl eine merkliche Verschiebung ergeben⁵.

4) Es erhebt sich nun die Frage, was von der Theorie der Kaufkraftparität eigentlich erhalten bleibt, wenn man die Möglichkeit, daß sich k verändert, ins Auge faßt? Darauf ist zu erwidern, daß der Grundgedanke der Kaufkraftparitätstheorie, daß ein enger Zusammenhang zwischen den *Preissystemen* zweier Volkswirtschaften

¹ Näheres vgl. folgendes Kapitel.

² Man könnte allerdings einwenden, daß die Analyse aus folgendem Grund unvollständig sei: Wenn die Nachfrage in Deutschland nach Importware steigt, sinkt die Nachfrage nach deutschen Gütern, und es werden Produktionsmittel für die Exportgüterindustrien freigesetzt. Es leuchtet aber ein, daß das am Ergebnis prinzipiell *nichts* ändert. Denn die deutschen Exportpreise sinken ja doch. Man könnte auch einwenden, daß auf der kanadischen Seite Nachfrageverschiebungen vor sich gehen, daß die gestiegene Kaufkraft sich deutschen Exportgütern zuwenden könne. Das wäre zwar denkbar, doch würde sich daraus äußerstenfalls eine *Abschwächung* der im Text behaupteten Verschiebung der verschiedenen Preisniveaus ergeben.

³ Der Preis für elektrische Maschinen ist im Verhältnis zu den deutschen Inlandspreisen konstant geblieben, der Getreidepreis gestiegen, daher eine Komponente des Niveaus der internationalen Preise gleich geblieben, die andere gestiegen und daher das Niveau der internationalen Preise ebenfalls gestiegen.

⁴ CASSEL hat das in der oben erwähnten Diskussion auch zugegeben. Er stimmte zu, daß der Wechselkurs außer von der Kaufkraftparität auch noch von der wechselseitigen Nachfrage der verschiedenen Länder nach ihren Produkten abhängt. Er habe seine Theorie jedoch unter der Voraussetzung *ceteris paribus*, d. h. gleichbleibender wechselseitiger Nachfrage aufgestellt. Die Geltung der Theorie wird dadurch auf jene Fälle eingeschränkt, in denen die Verschiebung von der *Geldseite* ausgeht. Durch diese Einschränkung wird die Theorie natürlich stark entwertet, obwohl man zugeben muß, daß in Inflationszeiten — an die CASSEL eben in erster Linie denkt — der Einfluß der Geldvermehrung den Einfluß, der von einer Verschiebung der wechselseitigen Nachfrage ausgeht, vollständig überschattet. Auch GREGORY gibt zu, daß in einem solchen Falle eine Ausnahme von der Theorie der Kaufkraftparitäten vorliegt, nur ist er der Ansicht, daß diese Ausnahmen unwichtig seien. Vgl. seine Abhandlung „Geldtheorie und Handelsbilanz“ in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart“ Bd. 2 S. 370/371. Wien: Julius Springer 1932.

⁵ Bei intensivem Verkehr zwischen den Volkswirtschaften sind dadurch Sicherheitsventile angebracht, daß jederzeit eine Reihe von Gütern vorhanden ist, deren Preise sich nahe dem Exportpunkt befinden. Es genügt daher in der Regel schon ein schwacher Druck auf das Preisniveau, um die erforderliche Mehrausfuhr zu bewirken. Das ist jedoch kein prinzipieller Einwand, sondern nur eine graduelle Abschwächung des Falles.

(zum Unterschied von den Preisniveaus) bestehe, unbedingt richtig ist. Diese Einsicht macht die Kaufkraftparitätstheorie der Zahlungsbilanztheorie so turm- hoch überlegen. Dieser Zusammenhang zwischen den Preissystemen ist jedoch, wie wir gesehen haben, nicht so einfach, daß er ohne weiteres als Gleichheit der Preisniveaus richtig charakterisiert werden könnte, sondern ist viel komplizierterer Natur.

Von der Kaufkraftparitätstheorie in ihrer strengen Form bleiben immerhin noch zwei sehr wichtige Erkenntnisse vollständig unversehrt, wobei allerdings dahingestellt sei, ob sie noch die Bezeichnung „Kaufkraftparitätstheorie“ verdienen. Diese Erkenntnisse sind: a) Monetäre Einflüsse, das ist Geldvermehrung (Inflation) auf der einen Seite und Verminderung der Geldmenge (Deflation oder Restriktion) auf der anderen Seite, dürften den Faktor k nicht beeinflussen. Es besteht eine große Wahrscheinlichkeit, daß durch eine Inflation das Verhältnis der Nachfrage nach internationalen und Binnenhandelsgütern nicht verschoben wird, obwohl es gelegentlich vorkommen kann. Anders ausgedrückt: bei konstanten Konsumgewohnheiten und konstanter Technik bringt eine Geldvermehrung ein ungefähr gleichmäßiges Steigen des Preisniveaus internationaler und nationaler Güter mit sich¹.

Insofern das der Fall ist, besteht die Theorie der Kaufkraftparität zu Recht und wir können sagen: In Zeiten starker Inflation mißt der Wechselkurs die Geldentwertung. Wenn man an so schwere Inflationen denkt, wie sie die europäischen Währungen im Kriege und während der Nachkriegszeit durchgemacht haben, kann man als sicher annehmen, daß die monetären Einflüsse etwa gleichzeitig vor sich gegangene Nachfrageverschiebungen vollständig überschatten. Wenn die Mark gegenüber dem Dollar im Verlauf weniger Jahre auf den billionsten Teil ihres Wertes sank, so ist das zu 99,9% auf die Vermehrung der Geldmenge und, wenn überhaupt, nur zu einem verschwindenden Bruchteil auf eine Verschiebung der Nachfrageverhältnisse zurückzuführen.

b) Die zweite Erkenntnis, die zurückbleibt, die eigentlich nur eine praktische Anwendung von a) darstellt, besteht darin, daß es jederzeit möglich ist, durch *Regulierung der Geldmenge den Wechselkurs zu stabilisieren* und Einflüsse zu kompensieren, die von Verschiebungen der wechselseitigen Nachfrage ausgehen und ihn vom gewünschten Niveau abzurängen tendieren. Mit den Vorrichtungen und Maßnahmen der Währungspolitik, die die Stabilisierung der Wechselkurse zur Aufgabe haben, werden wir uns im folgenden Kapitel beschäftigen.

§ 6. Probleme der Verifizierung.

Eine *befriedigende* statistische Nachprüfung der Zusammenhänge der Preisniveaus verschiedener Länder ist bisher meines Wissens nicht erfolgt. Es ist das allerdings eine sehr schwierige Aufgabe, die erst dann erfolgreich in Angriff genommen werden kann, wenn die theoretischen Grundlagen klargestellt sind, also feststeht, worauf es eigentlich ankommt. Das ist aber noch nicht ausreichend geschehen.

1) Man hat sich in der Regel damit begnügt, eine Gegenüberstellung der Bewegung der Großhandelsindizes der verschiedenen Länder vorzunehmen. Da findet man allerdings eine sehr weitgehende Übereinstimmung. Das war aber zu erwarten und beweist nicht allzuviel; denn der Großhandelsindex umfaßt Preise von Rohmaterialien, halbfertigen Waren und Nahrungsmitteln, also fast durchwegs Preise internationaler Güter, deren übereinstimmende Bewegung selbstverständlich ist und keiner Nachprüfung bedarf. Abweichungen von der Norm ergeben sich in größerem Ausmaße für längere Dauer in Inflationszeiten. Davon wird im 8. Kapitel gesprochen werden, und es sollen dort auch statistische Beispiele angeführt werden.

¹ Über *temporäre* Abweichungen in der Übergangszeit soll im 8. Kapitel noch gesprochen werden.

2) Von größerem Interesse ist es, daß auch der Kleinhandels- und Lebenshaltungsindex in verschiedenen Ländern eine deutliche Parallelität der Bewegung zeigt. Denn Waren im Kleinhandel sind ausgesprochene Binnenhandelsgüter. Sie können ökonomisch betrachtet werden als das Produkt aus a) Großhandelsgütern und b) Transportgütern und c) den Dienstleistungen des Kleinverkaufs¹.

Die große *absolute* Diskrepanz in den Lebenshaltungskosten und Detailpreisen zwischen verschiedenen Ländern erklärt sich wohl aus folgenden Umständen. a) *Qualitätsunterschiede* spielen eine große Rolle. Daß es in reichen Ländern im allgemeinen teurer ist als in armen, kommt zum großen Teil daher, daß die Qualität des Gebotenen hier in der Regel besser ist. Denn zur Qualität gehören nicht nur die Eigenschaften der Ware selbst, sondern auch die Art der Aufmachung, die Verpackung, die Ausstattung und die bequeme Lage der Lokale, die Aufmerksamkeit der Bedienung u. dgl. Alles das muß mitbezahlt werden und bedingt Preisunterschiede. b) Eine wichtige Rolle spielen die *Kosten des Detailverschleißes*, die auch bei gleicher Aufmachung verschieden sein können. Die Besteuerung des Detailhändlers, Mietengesetzgebung, Vorschriften über Ladensperre u. dgl. wirken mit. Daher können die Detailpreise — auch abgesehen von lokalen Händlermonopolen und Preisverabredungen — nicht so prompt auf Änderungen der Warenpreise im Großhandel reagieren, daher stehen die beiden Warenpunkte für Kleinhandel viel weiter voneinander ab als für die Großhandelsgüter.

Diese Überlegungen machen sowohl eine *absolute Differenz* als auch eine *Abweichung in der Bewegung* der Lebenshaltungskosten verschiedener Länder verständlich und führen die Schwierigkeiten eines solchen Vergleiches deutlich vor Augen.

3) Aber auch dem Vergleich der Preise *einzelner* Waren in verschiedenen Ländern und Märkten stellen sich große Schwierigkeiten entgegen. Mit Ausnahme von einigen Rohmaterialien sind die *Daten meistens vollständig unzureichend*. Um eine sorgfältige Untersuchung über interlokale Preiszusammenhänge anzustellen, braucht man tägliche oder wenigstens wöchentliche Preisnotierungen, die selten zur Verfügung stehen. Qualitätsunterschiede spielen selbst bei Stapelwaren eine große Rolle und spotten der statistischen Erfassung. Die Usancen der Märkte sind verschieden und lassen sich schwer auf einen Nenner bringen. Rabatte und Kreditierung des Kaufpreises sind meistens nicht bekannt, müßten jedoch berücksichtigt werden. Nur Spezialstudien können in diese Geheimnisse des Handels eindringen. Aus diesen Gründen muß man sich hüten, voreilige Schlüsse über die Richtigkeit der über individuelle Preiszusammenhänge aufgestellten allgemeinen Aussagen aus dem gewöhnlichen, unverarbeiteten statistischen Material zu ziehen.

7. Kapitel.

Der Mechanismus in voller Entfaltung.

§ 1. Geldtheoretische Vorbemerkungen.

Es wurde schon von vielen Schriftstellern hervorgehoben, daß das Geld in der stoffwertlosen Banknote, im Zeichengeld, seinen reinsten Ausdruck findet. Die Probleme des Geldwesens erhalten ihre allgemeinste Form unter der Annahme reiner Papierwährung. Die Ergebnisse, zu denen wir unter dieser Voraussetzung gelangten, insbesondere das über den Preisausgleich und die Kaufkraftparität Gesagte, gilt daher auch im vollen Umfange für den Fall der Goldwährung und für Zwischenformen. Wir können nun daran gehen, ein Gesamtbild des Funktionierens des Mechanismus unter der herrschenden Währungsorganisation, die ja in der Regel weder reine Gold- noch reine Papierwährung ist, zu entwerfen.

¹ Vgl. dazu V. BLOCH: Krise und Einkommen. S. 15ff. Springer Wien 1932.

Wir bedienen uns dabei zweckmäßigerweise des viel verwendeten Bildes der kommunizierenden Gefäße (vgl. Abb. 2). Die Flüssigkeit in den Gefäßen stellt die in den beiden Ländern umlaufende Geldmenge dar, der Wasserstand ist das Preisniveau, und das Volumen der Gefäße ist das sogenannte Handelsvolumen, d. i. die Menge der zu bewältigenden Umsätze. Diese letztere Größe wird bestimmt durch a) die Menge der umzusetzenden Güter oder besser Kaufobjekte (Handelsvolumen im engeren Sinne) und b) die Zahlungsgewohnheiten, die Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, das Ausmaß der Konzentration in einer Hand, bzw. Zersplitterung in mehrere selbständige Unternehmen der aufeinanderfolgenden Produktionsstufen in jedem einzelnen Produktionszweig¹ —

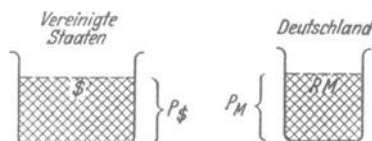


Abb. 2.

Umstände, die man in der Regel mit der nicht sehr präzisen Formel „Umlaufgeschwindigkeit des Geldes“ zusammenfaßt. Eine genaue Abgrenzung dieser Faktoren an dieser Stelle zu liefern ist weder nötig noch möglich, denn das würde uns zu weit in die Geldtheorie hineinführen.

Eine mehr terminologische Angelegenheit ist es, wie man die angedeuteten realen Umstände gruppiert. Man mag den Geldvorrat dem Geldbedarf gegenüberstellen, wie es Mises tut, und unter letzterem das Handelsvolumen im weiteren Sinne, d. i. den durch die unter a) und b) angeführten Faktoren bestimmten Inhalt des Währungsgefäßes verstehen. Man kann aber auch der Ansicht sein, daß es zweckmäßig ist, zwischen Bestimmungsgründen „auf der Geldseite“ (Geldmenge, Umlaufgeschwindigkeit und bargeldsparende Zahlungsmethoden) und Bestimmungsgründen „auf der Wareseite“ (umzusetzende Gütermenge) zu unterscheiden. Man kann die bargeldsparenden Zahlungsmethoden (Abrechnungsverkehr und Kreditzahlungsmittel) als Vermehrung der Geldmenge oder (mit WICKSELL²) als Umlaufbeschleunigung des Bargeldes auffassen. Die Art der gewählten Gruppierung und Klassifizierung ist im Grunde genommen gleichgültig. Wichtig ist aber, daß alle jene angedeuteten realen Umstände explizite genannt werden und nicht unter einer vagen Generalklausel — sie mag Geldbedarf oder Umlaufgeschwindigkeit heißen — verborgen bleiben.

Das sogenannte „Giralgeld“ muß besonders hervorgehoben werden. Ein großer Teil der Zahlungen — in den angelsächsischen Ländern, in denen der Scheckverkehr sehr ausgebreitet ist, die große Mehrzahl der Zahlungen, in Kontinentaleuropa ein beträchtlicher Teil — wird nicht durch Bargeld, sondern durch Überweisung von Bankkredit, Bankguthaben vollzogen. Man spricht auch von „Buchgeld“, „Giralgeld“ oder „Kreditgeld“, und die Größe der kurzfristigen Ausleihungen der Banken (auf Giro- und Kontokorrentkonto) in Verbindung mit der Umlauf- oder Umsatzgeschwindigkeit³ $\left(\frac{\text{Gesamtumsätze}}{\text{Durchschnittliche Größe der Guthaben}} \right)$ gibt ein ungefähres Bild von der Bedeutung dieser „Geldart“ im Zahlungsverkehr.

Es ist nun eine Frage der Terminologie und Darstellung, ob man im Hinblick auf das Giralgeld von Geldvermehrung sprechen will oder von einer Vergrößerung der Umlaufgeschwindigkeit oder Effizienz des „eigentlichen Geldes“. In Anbetracht der Tatsache, daß diese Zahlungsmethoden eine hervorragende Wichtigkeit erlangt haben und das Bankensystem es in der Hand hat, die Menge des Giralgeldes zu vergrößern oder zu verkleinern, wird es sich empfehlen, von Geld und Geldvermehrung zu sprechen statt nur von Umlaufbeschleunigung⁴.

Keine bloß terminologische Angelegenheit ist hingegen folgendes: a) Der Zusammenhang zwischen „Bargeld“ und „Kreditgeld“. Auf einer bestimmten Summe Bargeld kann nur eine

¹ Über den letzteren Umstand vergleiche besonders F. A. HAYEK: Preise und Produktion S. 61. Wien: Julius Springer 1931, und HOLTRUP: Omloopsnelheid van het Geld S. 108. Amsterdam 1929. Deutsche Ausgabe „Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes“ in „Beiträge zur Geldtheorie“, herausgegeben von F. A. HAYEK, S. 144ff. Wien: Julius Springer 1933.

² Vorlesungen über Nationalökonomie Bd. 2. Jena 1922.

³ Vgl. H. NEISSER: „Umlaufgeschwindigkeit der Bankdepositen“ in „Handwörterbuch des Bankwesens“. Berlin: Julius Springer 1933.

⁴ Manche Autoren ziehen es bekanntlich vor, von einer bargeldlosen Wirtschaft auszugehen, in der alle Zahlungen durch Abrechnung bei den Banken erledigt werden, und Bargeld sozusagen als Anomalie einzuführen. (Z. B. A. HAHN: Volkswirtschaftl. Theorie des Bankkredits. 2. Aufl. Tübingen 1931 oder HAWTREY: Currency and Credit 3. Aufl. London 1929.) In welcher Reihenfolge man vorgeht, so wie HAHN und HAWTREY oder so wie es die meisten anderen Autoren vorziehen, ist an und für sich eine Frage der Darstellung. Für die altmodische Vorgangsweise, vom Bargeld auszugehen, spricht jedenfalls der Umstand, daß sie die so wichtige und auch in der reinen Kredit- und Abrechnungswirtschaft à la HAHN denknwendige Begrenzung und Bestimmtheit (Knappheit) der Geldmenge viel klarer zum Ausdruck bringt.

bestimmte Summe Buchgeld aufgebaut werden. Der Zusammenhang ist jedoch ein lockerer, denn die Barreserve kann schwanken. b) Der Einfluß der Schaffung von Kreditzahlungsmitteln auf die Preise ist eindeutig bestimmt, man mag von Geldvermehrung oder Umlaufbeschleunigung sprechen.

Es besteht nun folgende Beziehung: Bei gleichen Zahlungsgewohnheiten und gleicher Umlaufgeschwindigkeit steigt das Preisniveau mit zunehmender Geldmenge. Bei gleicher Geldmenge, gleichen Zahlungsgewohnheiten und steigender Güterproduktion, also in einer aufstrebenden und fortschreitenden Wirtschaft, fällt das Preisniveau.

Wir können diese unbestreitbaren Sätze der Geldtheorie (Quantitätstheorie) hier nur anführen. Es erübrigt sich wohl, sie näher auszuführen und zu begründen. Soviel dürfte unbestritten sein, daß der einzige leicht regulierbare Faktor unter den Bestimmungsgründen des Preisniveaus die Geldmenge einschließlich des Kredits ist. Die anderen Faktoren, nämlich umzusetzende Gütermengen und Zahlungsgewohnheiten, Umlaufgeschwindigkeit, lassen sich nicht oder wenigstens nicht rasch beeinflussen. Die Währungspolitik, die sich die Stabilisierung des Preisniveaus zur Aufgabe setzt, hat daher als einziges brauchbares Mittel die Regulierung der Geldmenge zur Verfügung. Durch Regulierung der Geldmenge kann sie die von den beiden anderen Faktoren ausgehenden, auf das Preisniveau einwirkenden Kräfte paralisieren und so das bestehende Preisniveau erhalten. Wenn z. B. im Lauf der wirtschaftlichen Entwicklung die umzusetzende Gütermenge zunimmt, müßten die Preise sinken. Wenn diese Senkung des Preisniveaus nicht zufällig durch eine Änderung der Zahlungsgewohnheiten, z. B. eine Zunahme des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, kompensiert wird, kann sie nur durch eine Vermehrung der Geldmenge verhindert werden. Mit anderen Worten, es bedarf einer größeren Geldmenge, um größere Umsätze bei gleichen Preisen zu bewältigen.

Der Wechselkurs ist nun, wie wir gezeigt haben, durch die Gleichung bestimmt:

$$W = \frac{P_M}{P_{\$} \cdot k},$$

wobei P_M das Preisniveau in Deutschland, $P_{\$}$ das Preisniveau in den Vereinigten Staaten und k die Abweichung von der Kaufkraftparität bedeutet. Wenn wir annehmen, daß k relativ konstant bleibt, folgt, daß wir $\frac{P_M}{P_{\$}}$ stabil erhalten müssen, wenn wir den Wechselkurs stabilisieren wollen¹. Diese Stabilisierung erfolgt durch Regulierung der Geldmenge.

§ 2. Stabilisierung des Preisniveaus oder Stabilisierung des Wechselkurses.

Für jedes einzelne Land ergibt sich nun eine doppelte Möglichkeit: Es kann entweder die Geldmenge so regulieren, daß das Preisniveau, oder so, daß der Wechselkurs stabil bleibt. Beide Postulate zugleich lassen sich nur dann erfüllen, wenn das Ausland ebenfalls die Politik des stabilen Preisniveaus befolgt², also nur auf Grund einer internationalen Vereinbarung. Wenn das Ausland jedoch ein allmählich steigendes oder sinkendes Preisniveau aufweist, entsteht für das Inland das Dilemma, entweder a) den Wechselkurs zu stabilisieren; dann muß das inländische Preisniveau die Bewegung des ausländischen Preisniveaus mitmachen. Oder b) das inländische Preisniveau zu stabilisieren; dann verändert sich der Wechselkurs im reziproken Verhältnis der Verschiebung des ausländischen Preisniveaus. Im allgemeinen ist die Stabilisierung des Wechselkurses das Gegebene, besonders wenn das Preisniveau im Ausland keinen allzu starken Schwankungen unterworfen ist. Es sprechen dafür verschiedene Gründe: 1) Die Schwankungen des Wechselkurses sind etwas

¹ Wenn wir annehmen, daß k sich ändert, müßte $\frac{P_M}{P_{\$}}$ so verändert werden, daß es die Änderung von k kompensiert. Wir nehmen aber der Einfachheit halber an, daß k sich nicht merklich ändert.

² und k konstant bleibt! Wenn sich k ändert, können Wechselkurs und Preisniveau zugleich nur dann stabil erhalten werden, wenn zufällig das Preisniveau im Ausland sich so verschoben hat wie k .

in die Augen Springendes, während Änderungen des Preisniveaus, wenn sie nicht sehr stark sind, sich nicht leicht feststellen lassen und immer etwas Vages und Unbestimmtes an sich haben. Wenn der Wechselkurs eines Landes sich um 10% verschlechtert, so sieht jedermann, was vorgeht. Eine 10% ige Steigerung des Preisniveaus ist hingegen kein so eindeutiges und so aufregendes Symptom. 2) Der Geldverkehr mit dem Ausland und auch der Warenverkehr werden sofort in empfindlicher Weise durch Schwankungen in den Wechselkursen beeinflusst. Die Spekulation bemächtigt sich der Kurse¹, wenn sie nicht absolut stabil bleiben, und insbesondere der internationale Kreditverkehr wird dadurch schwer beeinträchtigt. In finanziell schwachen Ländern und insbesondere in solchen, in denen die Erinnerung an eine vergangene Inflationsperiode noch wach ist, muß jede Abweichung des Wechselkurses von der Münzparität (Steigen über den Goldpunkt) und jede Gefahr einer solchen Abweichung zu einer Vertrauenskrise und zu Kreditentziehungen führen. Das haben die Ereignisse der letzten Jahre in Deutschland und anderen Ländern wieder deutlich gezeigt.

Für kleinere Länder, in deren Wirtschaft der Außenhandel eine große Rolle spielt, ist daher die Stabilisierung des Wechselkurses die einzig mögliche Politik. Insbesondere wenn sie finanziell vom Ausland abhängig sind, gilt der Primat der Wechselkurse, wenigstens solange es bedeutende Wirtschaftsmächte gibt, die am Goldstandard festhalten und an die man sich anlehnen kann. Für „große“ Länder ist eine andere Politik denkbar. KEYNES predigt bekanntlich seit Jahren, England solle eine Politik der Stabilisierung der Preise einschlagen mit dem Ziel einer Milderung oder Beseitigung der Konjunkturschwankungen und unter Verzicht auf absolute Stabilität des Wechselkurses mit den Goldwährungsländern.

Die letzten Jahre haben auf diesem Gebiete überaus interessante Erfahrungen gebracht. England ist im September 1931 vom Goldstandard abgegangen und betreibt seither eine mehr oder weniger bewußte, von den meisten englischen Nationalökonomien geforderte Politik der Preisstabilisierung², für die die Stabilhaltung des Wechselkurses (= Relation zum Gold) an Wichtigkeit zurückgetreten ist.

Noch interessanter ist die Politik *Schwedens*, das zur gleichen Zeit wie England von der Goldwährung abgegangen ist, seither zielbewußt eine Politik der Stabilisierung des *inneren* Geldwertes betreibt und den Wechselkurs nur dann stabil erhält, wenn sich seine Stabilisierung mit der Stabilität des Preisniveaus im Innern verträgt, solange also die Weltmarktpreise stabil bleiben³.

§ 3. Die Mittel der Preisniveau- und Wechselkursstabilisierung.

1. **Goldwährung.** Die einfachste Methode, um in den beiden Währungsgefäßen den gleichen Flüssigkeitsstand sicherzustellen und so den Wechselkurs zu stabilisieren, besteht darin, die Flüssigkeit in den beiden Gefäßen durch eine Leitung zu verbinden. Das ist es nun gerade, was bei Goldwährung geschieht; durch das Medium des Goldes kommunizieren die beiden Gefäße. Das Funktionieren dieses Mechanismus haben wir im 4. Kapitel ausführlich dargestellt.

2. **Goldkernwährung.** Nun lehrt jedoch die Erfahrung und eine einfache Überlegung, daß es nicht notwendig ist, daß der Geldumlauf zu 100% aus Gold besteht, um die Stabilität des Wechselkurses zu sichern. Die Zahlungen ans Ausland und vom Ausland erfolgen ja nicht durch Übersendung von Bargeld, sondern durch Wechsel, Schecks und andere Zahlungsmittel; nur verhältnismäßig kleine Spitzenbeträge werden in Barem beglichen.

¹ Vgl. dazu das nächste Kapitel.

² Vgl. dazu F. BENHAM: Währungsmanipulierung in England 1931—32. Berlin 1932. Englische Ausgabe British Monetary Policy. London: King & Son 1932.

³ Vgl. dazu B. OHLIN: Sweden's Monetary Policy in *Index* Vol. 7 Nr. 81. Sept. 1932, herausgegeben von Svenska Handelsbanken, Stockholm und „A Notable Experiment. Monetary Management in Sweden“ im Monthly Review der Midland Bank, Okt.-Nov. 1932. London.

Zur Barzahlung kann es kommen a) bei einem zeitlichen Auseinanderfallen der Zahlungen, die an das Ausland zu leisten und derjenigen, die vom Ausland zu empfangen sind. Z. B. wenn plötzlich eine große Summe übertragen werden soll¹. Im Bilde der verbundenen Gefäße wäre das als Herüberschöpfen von Flüssigkeit aus dem einen Gefäß in das andere darzustellen, was bei reiner Goldwährung einen sofortigen Rückstrom durch die Verbindungsröhre auslöst. b) Wenn in einem Lande das Volumen des Währungsgefäßes sich dauernd oder vorübergehend erweitert oder verengt; das wäre z. B. dann der Fall, wenn die *Produktion einen Aufschwung nimmt*, dann reicht die umlaufende Geldmenge nicht aus, um die größeren Umsätze zu den herrschenden Preisen zu bewältigen, die Preise müssen fallen, die Ausfuhr wird dadurch befördert und Geld fließt ein. Dasselbe geschieht, wenn der *bargeldlose Zahlungsverkehr* oder die *Zahlungsgewohnheiten sich so ändern*, daß der „Geldbedarf“ steigt. c) Bei einer *Vermehrung der Geldmenge*.

Die Erfahrung lehrt, daß im ersten Falle bei normalen Währungsverhältnissen, d. h. wenn die Geldmenge nicht vermehrt oder vermindert wird, verhältnismäßig geringe Goldbewegungen genügen, um das Gleichgewicht wieder herzustellen und auch im zweiten Fall die Goldbewegungen keine großen Dimensionen annehmen, weil eben das Handelsvolumen eines Landes sich nie innerhalb kurzer Zeit im Verhältnis zum Handelsvolumen eines anderen Landes bedeutend verschiebt und für Verschiebungen in längeren Zeiträumen die natürliche Zunahme der Goldbestände der Welt genügt, die dann jenen Ländern zufließen, deren Goldbedarf infolge ihrer gestiegenen Produktion zugenommen hat.

Es liegt hier übrigens einer jener Fälle vor², in denen die von verschiedenen neueren Autoren aufgestellte Forderung³, die Währungspolitik solle sich zur Aufgabe machen, die Geldmenge stabil zu erhalten⁴, zu einem offensichtlich unerwünschten Ergebnis führt. Diese Forderung ist vom Fall einer aufstrebenden Wirtschaft abgeleitet; sie darf aber nicht in übereilter Weise verallgemeinert werden. Für die aufstrebende Wirtschaft, in der die Produktion pro Kopf der Bevölkerung kontinuierlich steigt, kann gezeigt werden, daß eine Politik, die die Geldmenge konstant erhält und damit zu einem kontinuierlichen Fallen des Preisniveaus führt, zu besseren Resultaten gelangt als eine Politik, die sich die Stabilisierung des Preisniveaus zur Aufgabe stellt und die Geldmenge vermehrt⁵. Es läßt sich jedoch leicht zeigen, daß diese Forderung, auf internationale Verhältnisse angewendet, zu unerwünschten Folgen führen kann.

Nehmen wir an, wir hätten zwei Länder mit reiner Goldwährung vor uns, etwa Amerika und Europa. Amerika nehme nun einen wirtschaftlichen Aufschwung, die Bevölkerung wachse, die Produktion hebe sich, die Umsätze steigen. Die europäische Wirtschaft auf der anderen Seite bewege sich auf gleichem Niveau, sie stagniere oder entwickle sich wenigstens nicht im gleichen Tempo.

Diese ungleiche Entwicklung würde bei konstanter Geldmenge⁶ mit Notwendigkeit zu einer neuen Verteilung der Goldvorräte führen. In den Vereinigten Staaten müßten die Preise sinken, die Ausfuhr würde steigen, die Einfuhr abnehmen und Gold würde aus Europa nach Amerika abströmen. Europa würde so gezwungen, eine Deflationskrise über sich ergehen zu lassen, obwohl die Lage der europäischen Wirtschaft dazu keinen Anlaß gibt, und obwohl diese Deflation vermieden werden könnte, wenn in Amerika durch eine Geldvermehrung das Preisniveau stabilisiert würde.

¹ Das sogenannte *Transferproblem* wird in Anbetracht seiner großen praktisch-politischen Bedeutung im 9. Kapitel noch ausführlich besprochen.

² Auf einige andere Fälle habe ich in einem Gutachten für die Golddelegation des Völkerbundes hingewiesen. Siehe Schmollers Jahrbuch Jg. 55 (1931) Heft 6 „Kaufkraft des Geldes und die Stabilisierung der Wirtschaft“ S. 54 u. 56.

³ Vgl. z. B. F. A. HAYEK in seinem Buch „Geldtheorie und Konjunkturtheorie“. Wien 1928, und „Preise und Produktion“. Wien 1931.

⁴ Daß das gerade durch Notenbankfreiheit erreicht werden kann, wie Mises behauptet, ist höchst unwahrscheinlich. (Vgl. NEISSER: Notenbankfreiheit? Weltwirtsch. Arch. Bd. 32 S. 146. [1930].)

⁵ Das ist ein von vielen Nationalökonomern anerkanntes Theorem. Vgl. die von HAYEK in seiner Schrift „Gibt es einen Widersinn des Sparens?“ zusammengestellte Literatur. Wien: Julius Springer 1931.

⁶ Es kann natürlich nur die Gesamtgeldmenge (die Weltgeldmenge) konstant gehalten werden. Es wäre offensichtlich unmöglich, die Geldmenge in jedem der beiden Länder konstant zu erhalten, ohne den Wechselkurs zu gefährden.

Da also in normalen Zeiten nur mit der Möglichkeit des Ausströmens eines kleinen Bruchteiles des Goldumlaufes zu rechnen ist, genügt es, wenn nur ein Bruchteil des Geldumlaufes aus Gold besteht. Daher kann man neben dem Gold Papiergeld in Umlauf setzen und so einen Teil des teureren Währungsmetalls sparen; man baut, wie ADAM SMITH sich ausdrückt, die Straße in die Luft¹.

Wenn nun die Sache so liegt, daß nicht Gold und Papiergeld nebeneinander umlaufen, sondern für den Inlandverkehr ausschließlich Papiergeld benützt wird und das Gold bei der Notenbank konzentriert ist, die es für Exportzwecke abgibt (eventuell nur in Barren, um den Umlauf im Innern zu verhindern), so spricht man von einer *Goldkernwährung*². („Gold Exchange Standard“ oder besser „Gold Bullion Standard“, da Gold Exchange Standard oft für Golddevisenwährung steht.) Diese Währungsform hat den Vorteil, daß man mit einem kleinen Goldvorrat (Goldkern) auskommt, so daß sich auch ein armes Land eine stabile Währung leisten kann.

3. Golddevisenwährung. Wenn nun die Goldvorräte eines Landes bei der Zentralbank konzentriert sind, ist es für diese ungemein verlockend, weil gewinnbringend, das Gold kurzfristig im Ausland anzulegen. Die Notenbank kauft z. B. erstklassige Pfund³ oder Dollarwechsel, die jederzeit in Gold eingelöst werden können und als Zahlungsmittel im Ausland ebenso gut sind wie bares Gold („in den Barschatz einrechenbare Devisen“ heißt es z. B. im Statut der österreichischen Nationalbank) und verdient auf diesen Betrag Zinsen. Diese Politik (Devisenpolitik) wurde in der Vorkriegszeit in ausgiebiger Weise von der österreichisch-ungarischen Bank geübt, war aber auch vielen anderen Notenbanken nicht fremd⁴. Als man in der Nachkriegszeit daran ging, die Währungen in Mitteleuropa der Reihe nach zu stabilisieren, begnügte man sich in den meisten Staaten damit, Golddevisenwährungen, genau gesagt, Dollar-Exchange-Standards einzurichten⁵. Die Vereinigten Staaten waren nahezu das einzige Land, das wirkliche Goldwährung hatte; der größte Teil der monetären Goldvorräte war in den Vereinigten Staaten konzentriert, und so war es das Gegebene, die Stabilisierung im Verhältnis zum Dollar vorzunehmen und den Barschatz in Dollardevisen anzulegen.

Es leuchtet ein, daß Golddevisenwährungen nur dann möglich sind, wenn wenigstens ein Staat bei der Goldwährung alten Stils bleibt. Diese Rolle des Hüters des Goldes haben in der Nachkriegszeit die Vereinigten Staaten übernommen und später (1925) nach Wiederherstellung seiner Goldwährung England⁶. Würden die Vereinigten Staaten ebenfalls versuchen, zur Golddevisenwährung überzugehen, z. B. das Gold über den Ozean zu schicken und es in Pfundwechseln anzulegen⁷, so würden sie die Bank von England in den Stand versetzen, nun ihrerseits dasselbe zu tun, worauf das Spiel von neuem beginnen könnte. Man könnte diesen Vorgang „Devisen-

¹ Es braucht kaum bemerkt zu werden, daß ein Vorteil nur vom Standpunkt eines Landes vorliegt. Wenn es alle Länder zugleich machen, ist das Resultat eine Steigerung der Weltmarktpreise ohne einen Gewinn für irgend jemand, abgesehen davon, daß bei dem höheren Preisniveau ein größerer Teil des Währungsmetalls für industrielle Zwecke verwendet wird.

² Vgl. dazu das Werk „Die Goldkernwährung“ von FRITZ MACHLUP. Halberstadt: H. Meyer 1924. Der erste Vorschlag zur Einrichtung einer solchen Währung stammt von D. RICARDO: *Proposals for an Economical and Secure Currency*. London 1816. In deutscher Übersetzung abgedruckt in dem oben genannten Werke MACHLUPS und im gleichen Verlag separat erschienen.

³ Die Staaten, die auf den Goldwert des Pfundes bauten (besonders Holland, Schweiz, nordische Staaten), wurden durch Englands Abgehen von der Goldwährung im September 1931 arg geschädigt, und der Gedanke der Goldkernwährung wurde dadurch stark kompromittiert. Ein Übergang in dem oben genannten Werke MACHLUPS und im gleichen Verlag separat erschienen.

⁴ Vgl. ANSIAUX: *La politique regulatrice des changes*.

⁵ Vgl. dazu MACHLUP: *Die neuen Währungen in Europa*. Stuttgart: Enke 1927.

⁶ Im September 1931 ist England bekanntlich von der Goldwährung wieder abgegangen oder, wenn man will, abgedrängt worden.

⁷ Daß man sich den physischen Transport des Goldes heute sogar ersparen kann, wurde schon an früherer Stelle erwähnt. (Vgl. S. 19.)

reiterei“ nennen. Bei jedem dieser Umsätze würde, wenn die Kreditpolitik der Notenbanken in den üblichen Grenzen an der Höhe der Goldreserven orientiert ist, das Gold neuerdings Grundlage einer Kaufkraftschöpfung und es käme zu einer Weltinflation.

4. Regulierung der Geldmenge bei Goldkern- und Devisenwährung. Die Regulierung der Geldmenge erfolgt durch die Einlösung. Wenn das Niveau der Flüssigkeit steigt, oder wenn der Verkehr wegen zeitweisen Überwiegens der Zahlung an das Ausland Gold oder Devisen bei der Notenbank beansprucht, werden eben entsprechend viel Banknoten eingereicht und aus dem Verkehr gezogen. Die Deckungsvorschriften, die ein bestimmtes Verhältnis von Papiergeld und Barschatz verlangen, sollen dafür sorgen, daß die Bank in der Ausgabe des Papiergeldes nicht zu weit geht.

Neben dieser *automatischen Bremse* ist noch eine *Handbremse* vorhanden, die, von der Notenbank betätigt, die Wechselkurse direkt und indirekt beeinflußt: nämlich die Diskontpolitik.

§ 4. Die Diskontpolitik.

1. Einleitung. Es ist im Laufe des 19. Jahrhunderts üblich geworden, einen Teil der Umlaufmittel gegen „bankmäßige Deckung“ auszugeben. Die Notenbanken bringen diesen Teil der Noten in der Weise in den Verkehr, daß sie inländische Wechsel, die gewissen Bedingungen entsprechen (meist maximal drei Monate Laufzeit aufweisen und drei Unterschriften tragen), gegen einen Zinsenabzug ankaufen. Dieser Zinsenabzug ist der offizielle Diskontsatz, die Bankrate.

In der Veränderung des Diskontsatzes hat die Bank ein Mittel, auf die Wechselkurse einzuwirken, und zwar hat eine Erhöhung des Diskontes die Wirkung, den Preis der ausländischen Zahlungsmittel zu senken; eine Herabsetzung hat — *ceteris paribus* — eine Steigerung der Wechselkurse zur Folge. Die Einwirkung einer Veränderung des Diskontsatzes auf den Wechselkurs erfolgt in doppelter Weise: a) direkt durch Beeinflussung der kurzfristigen Kapital- und Kreditbewegung und b) indirekt im Wege einer Hebung oder Senkung des Preisniveaus.

2. Die Einwirkung einer Änderung des Diskontsatzes auf die Wechselkurse durch Beeinflussung des Preisniveaus. Es ist ein anerkannter Satz der Geldtheorie, daß eine Erhöhung des Diskontsatzes zu einer Senkung der Preise, und eine Senkung des Diskontes zu einer Erhöhung der Preise führt¹. Durch die Veränderung des Diskontsatzes reguliert die Notenbank die Menge desjenigen Teiles des Umlaufes, der gegen Wechsel ausgegeben ist. Wenn die Bankrate erhöht wird, d. h. der Zinsenabzug beim Ankauf eines Wechsels steigt, der „Preis des Geldes“ sich verteuert, werden weniger Wechsel eingereicht und der Umlauf sinkt.

Die Bedingungen für die Wirksamkeit einer Erhöhung des Diskontes sind kurz gesagt die folgenden: a) Es muß ein Teil des Notenumlaufes bankmäßig gedeckt sein; wenn die Bank keine Wechsel im Portefeuille hat, nützt natürlich keine Erhöhung des Diskontsatzes. b) Sie darf nicht gleichzeitig mit der Diskontänderung die sonstigen Bedingungen der Kreditgewährung im entgegengesetzten Sinne ändern. Wenn die Bank z. B. den Diskontsatz herabsetzt, aber gleichzeitig strengere Bedingungen statuiert, das Wechselmaterial, das ihr angeboten wird, genauer prüft, oder wenn sie überhaupt von vornherein die Gesamtmenge von Wechseln, die sie hereinnimmt, niedrig limitiert, so ist die Herabsetzung der Bankrate unwirksam.

¹ Vgl. dazu insbesondere WICKSELL: Geldzins und Güterpreis, Jena 1898 und „Vorlesungen über Nationalökonomie“ Bd. 2. Jena 1922. L. MISES: Theorie des Geldes und der Umlaufmittel 2. Aufl. München 1924. R. G. HAWTREY: Currency and Credit 3. Aufl. London 1928. Deutsch erschienen bei G. Fischer, Jena „Geld und Kredit“ 1925. KEYNES: A Treatise on Money. Bd. 1. London 1929. Chapt. 13. „Modus Operandi of the Bank Rate.“ Deutsch: München: Duncker & Humblot 1932. M. FANNO: Die reine Theorie des Geldmarktes in „Beiträge zur Geldtheorie“, herausgegeben von HAYEK. Wien: Julius Springer 1933. passim.

Wie eine Senkung und Erhöhung des Preisniveaus auf die Wechselkurse wirkt, wurde schon erörtert. Wir können daher sagen: eine Hinaufsetzung des Diskontes hat eine Tendenz, die Wechselkurse zu senken; eine Herabsetzung läßt sie steigen.

Nun wirkt eine Änderung des Diskontsatzes auf das Güterpreisniveau nicht von heute auf morgen; andererseits lehrt die Erfahrung, daß eine Änderung des Diskontsatzes den Wechselkurs in kürzester Zeit beeinflußt; es muß also neben dieser Einwirkung auf dem Umweg über die Güterpreise noch eine direkte Beziehung zwischen Wechselkurs und Diskont bestehen. Diese ist nun in der Tat vorhanden.

3. Direkte Einwirkung einer Änderung der Bankrate auf den Wechselkurs. Dadurch, daß die Notenbank einen erheblichen Teil des Angebotes an kurzfristigen Krediten in Händen hat, übt sie innerhalb gewisser Grenzen eine „Herrschaft über den Geldmarkt“ aus. Wenn sie den Diskontsatz verändert, verändern sich im gleichen Sinne, wenn auch vielleicht nicht im gleichen Ausmaße, die Sätze am Geldmarkte. Wenn ein großer Teil des Kreditangebotes, das „Grenzangebot“, sich verteuert, steigt der Marktpreis — abgesehen davon, daß eine Erhöhung der Bankrate als Warnungssignal angesehen wird und auch die sonstigen Kreditgeber zur Zurückhaltung anregt (psychologische Wirkung)¹.

Außer der Veränderung der Bankrate haben die Notenbanken noch ein anderes Mittel, die Lage auf den Geldmärkten zu beeinflussen, die sogenannten „*open market operations*“. Diese Operationen bestehen darin, daß sie am offenen Markt festverzinsliche Wertpapiere, z. B. Staatsschuldverschreibungen, kaufen oder verkaufen. Ein Kauf bewirkt das Einströmen von flüssigen Mitteln und eine Entspannung der Geldmärkte, ein Verkauf entzieht dem Markt Mittel und bewirkt eine Versteifung.

Eine Erhöhung des Niveaus der kurzfristigen Zinssätze bewirkt nun sofort eine Senkung gewisser Preise, nämlich der *Preise festverzinslicher Werte*. Ein Wertpapier mit einer fixen Verzinsung von 4% steht natürlich höher, wenn der Zinsfuß sonst 3% beträgt, als wenn er auf 4% steht. Veränderungen der Wertpapierkurse regen sofort zu Arbitragegeschäften an und beeinflussen die Zahlungsbilanz in genau derselben Weise wie Änderungen der Güterpreise.

Den stärksten unmittelbaren Einfluß übt jedoch eine Diskontänderung und die durch sie mit sich gebrachte Veränderung des allgemeinen Zinsniveaus für kurzfristiges Geld (Zinsfuß am Geldmarkt) dadurch auf die Zahlungsbilanz aus, daß sie die *Bewegung der kurzfristigen Gelder zwischen den internationalen Finanzplätzen* beeinflußt. Eine Erhöhung des Diskontsatzes² regt dazu an, kurzfristiges Geld aus dem Ausland abzuziehen und in dem Land, wo der Diskont gestiegen ist, anzulegen, bzw. auf einen Abzug von Geld zu verzichten. Auf diese Weise verstärkt sich die Nachfrage nach Zahlungsmitteln dieses Landes und das Angebot von Devisen und der Wechselkurs bessern sich. Eine Senkung des Diskontes wirkt in umgekehrter Richtung.

Es wird damit natürlich nicht behauptet, daß der Zins am Geldmarkt in allen Ländern gleich hoch steht und eine kleine Erhöhung oder Senkung sofort zu Kreditverschiebungen führt. Der Satz vom Ausgleich „des Zinsfußes“ ist ungefähr so zu verstehen wie der Satz vom „Ausgleich der Preise“. So wie zwischen den Preisen interlokale Unterschiede in der maximalen Höhe der Transportposten bestehen und die Preise innerhalb der durch die Transportkosten im weitesten Sinn gezogenen Grenzen sich sogar gegenläufig bewegen können, ebenso besteht der Ausgleich des Zinses nur unter Berücksichtigung der Risikoprämie. D. h. es ist manchmal ein großes Zinsgefälle erforderlich, um die Widerstände des Risikos und Mißtrauens zu überwinden und mitunter (z. B. in Mitteleuropa 1931/32) sind diese

¹ Vgl. zum folgenden bes. MARCO FANNO: a. a. O.

² Genau gesagt eine „differentielle“ Erhöhung, eine Erhöhung im Verhältnis zum Ausland, die eine Zinsspanne zwischen den Märkten herbeiführt oder vergrößert.

Widerstände überhaupt unüberwindlich¹. Soviel steht aber fest — und mehr will unsere Theorie nicht besagen —, daß eine Zinsfußerhöhung in einem Land *ceteris paribus* der Tendenz nach Kapital anlockt oder es vom Abströmen abhält.

Die äußere Form, die jene kurzfristigen Kapitaltransaktionen annehmen, kann sehr verschieden sein; die Details hängen von der Organisation der Geldmärkte, von der Art der Finanzierung des Außenhandels und von vielen anderen technischen Umständen ab, auf die wir hier nicht näher eingehen können. Auf diesen Umständen beruht auch die Schnelligkeit der Wirkung von Diskonterhöhungen, die nicht bei allen Ländern gleich ist. Davon hängt es sodann wieder ab, ob schon eine kleine Erhöhung des Diskontsatzes genügt, um einer großen Störung der Zahlungsbilanz Herr zu werden und Goldabflüsse zu verhindern, oder ob es notwendig ist, drastischere Mittel der Kreditrestriktion anzuwenden. Ganz besonders wirksam erweist sich z. B. in normalen Zeiten eine Diskonterhöhung der Bank von England². Das beruht auf der Stellung Londons als Finanzzentrum. In London werden ständig große Mengen von Pfundwechseln diskontiert, die aus allen Teilen der Welt stammen. Wenn nun infolge der Diskonterhöhung der Abzug für Zwischenzins bei Diskontierung in London größer wird, wird es rentabel, sich die Summen, die für Zahlungen benötigt werden, nicht durch Diskontierung von noch nicht fälligen Pfundwechseln zu beschaffen, sondern durch Ankauf von Sichtwechseln oder telegraphischen Auszahlungen auf London. Auf diese Weise wird die Nachfrage nach Pfunden sofort verstärkt, und der Pfundkurs steigt.

Diese technischen Details können wir hier nicht besprechen. Die äußere Form wechselt, das Prinzip bleibt jedoch das gleiche. Es besteht darin, daß kurzfristiges Geld dorthin strömt, wo der Zinsfuß hoch ist. Durch eine Diskonterhöhung wird es angelockt oder vom Abströmen abgehalten, durch eine Diskontsenkung der Zustrom eingedämmt oder der Abstrom befördert.

Aus der Wirksamkeit der Diskontpolitik erklärt es sich hauptsächlich, warum die Goldsendungen neben den sonstigen Umsätzen im internationalen Wirtschaftsverkehr in normalen Zeiten ein verhältnismäßig geringes Ausmaß annehmen. Man läßt es eben nicht so weit kommen und greift mit einer Anziehung der Diskontschraube ein, wenn sich die ersten Anzeichen eines Goldabflusses zeigen.

Es ist klar, daß die Erleichterung der Situation auf den Devisenmärkten, die durch diese unmittelbare Wirkung einer Veränderung der Diskontrate, d. i. durch Anziehung von kurzfristigem Kapital, gebracht wird, nicht von langer Dauer sein kann. Es handelt sich um einen Aufschub von Zahlungen oder, anders ausgedrückt, um eine Kreditgewährung, zu der das Ausland durch die Zinserhöhung veranlaßt wird. Das Ausmaß dieser Kredite und ihre Laufzeit ist jedoch beschränkt. Wenn daher Ursachen am Werke sind, die ein *ständiges* in jeder Wirtschaftsperiode von neuem auftauchendes Defizit der Zahlungsbilanz³ bewirken, reicht die eben geschilderte Wirkung der Diskonterhöhung *nicht* aus. Wenn also das Flüssigkeitsniveau in unserem Währungsgefäß *dauernd* steigt — sei es, weil die Geld- und Kreditmenge sich vermehrt hat, sei es, weil das Handelsvolumen gesunken ist oder die geldsparenden Methoden verbessert wurden —, so muß die Geldmenge verringert werden, oder es muß der Wechselkurs fallen. Die Diskontpolitik kann also in ihrer kurzfristigen und unmittelbaren Wirkung auf die Zahlungsbilanz nur *vorübergehende* Störungen, die aus einem zeitlichen Auseinanderfallen von Angebot und Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln entstanden sind, beseitigen. Störungen, die auf eine

¹ Vgl. dazu § 6 des 9. Kapitels.

² Vgl. dazu R. G. HAWTREY: *Currency and Credit*, Chapt. 9. „A Contraction of Credit“ 3. Aufl. S. 136ff. London 1928. WHITEAKER: *Foreign Exchanges*, New York 1919. Neue Aufl. 1932. „Report of Committee on Finance and Industry“ (Macmillan Committee) § 295. London 1931. SOMARY: *Bankpolitik* 2. Aufl. Tübingen 1929.

³ Genau gesagt ein ständiges Überwiegen der Nachfrage nach fremden Zahlungsmitteln beim herrschenden Kurs.

tieferer Ursache zurückgehen, können nur durch eine Beeinflussung der Preise mittels Deflationspolitik beseitigt werden¹.

Es ist klar, daß dieser Teil des Mechanismus besonders leicht Störungen ausgesetzt ist und in Zeiten akuter finanzieller Krisen, wenn das Vertrauen schwindet und Runs und Paniken aufflammen, vollständig zusammenbrechen muß. (Über die Grenzen der Leistungsfähigkeit des Goldwährungs- und Kreditmechanismus in Zeiten akuter Finanzkrisen vgl. Kapitel 9 § 6.)

§ 5. Modifikation des Mechanismus durch das Dazwischentreten des Bankkredites².

Durch das Hinzutreten einer neuen Art von Zahlungsmitteln, nämlich des Bankkredites (Zirkulationskredit³) und die dadurch den Banken eröffnete Möglichkeit, Kaufkraft zu schaffen, erfährt der Mechanismus eine *äußerliche* Modifikation, die jedoch das Wesen der Sache vollständig unberührt läßt. Diese Änderung besteht einfach darin, daß es zu einer Kaufkraftverschiebung von Land zu Land nicht mehr unbedingt einer Goldversendung bedarf, sondern diese Verschiebung einfach durch Kontraktion und Expansion des Kredites seitens der Banken in den beteiligten Ländern erfolgen kann. Der in die Augen springende Teil des klassischen Mechanismus, die Goldbewegung, rückt damit in den Hintergrund; aber nur ein oberflächlicher Beobachter könnte daraus schließen, daß der Mechanismus damit „erledigt“ sei.

Man macht sich die Sache am leichtesten klar, wenn man sich vorstellt, daß ein Weltclearing, etwa bei der Internationalen Bank in Basel (B. I. Z.), eingerichtet werde, wie es den Urhebern der B. I. Z. wohl auch vorschwebte. Die Notenbanken geben ihr Gold der B. I. Z. ins Depot, oder es werden die Goldreserven überhaupt durch Gutschriften bei der B. I. Z. ersetzt⁴. Dann ist ein Passivwerden der Zahlungsbilanz eines Landes nicht von einem Goldabfluß begleitet, sondern nur von der Abnahme des Guthabens der Notenbank des einen Landes und einer entsprechenden Zunahme der Reserven der Notenbank des anderen Landes bei der B. I. Z. Goldverschiffungen würden vollkommen wegfallen. Am ökonomischen Wesen des Mechanismus, nämlich an der geschilderten Wechselwirkung von Zahlungsmittelmenge, Einkommenssumme, Nachfrage, Preisen, Ein- und Ausfuhr und Handelsbilanz würde sich jedoch

¹ In der Regel wird der Einfluß der Diskontpolitik auf die Bewegung der kurzfristigen Kapitalien als ein erfreulicher, weil die Wirksamkeit des Mechanismus verstärkender Umstand angesehen. Eine Ausnahme macht KEYNES. Er sieht in der allzu großen Beweglichkeit des kurzfristigen Kapitals eine Gefahr. Denn wenn das Preis- und Einkommensniveau eines Landes gegenüber dem Ausland zu hoch ist und Gold abströmt, wird die Notenbank verleitet, die notwendige Restriktion hinauszuschieben, falls eine kleine Diskonterhöhung so viel Kapital anlockt, daß der Goldabfluß aufhört oder vielleicht gar in einen Zufluß umgewandelt wird. KEYNES macht einige Vorschläge, um einen unerwünschten Kapitalzufluß im Falle einer Diskonterhöhung zu vermeiden, ohne die Wirkung der Diskonterhöhung auf die Preise und Einkommen abzuschwächen. (Vgl. seinen Treatise on Money Vol. 2 Chapt. 36 und die lichtvollen Ausführungen HAWTREYS: International Short-Term Investment in „The Art of Central Banking“ S. 412ff. London 1932.)

KEYNES' Vorschläge erinnern zum Teil an die *Goldprämienpolitik*, wie sie eine Zeitlang von der Banque de France betrieben wurde. Vgl. dazu MISES: Theorie des Geldes und der Umlaufmittel 1. Aufl. S. 44ff. und die dort angegebene Literatur.

² Vgl. dazu besonders TAUSSIG: International Trade Kap. 17. J. VINER: Canada's Balance of International Indebtedness Chapt. 8. J. W. ANGELL: Equilibrium in International Trade Q. J. Vol. 42. Mai 1928. H. FEIS: The Mechanism of Adjustment of International Trade Balances (A. E. R. Vol. 16 S. 593ff. Dez. 1926). R. M. CARR: The Rôle of Price in International Trade Mechanism (Q. J. Vol. 45 S. 710ff. August 1931).

³ Vgl. MISES: Theorie des Geldes und der Umlaufmittel 3. Teil und HAWTREY: Currency and Credit 1. Kap. ALBERT HAHN: Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredites 3. Aufl. Tübingen 1931.

⁴ Daß diese damit die Möglichkeit einer Kreditschöpfung erhält, sei hier nur angemerkt.

nicht das geringste ändern; das muß wegen der vielfachen Mißdeutungen und Versuche, diesen Umstand gegen die Theorie auszuspielen, besonders betont werden¹.

Etwas Ähnliches kommt schon heute in beträchtlichem Ausmaße vor, und auch aus diesem Grunde spielen Goldbewegungen nicht mehr die gleiche Rolle, die ihnen von der orthodoxen Theorie zugewiesen wurde. Die Banken pflegen bei ausländischen Banken Guthaben zu halten. Wenn nun die Zahlungsbilanz passiv zu werden beginnt, wirkt sich das zuerst in einer Abnahme der Guthaben im Ausland aus. Wenn die Banken schon darauf, wie es in der Regel der Fall ist, mit einer Zurückhaltung in der Kreditgewährung reagieren, so kann schon dadurch, wenn die Störung keine große ist, die Korrektur erfolgen, ohne daß es zu Kursschwankungen und Goldversendungen zu kommen braucht.

VINER hat in seiner Studie über die kanadische Zahlungsbilanz in den Jahren 1900 bis 1913 ein sehr auffallendes Beispiel dieser Art analysiert². Kanada hatte in dieser Zeit fortdauernd eine günstige Zahlungsbilanz, weil es in großem Maßstab in England und in den Vereinigten Staaten Anleihen aufnahm. Der Ausgleich der Zahlungsbilanz erfolgte aber nicht in der Weise, daß Gold eingeführt wurde, sondern die Anleihebeträge wurden den kanadischen Banken auf ihre Konten bei New Yorker Banken gutgeschrieben, und so kam es zu einer fortwährenden Auffüllung ihrer ausländischen Reserven. Diese Guthaben in New York wurden von den kanadischen Banken so wie Barreserven betrachtet. Sie erweiterten auf Grund dieser Reserven ihre Zirkulation (Depositen und Notenumlauf), die Preise stiegen, und so entstanden die Einfuhrüberschüsse, die mit den New Yorker Bankguthaben ohne jede Goldbewegung bezahlt wurden.

CARR glaubt in dem eingangs erwähnten Aufsatz noch andere Anomalien an dem kanadischen Beispiel feststellen zu können. Er behauptet — im Gegensatz zu VINER —, daß die Preissteigerung in Kanada vielfach der Anleiheaufnahme vorausgegangen sei, was der Theorie strikte zuwiderlaufe. Dazu ist folgendes zu sagen: Im Verlauf einer Expansion in einem aufstrebenden Lande wie Kanada ist es leicht möglich, daß die innere *Kreditschöpfung den sie ermöglichenden Auslandsanleihen voraussetzt*. Wenn die nötige Unterlage später durch Anleiheaufnahme beschafft wird, kommt das einer nachträglichen Ratifizierung gleich. Falls diese jedoch ausbliebe, müßte die voreilig unternommene Kreditexpansion wieder rückgängig gemacht werden, wenn der Wechselkurs nicht gefährdet werden soll. Nur auf Grund eingehender statistischer Untersuchungen, die mit Monats- und Wochenziffern (wie sie leider selten zur Verfügung stehen) arbeiten, läßt sich die zeitliche Aufeinanderfolge der einzelnen Phasen des Prozesses exakt feststellen. Keinesfalls können jedoch solche scheinbare Anomalien die großen funktionellen Zusammenhänge in Frage stellen.

8. Kapitel.

Dynamische Wechselkurse.

(Die Wechselkurse in Inflationsperioden.)

§ 1. Die statischen Annahmen.

Die Theorie, wie ich sie bisher vorgetragen habe, möchte ich die statische Theorie der Wechselkurse nennen — statisch deshalb, weil sie uns Gleichgewichtszustände zeichnet. Die Gleichung $W = \frac{P_{\text{§}}}{P_{\text{M}} \cdot k}$, wobei k als relativ konstant anzunehmen ist, gilt ja nur in den statischen Endzuständen, denen die Wirtschaft zustrebt. Im Übergang ist diese Gleichung zeitweise gestört, und es findet eine Abweichung der Wechselkurse von der Norm statt — dynamische oder vielleicht besser un stabile Wechselkurse, die den Keim der Veränderung in sich tragen.

Man darf gegen die statische Betrachtungsweise nicht einwenden, daß sie wertlos sei, weil gerade die Veränderungen und Störungen das Interessante seien. Die

¹ Die geänderte Zahlungstechnik im internationalen Verkehr hätte lediglich eine Verschiebung, und zwar ein *Zusammenrücken der Goldpunkte* zur Folge.

² Vgl. unten S. 82.

Störungen und Verschiebungen in den Daten werden nicht vernachlässigt; die statische Theorie nimmt in der Weise von ihnen Kenntnis, daß sie die beiden Endzustände miteinander vergleicht, den Gleichgewichtszustand vor der Störung und denjenigen, der sich einstellt, wenn die Wirtschaft sich an die veränderten Daten angepaßt hat. Der Unterschied zwischen den beiden Zuständen ist das Produkt der Störung. Auf diese Methode paßt der treffende Ausdruck: *komparative Statik*¹.

Betrachten wir die Wirkungen einer Inflation: Es bestehe Papierwährung und die Geldmenge werde um 20% vermehrt. Auf Grund bisheriger Überlegungen können wir folgendes sagen: Nachdem die Wirtschaft sich an die vermehrte Geldmenge angepaßt hat, das zusätzliche Geld sich über die ganze Volkswirtschaft verteilt und alle Zahlungskanäle durchflossen hat, wird das Preisniveau gestiegen sein. Wenn wir ferner annehmen könnten, daß der Inflationsvorgang keine dauernden Veränderungen am Wirtschaftskörper hinterlassen hat, d. h. daß der Wirtschaftsprozess, von der vermehrten Geldmenge abgesehen, so verläuft wie früher, die gleichen Gütermengen produziert und konsumiert werden und die Zahlungssitten und Gewohnheiten sich nicht geändert haben, dann würde das Preisniveau im gleichen Ausmaß wie die Geldmenge, d. i. um 20% gestiegen sein und der Wechselkurs sich um 20% verschlechtert haben. Ganz genau trifft diese Annahme natürlich nie zu. Der Inflationsprozeß als solcher, das Einströmen des Geldes in die Wirtschaft, bringt immer irgendwelche Verschiebungen in der Güterproduktion mit sich und läßt dauernde Spuren im Wirtschaftsaufbau zurück. Das Angebot hat sich der vorübergehenden Verschiebung der Nachfrage, die sich daraus erklärt, daß das Geld an einer bestimmten Stelle in die Wirtschaft einströmt, und diejenigen Personen, deren Einnahmen zuerst steigen, einen Vorsprung haben, teilweise angepaßt; es sind dementsprechend vielleicht Produktionsanlagen geschaffen worden, die nun vorhanden sind und nicht ignoriert werden können. Die Entwertung von langfristigen Schuldsommen begünstigt die Schuldner und benachteiligt die Gläubiger, was eine dauernde Nachfrage- und Preisverschiebung bewirken kann. Infolge dieser dauernden Einflüsse auf den Aufbau der volkswirtschaftlichen Produktion steigen die Preise nicht gleichmäßig und auch das Preisniveau wird sich vielleicht nicht um genau 20% erhöht haben. Das gleiche gilt für den Wechselkurs.

Worauf es uns jedoch ankommt und was ich hier besonders hervorheben möchte, sind nicht diese Abweichungen von der Hypothese der strengen Quantitätstheorie. Auch wenn wir diese Abweichungen ins Kalkül einbeziehen, stehen wir auf dem Boden der statischen Theorie, in dem Sinne, in dem wir das vieldeutige Wort hier gebrauchen. Dieser Sinn besteht darin, daß wir den Endzustand, dem die Wirtschaft nach einer solchen Geldinjektion zustrebt, ins Auge fassen, wobei die Frage offen bleibt, wodurch sich dieser Endzustand vom Ausgangszustand unterscheidet.

§ 2. Die Erscheinungen des Überganges von einem statischen Zustand zum anderen.

1. Der Gang der Inflation. Wir müssen jetzt die Zwischenglieder, die zwischen den beiden statischen Zuständen eingeschaltet sind, etwas näher betrachten. Über die vorübergehende Abweichung der Wechselkurse vom statischen Niveau, über das mit einem statischen Zustand unvereinbare *Preisgefälle*, das sich ergibt, wenn eine einmalige Störung der Zahlungsbilanz erfolgt, haben wir ja schon gesprochen und wird im folgenden Kapitel noch einiges nachzutragen sein. Die Preise steigen in dem Land, dessen Zahlungsbilanz aktiv geworden ist, und fallen im anderen; die Ausfuhr aus dem Lande, das plötzlich größere Zahlungen an das Ausland zu leisten hat, wird gefördert, seine Einfuhr gehemmt und so das Gleichgewicht wieder hergestellt.

Wir betrachten jetzt die etwas länger dauernden Abweichungen, die sich ergeben, wenn im Verlauf einer Inflation die Geldinjektionen so rasch aufeinander

¹ Vgl. EWALD SCHAMS: Komparative Statik im Z. f. N. Bd. 2. Wien 1930.

folgen, daß die folgende immer schon gemacht wird, bevor die Wirtschaft die vorhergehenden vollständig verdaut hat, bevor noch ein Gleichgewichtszustand erreicht wurde.

Die zusätzliche Geldmenge tritt an irgendeiner Stelle in die Wirtschaft ein und verteilt sich von hier aus auf alle Teilgebiete. Wo das Geld eintritt, hängt von der Art der Inflation ab. Bei der Goldinflation können es die in den Goldminen Beschäftigten sein¹. Bei der staatlichen Inflation — die uns hier ausschließlich interessiert, weil nur sie jenes Ausmaß erreicht, bei dem es zu den Phänomenen kommt, die uns in diesem Abschnitt beschäftigen — gelangen die Staatsbeamten und Staatslieferanten zuerst in den Besitz des zusätzlichen Geldes. Bei der Kreditinflation wird es unmittelbar in die Produktionswirtschaft geleitet. Die Nachfrage der zuerst in den Besitz des zusätzlichen Geldes gelangenden Personen wird verstärkt, die Preise der von ihnen nachgefragten Güter beginnen zu steigen, dadurch erhöhen sich die Geldeinkommen der Produzenten dieser Güter und so geht die Preiswelle sich verflachend und ausbreitend über die ganze Volkswirtschaft. Früher oder später muß der Geldstrom, der sich über die Wirtschaft ergossen hat, auch die Wechselkurse treffen und sie hinauftreiben.

2. Das Nachhinken der Preise hinter der Wechselkurssteigerung. Das Stadium, in welchem die Preiswelle die Wechselkurse erreicht, kann ein früheres oder späteres sein. Es kann sein, daß die Preissteigerung zuerst die im Inland erzeugten Güter ergreift und von hier aus auf Importgüter übergreift, andererseits den Exportindustrien die Produktionskosten verteuert, auf diese Weise die Ausfuhr hemmt und die Einfuhr fördert und so zu einer Steigerung der Wechselkurse führt. Es kann aber auch sein, daß mit den neugeschaffenen Geldsummen sofort ausländische Waren gekauft werden. Im ersten Falle entsteht ein Nachhinken der Kurssteigerung hinter der Preissteigerung; im zweiten Falle ein Nachhinken des Preisniveaus hinter den Wechselkursen.

Während der Inflationsjahre 1914—1923 konnte man in Deutschland feststellen, daß im ersten Stadium der Inflation, in den Kriegsjahren, die Kurssteigerung hinter der Preissteigerung zurückblieb. Es hatte die Mark im Auslande eine größere Kaufkraft als im Inlande. Von Mitte 1919 angefangen eilte jedoch die Steigerung der Wechselkurse der Geldentwertung im Innern immer voraus.

Das erklärt sich wohl daraus, daß während des Krieges der Außenhandel, insbesondere die Einfuhr, wegen der Blockade ins Stocken geraten und damit die Reaktionsgeschwindigkeit im Außenhandel herabgesetzt war. Als dann im Jahre 1919 sich die Grenzen wieder öffneten, bestand ein starker Einfuhrbedarf, die Zahlungsbilanz wurde passiv, und die Wechselkurse stiegen. Wir wissen, daß dieser Umstand keine dauernde Steigerung der Wechselkurse erklären kann. Unter normalen Umständen, d. h. wenn die Geldmenge konstant bleibt, treten die uns bekannten Gegenwirkungen ein, die Ausfuhr wird befördert, die Einfuhr gehemmt und so dem Steigen der Kurse eine Grenze gesetzt. Diese Bremse nun wurde durch die ständige Geldvermehrung ausgeschaltet; sie trieb die Preise in die Höhe und ließ dadurch die ausfuhrfördernde und einfuhrhemmende Wirkung der Wechselkurssteigerung nicht zur Wirkung gelangen. Später sorgten die Reparationszahlungen dafür, daß ein Teil der zusätzlichen Geldmenge *sofort*, ohne den Weg über eine Steigerung des Preisniveaus zu nehmen, auf dem Devisenmarkt erschien und so der Vorsprung der Kurse vor den Preisen gewahrt blieb.

Im weiteren Verlauf einer Inflation kommt sodann unfehlbar der Punkt,

¹ Das Ausstrahlen der Preiswelle von diesem Zentrum aus wurde besonders von CAIRNES beschrieben. Vgl. besonders „The Course of Depreciation“, abgedruckt in „Essays in Political Economy“ S. 53ff. London: Macmillan 1873. Eine dogmenhistorische Skizze der Entwicklung der Theorie findet man bei F. A. HAYEK: Preise und Produktion Kap. 1. Wien: Julius Springer 1931. Von moderner Literatur vgl. z. B. MISES: Theorie des Geldes 1. Aufl. S. 152ff. oder S. BUDGE: Lehre vom Geld Bd. 1 Halbbd. 1 S. 140ff. Jena 1931.

wo die Bevölkerung zu erkennen beginnt, was vorgeht. Während man bisher die Preissteigerung als etwas Vorübergehendes betrachtete oder zumindest annahm, daß sie nicht weiter fortschreiten werde und daher mit der Erhöhung der Preise und Löhne nur langsam und zögernd voring, beginnt man sich nun an den Vorgang zu gewöhnen. Die Spekulation bemächtigt sich der Kurse der ausländischen Zahlungsmittel, und sie beginnen rapid zu steigen. Die Spekulation ist natürlich keine selbständige Ursache der Kurssteigerung; wenn die Geldmenge nicht fortwährend vermehrt würde, müßte sehr bald die Reaktion eintreten, die Spekulanten würden gewaltige Verluste erleiden (wie es ja auch tatsächlich im Momente der Stabilisierung der Fall war), und die Spekulation würde eingestellt. In normalen Zeiten gibt es in der Tat auch keine Berufsspekulation in Valuten. Wenn sie also auch nicht die Ursache ist, so erklärt doch die Spekulation à la hausse in ausländischen Zahlungsmitteln, die infolge der Geldvermehrung immer recht behielt und daher fortgesetzt wurde, das Vorseilen der Kurse vor der Preissteigerung. Zur Berufsspekulation kommt im späteren Stadium die Flucht der Massen vor dem sich entwertenden Geld, das Horten von ausländischen Zahlungsmitteln.

Übrigens begann sich im letzten Stadium der deutschen Inflation das Blatt wieder zu wenden. Es begann „die Flucht in die Sachwerte“ allgemein zu werden, die Preise stiegen ebenso schnell wie die Kurse, so daß im Sommer des Jahres 1923, als die deutsche Inflation ihren Höhepunkt erreichte, kaum mehr ein Unterschied zwischen innerer und äußerer Kaufkraft der Mark bestand; Preise und Kurse stiegen mit der gleichen rasenden Geschwindigkeit¹.

3. Das Nachhinken der Geldvermehrung hinter der Geldentwertung. Zu diesem Zurückbleiben, dem „lag“ der Preise hinter den Wechselkursen, kommt noch eine Diskrepanz zwischen Geldvermehrung und Geldentwertung, gleichgültig, ob man die letztere durch die *Preissteigerung* oder die *Wechselkurssteigerung* mißt. Von einem gewissen Punkt ab, in Deutschland von ca. Mitte 1919 an, blieb die Geldvermehrung hinter der Preissteigerung und um so mehr hinter der dieser voraus-eilenden Steigerung der Wechselkurse zurück, das Geld entwertete sich schneller, als es vermehrt wurde; daher fiel der Goldwert des gesamten Geldumlaufes.

Die Erklärung für diese Tatsache liegt in folgenden Umständen: a) Man war allgemein von der Fortdauer der Preissteigerung überzeugt und antizipierte sie, indem man hohe Preise forderte und bewilligte. b) Es erwies sich als notwendig, das Geld so schnell wie möglich auszugeben; aus diesem Grunde verkürzte man die Zahlungs-termine für Löhne und Gehälter bis auf einen oder einen halben Tag und die Umlauf-geschwindigkeit des Geldes stieg enorm. c) Schließlich ging man vielfach zum Naturaltausch über oder benützte wertbeständiges, ausländisches Geld als Tausch-mittel. Das Mißverhältnis zwischen Geldvermehrung und Geldentwertung wurde so kraß, daß der Geldumlauf zum Tageskurs in Gold gerechnet im November 1922 ein 38stel des Geldumlaufes vom Jahre 1919 betrug. Im Bilde unseres Währungs-gefäßes gesprochen, stellt sich dieser Vorgang so dar: Wenn die Flüssigkeit rasch vermehrt wird und das Niveau stark steigt, schrumpft das Volumen des Gefäßes zusammen und das Niveau steigt daher um so schneller.

4. Die passive Zahlungsbilanz als Erklärung der Geldentwertung. Man hat nun versucht, aus dieser doppelten Diskrepanz — aus dem Zurückbleiben der Geldvermehrung hinter der Preissteigerung und der Preissteigerung hinter der Steigerung der Wechselkurse — die Unrichtigkeit der klassischen Lehre vom Zusammenhang zwischen Geldmenge, Preisniveau und Wechselkursen abzuleiten. Als typisch können für die Anschauungen, die während der Inflation in Deutschland herrschten, die folgenden Ausführungen KARL HELFFERICHS gelten².

¹ Vgl. dazu die statistische Illustration des Gesagten unter Punkt 7 S. 54—56.

² „Das Geld“ 6. Aufl. II. Buch IV. Abschn. 13. Kap. § 11 „Die Bestimmungsgründe der Geldwertveränderungen im Krieg und in der Nachkriegszeit“ S. 645ff. Leipzig 1923.

„Während die namentlich im Ausland weit verbreitete Auffassung bei der Beurteilung der deutschen Geldverhältnisse von der reinen Quantitätstheorie ausgeht und demgemäß die Vermehrung des deutschen Papiergeldumlaufs als die Ursache der Steigerung des deutschen Preisniveaus und der Entwertung der deutschen Valuta ansieht, zeigt eine genauere Betrachtung, daß der kausale Zusammenhang der umgekehrte ist, daß nämlich die Vermehrung der deutschen Papiergeldzirkulation nicht die Ursache, sondern die Wirkung der Entwertung der deutschen Valuta und der großenteils aus dieser hervorgehenden Steigerung der Löhne und Preise ist.“

„In den Monaten nach der Annahme des Londoner Ultimatums (Mai 1921 bis Jänner 1923) ist . . . die Notenausgabe der Reichsbank auf das 23fache, der Großhandelsindex für Inlandswaren auf das 226fache, . . . der Dollarkurs auf das 346fache gestiegen.“

„Wäre die ‚Inflation‘ die Ursache und die Entwertung der deutschen Valuta die Wirkung, dann hätten sich die Dinge, im Einklang mit der Lehre der klassischen englischen Nationalökonomie, wie folgt gestalten müssen: Die Vermehrung der Papiergeldzirkulation bewirkt eine entsprechende Erhöhung des inländischen Preisniveaus; die höheren Inlandspreise wirken als Begünstigung der Einfuhr und Erschwerung der Ausfuhr, mithin als Verschlechterung der Handelsbilanz und damit auch der Zahlungsbilanz; die Verschlechterung der Zahlungsbilanz steigert die Nachfrage nach ausländischen Devisen und treibt dadurch die auswärtigen Wechselkurse in die Höhe. — Ein Blick auf die oben stehenden Ziffern zeigt, daß ein solcher Zusammenhang nicht konstruiert werden kann; es ist vielmehr ohne weiteres klar, daß in unserem Falle die Vermehrung des Notenumlaufs der Preissteigerung und der Valutaentwertung nicht vorausgegangen, sondern langsam und im großen Abstände gefolgt ist. Die Vermehrung des Notenumlaufs auf das 23fache kann unmöglich die Ursache der um das 10fache größeren Steigerung der Inlandspreise und der um das 15fache größeren Steigerung . . . des Dollarkurses sein. Die Gesamtheit dieser Entwicklung kann vielmehr in ihrem ursächlichen Zusammenhang nur begriffen werden, wenn man von der Entwicklung der Valuta ausgeht.“

„Daß der Zusammenbruch der deutschen Valuta ganz außer Verhältnis zu der Vermehrung der Umlaufmittel in Deutschland steht, ergibt sich allein schon aus folgender Begründung: Bei einem Dollarkurs von 21546, wie er am 25. Jänner 1923 notiert wurde, ist eine Goldmark ungefähr gleich 5000 Papiermark. Der Notenumlauf der Reichsbank, der damals 1654 Mill. Papiermark betrug, repräsentierte also einen Wert von nur 330 Mill. Goldmark; das ist nicht viel mehr als ein Zwanzigstel des Goldwertes des deutschen Geldumlaufs in der Zeit vor dem Kriegsausbruch.“

„Der Auffassung, die in der ‚Inflation‘ die Ursache des Rückgangs der deutschen Valuta sieht, liegt die *petitio principii* zugrunde, daß der in den ausländischen Wechselkursen zum Ausdruck kommende Außenwert des Geldes nur durch das quantitative Moment des Papierumlaufs bestimmt sein könne. Im vorliegenden Falle, in dem der Nachweis erbracht ist, daß die Vermehrung des Papiergeldes weit hinter der Entwertung der Valuta zurückgeblieben ist, liegen die von der Gestaltung des Papiergeldumlaufs unabhängigen Ursachen des Valutazusammenbruchs klar zutage: einem Lande, dessen Zahlungsbilanz, ohne Ansatz der sich aus dem Versailler Vertrage ergebenden Zahlungs- und Leistungsverpflichtungen, mit etwa 3 Milliarden Goldmark passiv war, wurde mit dem Londoner Ultimatum unter dem Titel ‚Reparationen‘ eine jährliche Leistung an das Ausland auferlegt, die sich auf etwa 2,2 Milliarden Goldmark berechnete; dazu kamen die uns aufgezungenen Zahlungen für das ‚Clearing‘ der Vorkriegsschulden und die Goldzahlungen an die Besatzungsmächte. Der jährliche Passivsaldo der deutschen Zahlungsbilanz wurde dadurch auf mehr als 7 Milliarden Goldmark gesteigert.“

„Die Kette von Ursachen und Wirkungen stellt sich also im vorliegenden Falle folgendermaßen dar: Entwertung der deutschen Valuta infolge der Überlastung Deutschlands mit ausländischen Zahlungsverpflichtungen und infolge der französischen Gewaltpolitik; aus der Entwertung der deutschen Valuta hervorgehend Steigerung der Preise aller Einfuhrwaren; daraus hervorgehend allgemeine Steigerung der Preise und Löhne; infolgedessen vermehrter Bedarf der Wirtschaft an Umlaufmitteln und erhöhter Bedarf der Reichsfinanzverwaltung; infolgedessen schließlich gesteigerte Inanspruchnahme der Reichsbank durch Wirtschaft und Reichsfinanzverwaltung und vermehrte Notenausgabe. Im Gegensatz zu der weit verbreiteten Auffassung steht also nicht die ‚Inflation‘, sondern die Valutaentwertung am Anfang dieser Kette von Ursachen und Wirkungen; die Inflation ist nicht die Ursache der Preissteigerung und der Valutaentwertung, sondern die Valutaentwertung ist die Ursache der Preissteigerung und der Vermehrung der Papiergeldausgabe¹.“

5. Erklärung durch die klassische Theorie. Diese Ausführungen zeugen von keinem allzu großen Verständnis für den Sinn der angefochtenen Theorie. Die klassische Lehre ist eben als statische Theorie im vorhin entwickelten Sinn aufzufassen. Die Zustände und Vorgänge, die von HELFFERICH zu ihrer Widerlegung angeführt werden, sind nun offenbar nichts weniger als Gleichgewichtszustände. Daß die klassische Lehre als Gleichgewichtslehre aufzufassen ist, geht aus dem Geist des

¹ Ähnliche Anschauungen äußert AFTALION: *Monnaie, prix et change*. Paris 1927.

ganzen Systems hervor. Es ist klar, daß es sich bei jenen Erscheinungen im Verlauf einer Inflation um Anomalien handelt, um Übergangszustände, die die Theorie, so wie wir sie formuliert haben, nicht in Frage stellen.

Die Theorie behauptet, daß auf die Dauer (und zwar eine verhältnismäßig kurze Dauer) die beschriebenen (funktionalen) Zusammenhänge zwischen Preis und Wechselkurs bestehen und daß eine Geldvermehrung beide in die Höhe treiben muß. Es ist jedoch nicht nötig, daß die Preissteigerung der Wechselkurssteigerung vorausgeht. Die Reihenfolge kann auch die umgekehrte sein. Wenn die Preise nachhinken, entsteht die bekannte Ausfuhrprämie („Valuta-Dumping“, „Valuta-Schleuderexport“), aber eben dadurch würde ja das Gleichgewicht binnen kürzester Zeit wiederhergestellt, wenn es nicht durch neue Geldinjektionen am Entstehen verhindert würde. Man muß allerdings in der Formulierung vorsichtig sein. Man darf nicht sagen, wie es die Kaufkraftparitätstheoretiker gerne tun¹, daß das Steigen der Preise das Primäre sei, während das Steigen der Wechselkurse erst die Folge davon sei. Beide Erscheinungen stehen in *funktionellem Zusammenhang* und sind die Folge einer gemeinsamen Ursache: der Geldvermehrung, die ihrerseits wieder die Folge des unbedeckten Defizites im Staatshaushalte ist.

Auch der *circulus vitiosus*, der darin besteht, daß die Steigerung der Kurse und der Preise die Ausbalancierung des Staatshaushaltes erschwert, was zu weiterer Inflation und Preis- und Kurssteigerung führt, soll nicht geleugnet werden. Aber aus diesem Zirkel gibt es, wie die Ereignisse gezeigt haben, einen Ausweg und selbst wenn es unmöglich wäre, den Fehlbetrag im Staatshaushalte zu decken, eine gesunde Finanzpolitik nicht durchzusetzen ist, oder weil die Ansprüche, die an den Staat von außen (Reparationen) gestellt werden, die Steuerkraft der Wirtschaft übersteigen, so widerspricht das nicht dem hypothetischen Satz daß, wenn die Geldmenge stabil gehalten wird, Gegenkräfte ausgelöst werden, die Preis- und Wechselkurssteigerung zum Stillstand bringen und den Stand der Preise und Wechselkurse aneinander anpassen, so wie es unsere modifizierte Theorie der Kaufkraftparitäten behauptet.

Auch die Tatsache, daß die Geldvermehrung hinter der Geldentwertung zurückbleibt, so daß die umlaufende Menge, in Gold gerechnet, kleiner wird, steht, wie wir gesehen haben, nicht im Widerspruch mit der richtig verstandenen klassischen Theorie und findet ihre volle Erklärung durch die steigende Umlaufgeschwindigkeit und den Rückgang des Handelsvolumens, der u. a. dadurch eintritt, daß ein großer Teil der Umsätze durch andere Tauschmittel bewerkstelligt wird. Der Versuch HELFFERICHS, mit dem Hinweis auf diese Tatsache die Quantitätstheorie zu widerlegen, beweist nur seinen Mangel an Verständnis für das Wesen der kritisierten Theorie und das Unvermögen, zwischen Gleichgewichtszuständen und Übergangsercheinungen zu unterscheiden.

6. Die Stabilisierung. Das Zurückbleiben der Vermehrung der Geldmenge hinter der Geldentwertung ist von großer Bedeutung für die nachinflationistische Währungspolitik. Sie erleichtert ganz bedeutend die Ansammlung eines Barschatzes und damit die Stabilisierung der Währung, und zwar in folgender Weise:

Wenn im Zuge der Inflation das Vertrauen in die Währung schwindet, schrumpft das Volumen des Währungsgefäßes ein, d. h. der Geldbedarf im oben entwickelten Sinne sinkt, so daß derselbe Preisstand mit einem kleineren Geldumlauf aufrecht erhalten werden kann. Wenn nun die Geldvermehrung zum Stillstand kommt und das Vertrauen wiederkehrt, erweitert sich das Währungsgefäß wieder, die Umlaufgeschwindigkeit nimmt wieder ihre normale Größe an, die gehamsterten ausländischen Zahlungsmittel kommen aus ihrem Versteck hervor, und man hört auf, andere Tauschmittel zu verwenden. Mit anderen Worten, der Geldbedarf steigt, und wenn die Geldmenge nicht vermehrt wird, müssen die Preise fallen. Waren die Preise während der Inflation der Geldvermehrung vorausgeeilt, so müssen sie nun, wenn die Geldmenge stabilisiert wird, sich ihr wieder anpassen, sie müssen um das vorausgeeilte Stück wieder sinken; dasselbe gilt von den Wechselkursen.

¹ Bei RICARDO z. B. findet sich, soweit ich sehen kann, kein Hinweis auf die Möglichkeit einer zeitweisen Abweichung der Preisbewegung von der Bewegung der Wechselkurse.

Der Notenbank stehen nun drei Wege offen:

a) Sie *stabilisiert den Wechselkurs*. Dann müssen die Preise bis zum Weltmarktniveau, genau gesagt, bis das Gleichgewichtsniveau mit den Auslandspreisen erreicht ist, steigen. Auch die Geldmenge muß in diesem Falle steigen. Es besteht ein großes Angebot an ausländischen Zahlungsmitteln, das die Notenbank zum herrschenden Kurs aufnimmt, den sie eben durch ihre Aufnahmebereitschaft stabilisiert. Auf diese Weise vergrößert sie ihren Barschatz.

b) Die Notenbank *stabilisiert das Preisniveau*; dann müssen die Wechselkurse etwas sinken, nämlich so viel, als sie der Preissteigerung vorausgeeilt waren. Die Geldmenge muß durch Ankauf der angebotenen Devisen vermehrt werden, aber um weniger als im Falle a).

c) Die Notenbank hält die Geldmenge stabil; dann müssen Preisniveau und Wechselkurs fallen. Die Notenbank kann keinen Barschatz ansammeln.

Die meisten Stabilisierungen der Nachkriegszeit wurden auf einem Niveau durchgeführt, das zwischen a) und b) liegt. Man stabilisierte nicht den *höchsten* Stand, den die Wechselkurse im Verlaufe der Inflation erreicht hatten, aber auch nicht das Preisniveau. Man wählte ein Stabilisierungsniveau, das zwar unter dem höchsten Stand der Wechselkurse lag, aber man senkte sie nicht so viel, als dem ungefähren Stand der Kaufkraftparität — soweit man sie mittels der Preisindexzahlen berechnen kann — entsprochen hätte.

Literatur. Es sind in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Detailstudien über den Prozeß der Inflation in verschiedenen Ländern erschienen, die ausführliche Zahlenübersichten internationaler Natur und für einzelne Länder enthalten. Der Völkerbund gibt jährlich ein *Memorandum* „sur les Monnaies et les Banques Centrales“ heraus. Dann ist erschienen eine groß angelegte internationale Übersicht „European currency and Finance“, 2 Bde., herausgegeben von der „United States Commission of Gold and Silver Inquiry“ (Washington 1925). Ferner „Depreciated Exchange and International Trade“ (U.S. Tariff Commission, Washington 1922). Auch ANGELL: *International Prices* enthält ausführliche Zahlenzusammenstellungen.

Für Deutschland vergleiche: „Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914—1923“, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt. Berlin 1925. Die ausführlichsten Werke über die deutsche Inflation stammen von einem Amerikaner und einem Italiener: FRANK D. GRAHAM: *Exchange, Price and Production in Hyper-Inflation: Germany 1920—1923*. Princeton 1930. BRESCANI-TURRONI: *Le vicende del Marco Tedesco*. 1932.

Für Österreich: vgl. WALRÉ DE BORDES: *The Austrian Crown*. London: King & Son 1924.

Für Frankreich: E. L. DULLES: *The French Franc 1914—1928*. New York: Macmillan 1929 und J. H. ROGERS: *The Process of Inflation in France 1914—1927*. New York: Columbia Univ. Preß 1929.

7. Statistische Illustration. Als Beispiel für die typische Abweichung der Wechselkurse von der Kaufkraftparität während einer starken Inflation ist im folgenden die Bewegung des Dollarkurses in Deutschland im Verhältnis zur Kaufkraftparität dargestellt. Als Maßstab für die Preisniveaus in beiden Ländern wurden einerseits der Großhandelspreisindex des Statistischen Reichsamtes und andererseits der Großhandelspreisindex des Bureau of Labour Statistics angenommen. Beide Indizes beziehen sich auf dieselbe Basis, nämlich 1913 = 100. Der Wechselkurs ist dargestellt durch den Monatsdurchschnitt der Notierung New York in Berlin.

In Abb. 3 und 4 ist die Bewegung des Dollarkurses (ausgezogene Linie) der Verschiebung der Kaufkraftparität, d. i. $\frac{\text{Deutscher Preisindex}}{\text{Amerikanischer Preisindex}}$ (gestrichelte Linie) gegenübergestellt. Man sieht deutlich, daß der Wechselkurs der Kaufkraftparität vorausseilt, der Außenwert der Mark also rascher fällt als die Kaufkraft im Inneren; im letzten Stadium der Inflation vermindert sich diese Diskrepanz wieder.

Um diese Abweichung deutlich hervortreten zu lassen, ist in Abb. 5 die Bewegung des Dollarkurses *in Prozenten der Kaufkraftparität* dargestellt. Der Abstand der Dollarkurve von der Linie der Kaufkraftparität bedeutet hier also die Abweichung des Wechselkurses von der Norm. Die Berechnung erfolgte in der Weise, daß das Verhältnis der Großhandelsindizes (die Kaufkraftparität = gestrichelte Linie in Abb. 3 und 4) gleich 100 gesetzt und der Dollarkurs (ausgezogene Linie in Abb. 3 und 4) im gleichen Verhältnis verändert wurde¹.

Die gestrichelte Linie ab 1924 stellt dasselbe Prozentverhältnis dar, doch in bezug auf eine anders berechnete Kaufkraftparität. Es wurde nämlich seit diesem Jahre

¹ Es gilt also die Proportion: Kaufkraftparität: 100 = Dollarkurs: perzentuelle Abweichung des Wechselkurses von der Kaufkraftparität.

der neue wesentlich umfassendere Großhandelspreisindex des Statistischen Reichsamts zugrunde gelegt. Seit Anfang 1925 wird nur noch dieser neue Index verwendet.

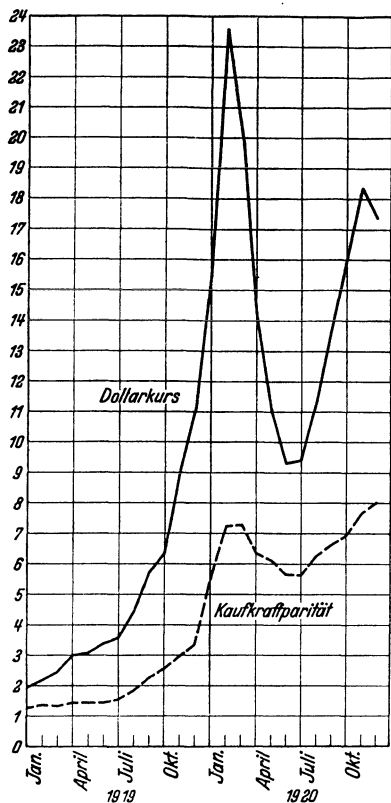


Abb. 3.

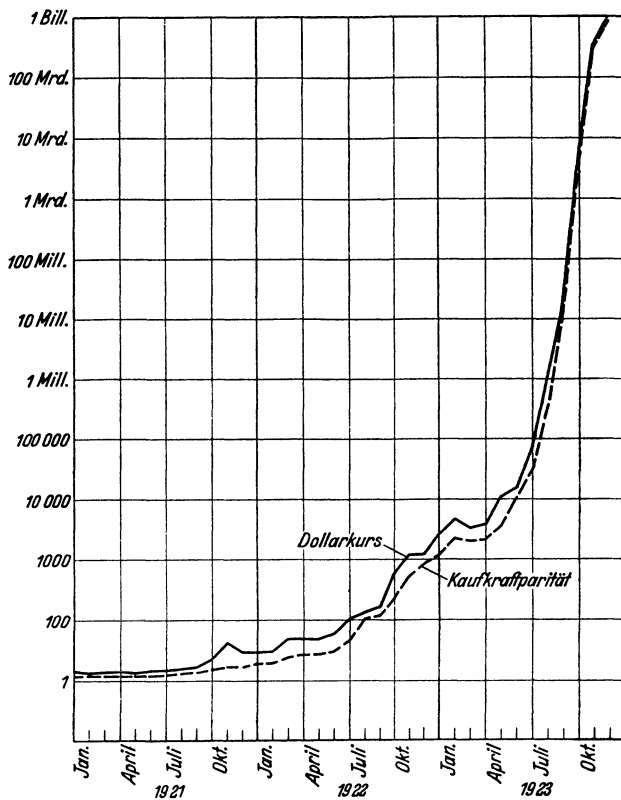


Abb. 4.

Abb. 3 u. 4. Bewegung des Dollarkurses in Berlin und der Kaufkraftparität zwischen Mark und Dollar von 1919–1923.

Die Abbildung ist in zwei Teile geteilt. Die Bewegung der Jahre 1919 und 1920 ist in arithmetischem Maßstab aufgetragen, diejenige der Jahre 1921 bis 1923 konnte nur in quasi-logarithmischem Maßstabe bei sehr kleinen Abständen aufgezeichnet werden, da die Steigung auf Billionenziffern anders nicht darstellbar wäre. Naturgemäß beginnen die beiden Kurven auf dem zweiten Teil der Zeichnung (Jänner 1921) mit einem viel kleineren Abstand, als sie auf dem Ende des ersten Teils (Dezember 1920) aufweisen. Da auf Abb. 4 zwar die Zehnerabstände, nicht aber auch die dazwischenliegenden Abschnittsräume logarithmisch geteilt sind, kann die Kurvenbewegung innerhalb der einzelnen Abschnitte keinen Anspruch auf völlige Genauigkeit erheben. Bei dem Bewegungstempo, das beide Kurven etwa von Mitte 1922 einschlagen, fällt jedoch dieser Fehler gegenüber der Gesamtbewegungsrichtung nicht ins Gewicht.

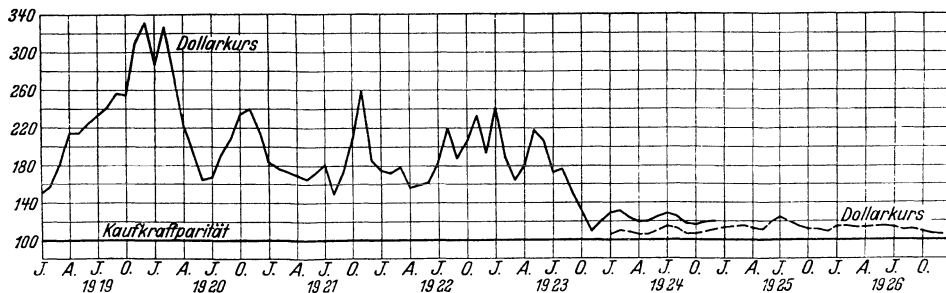


Abb. 5. Bewegung des Dollarkurses ausgedrückt in Prozenten der Kaufkraftparität.

Der Vergleich der beiden Kurven 1924 zeigt eine weitgehende Übereinstimmung in der Bewegung; er zeigt aber auch, daß der Wechselkurs der Kaufkraftparität bei Verwendung des umfassenderen Warenindex näher steht.

Diese Abweichungen sind auf drei Umstände zurückzuführen: a) Das eben besprochene zeitweise Vorausschlagen des Wechselkurses vor der Preissteigerung im Innern, wie es während Inflationen auftritt und die Exportprämie mit sich bringt (Valuta-Dumping). b) Die im 6. Kapitel besprochene Veränderung des Faktors „*k*“ (siehe oben S. 34 ff), also eine Verschiebung des Gleichgewichtsverhältnisses des Niveaus der Binnenpreise zu dem der internationalen Preise. Dafür, daß eine solche Verschiebung stattgefunden hat, spricht der Umstand, daß der Wechselkurs nach Beendigung der Inflation nicht genau zur Nulllinie der Kaufkraftparität zurückkehrt, sondern sich etwas darüber hält. Dies läßt sich jedoch nicht mit Sicherheit sagen, denn es spielt noch ein dritter Umstand herein, nämlich c) die Unvollkommenheiten und Fehler der Statistik. Einen Beweis dafür, daß dieser Umstand von ziemlicher Bedeutung ist, liefert die Tatsache, daß das Ergebnis ein anderes ist, wenn man der Berechnung einen anders berechneten Index zugrunde legt. (Abweichung der gestrichelten Linie von der ausgezogenen im Jahre 1924.)

9. Kapitel.

Einseitige Wertübertragung. Das Transferproblem.

§ 1. Einleitung.

Wir wollen in diesem Kapitel einen Spezialfall behandeln, dessen Lösung im bisher Gesagten eigentlich schon enthalten ist, der jedoch trotzdem eine gesonderte Betrachtung verdient, weil es sich dabei um Vorgänge handelt, die seit jeher die Aufmerksamkeit im höchsten Maße auf sich gezogen haben und auch im gegenwärtigen Zeitpunkt wieder im Mittelpunkt des Interesses stehen. Dieser Sonderfall ist die Bewerksstellung großer einseitiger Wertübertragungen von Land zu Land.

Man kann nämlich bei den internationalen Wertübertragungen zwischen einseitigen und zweiseitigen unterscheiden — eine Unterscheidung, die natürlich ebensowohl für innerstaatliche wie für zwischenstaatliche Wertübertragungen zutrifft und sowohl für Geldzahlungen (Übertragung von Geld oder Kaufkraft) als auch für die Lieferung von Gütern gilt. Die zweiseitige Wertübertragung *κατ' ἐξοχήν* ist der Barkauf. Hier stehen sich Leistung und Gegenleistung gegenüber, Zahlung und Güterlieferung. Ausgesprochen einseitige Wertübertragungen sind Schenkungen oder politische Tribute (Reparationen).

Zahlungen im Fremdenverkehr, Zahlungen für Transportleistungen u. dgl. gehören zu den zweiseitigen Wertübertragungen, weil der Geldzahlung eine reale *Gegenleistung* gegenübersteht. Die Auszahlung von Anleihen bzw. die Rückzahlung der Schuldsomme nimmt eine Mittelstellung ein. Vom Standpunkt der Wirtschaftsperiode, innerhalb der die Auszahlung bzw. die Rückzahlung erfolgt, sind sie einseitige Wertübertragungen. Wenn man jedoch die Zeitperiode so weit ausdehnt, daß sie sowohl den Termin der Auszahlung als auch den der Rückzahlung umfaßt, handelt es sich um eine zweiseitige Wertübertragung. Was die Zinszahlungen betrifft, so wird man von einer zweiseitigen Wertübertragung sprechen, wenn man die Überlassung des Kapitals als Gegenleistung in Rechnung stellt. Da man jedoch in die erweiterte Handelsbilanz (Warenhandel und Leistungen aller Art) einen Posten „Kapitalnutzung“ in der Regel nicht einstellt, empfiehlt es sich wohl, die Zinszahlungen als einseitige Wertübertragungen anzusehen.

Worin liegt nun das Besondere der einseitigen Wertübertragung? Warum bildet ihre Bewerksstellung ein Problem, während man bei den zweiseitigen Übertragungen kein Problem sieht?

Wir stellen für jedes Land eine doppelte Bilanz seiner internationalen Wirtschaftsbeziehungen auf, a) eine Bilanz der ausgetauschten realen Werte, der Waren und

Leistungen (erweiterte Handelsbilanz) und b) eine Bilanz der Übertragung von Zahlungsmitteln; Zahlungsbilanz im Sinne der tatsächlich an das Ausland geleisteten und vom Ausland empfangenen Zahlungen. Die Zahlungsbilanz in diesem Sinne ist, wie wir gesehen haben, auf die Dauer immer ausgeglichen, abgesehen von einem Saldo, der entsteht, wenn Zahlungen an das Ausland aus einem bestehenden Vorrat an ausländischen Zahlungsmitteln erfolgen, oder wenn ein Land geneigt ist, Zahlungsmittel des anderen Landes auf Vorrat zu nehmen¹. Es handelt sich jedoch dabei nur um Spitzenbeträge, die zwar als Symptom für die Währungspolitik sehr wichtig und für das „Vertrauen in die Währung“ von großer Bedeutung sind, aber zahlenmäßig in der Bilanzsumme der internationalen Zahlungen nicht besonders ins Gewicht fallen.

Bestehen nun die internationalen Wirtschaftsbeziehungen eines Landes ausschließlich aus zweiseitigen Wertübertragungen (Kauf und Verkauf von Waren und Leistungen), so befinden sich *beide* Bilanzen, die Zahlungsbilanz und Bilanz der realen Wertübertragungen im Gleichgewicht.

Wenn einseitige Wertübertragungen, z. B. Reparationen hinzukommen, so kann sich das nur in einem Saldo der erweiterten Handelsbilanz, also einem Ausfuhrüberschuß äußern, da ja die Zahlungsbilanz ausgeglichen bleibt². Mit anderen Worten: *Einseitige Wertübertragungen können nur in Waren oder Leistungen erfolgen*³. Kapital kann letzten Endes nur in Form von Gütern und Dienstleistungen übertragen werden.

Auch in dieser Beziehung besteht in Wahrheit kein Unterschied zwischen Binnenhandel und internationalem Verkehr, obwohl man immer wieder hören kann: „Im internationalen Verkehr kann definitiv nur in Waren gezahlt werden, im Binnenverkehr eines Landes in Geld.“ Im nationalen Verkehr zahlt man allerdings mit Geld, aber der Empfänger will doch in der Regel mit dem Geld etwas kaufen. Die individuellen Zahlungsbilanzen bleiben trotz solcher einseitiger Wertübertragungen intakt, weil der einzelne ebenso wie eine Mehrheit von Individuen, ein Land, auf die Dauer nie mehr ausgeben als einnehmen kann. (Außer es werden Kassenvorräte von Zahlungsmitteln angegriffen, was aber, wie gesagt, genau so für den internationalen Verkehr gilt.) Daher werden auch im innerstaatlichen Verkehr einseitige Wertübertragungen letzten Endes in Waren oder Leistungen vollzogen; der Güterstrom tritt nur nicht in Erscheinung, weil er keine politische Grenze passiert und nicht registriert wird.

Es muß an dieser Stelle auch bemerkt werden, daß die in Lehrbüchern oft zu lesende Behauptung, daß Schuldnerländer eine aktive und Gläubigerländer eine passive Bilanz haben, zumindest ungenau ist. Wenn es sich um eine längere Zeit fortdauernde Kapitalbewegung handelt, hängt die Gestaltung der Handelsbilanz vom Stadium ab, in dem sich der Verschuldungsprozeß befindet. Wenn ein Land, dessen Handelsbilanz sich in ausgeglichenem Zustand befindet, beginnt, Kapital einzuführen, wird seine Handelsbilanz passiv. Früher oder später werden aber die Zins- und Amortisationszahlungen an das Ausland die Kapitaleinfuhr übersteigen; die Handelsbilanz wird aktiv. Dasselbe gilt mutatis mutandis für Gläubigerländer. Eine aktive oder passive oder ausgeglichene Bilanz ist also kein eindeutiges Kriterium dafür, ob wir ein Schuldner- oder Gläubiger-, ein kapitalexporthierendes oder -importierendes Land vor uns haben. Deutschland hatte in der Nachkriegszeit bis 1929 eine passive Handelsbilanz, weil es mehr Kredite aufnahm als es zurückzahlte. Als der Kapitalstrom 1929 versiegte, wurde die Bilanz aktiv. Die Vereinigten Staaten hatten vor dem Kriege eine aktive Bilanz; sie waren an Europa stark verschuldet und der Ausfuhrüberschuß hatte für Zins- und Amortisationszahlungen aufzukommen.

¹ Das hat während der deutschen Inflation eine bedeutende Rolle gespielt. Das Ausland spekulierte à la hausse in deutschen Mark und ermöglichte Deutschland einen infolge der Geldentwertung sehr einträglichen Export von Marknoten.

² Es wäre denn, daß die Zahlung nur so groß ist, daß sie aus Vorräten an ausländischen Zahlungsmitteln geleistet werden kann. Das wäre jedoch ein Ausnahmefall, den man vernachlässigen kann. Einseitige Wertübertragungen, die aus Geldvorräten bestritten werden können, sind eben kein Problem.

³ Daß Zahlungen von der Größe der deutschen Reparationszahlungen nur aus Ausfuhrüberschüssen gezahlt werden können, lehrt ein Blick auf die relevanten Ziffern: Nach dem Youngplan betragen die deutschen Zahlungen ca. 2 Milliarden RM im Jahr. Es ist klar, daß nach Bezahlung von zwei Annuitäten Deutschland seinen gesamten Gold- und Devisenvorrat verloren hätte, wenn die Summe nicht als Bezahlung eines Ausfuhrüberschusses immer wieder zurückströmen würde.

Im Kriege, geradezu über Nacht, wurden die Vereinigten Staaten eine Gläubigernation und in der Nachkriegszeit war ihre Handelsbilanz wieder ununterbrochen aktiv, weil sie mehr Kapital exportierten, als sie an Zins- und Amortisationszahlungen zu empfangen hatten.

§ 2. Aufbringung und Transferierung. Die Entstehung des Ausfuhrüberschusses.

Bei der Durchführung von einseitigen internationalen Zahlungen müssen zwei Dinge unterschieden werden:

1) Die *Aufbringung* im Inneren des zahlenden Landes (die Aufbringung ist im Falle der Reparationen ein staatsfinanzielles Problem, bei Privatzahlungen, z. B. Begebung einer Anleihe ist sie ein Problem der Privatwirtschaft derjenigen, die diese Zahlung leisten wollen).

2) Die Umwandlung der in inländischem Gelde aufgebrachten Summe in Zahlungsmittel der empfangenden Länder (*Transferierung*). Die Transferierung ist erst dann als gelungen anzusehen, wenn ein entsprechender Ausfuhrüberschuß entstanden ist, und zwar ohne Erschütterung und ohne dauernde Verschlechterung des Wechselkurses.

Wie der Ausfuhrüberschuß bei einseitiger Wertübertragung zustande kommt, ist für uns eigentlich kein Problem mehr. Es liegt ein Spezialfall des Wirkens jenes ausführlich beschriebenen Mechanismus vor, der das Gleichgewicht der Zahlungsbilanz aufrecht erhält. Auf den Fall der deutschen Reparationszahlungen angewendet, stellt sich nach unseren bisherigen Überlegungen der Ablauf, von allem Beiwerk kleidet, so dar: Wenn in Deutschland die zur Ausfuhr bestimmten Summen durch Steuern und Abgaben aufgebracht werden, wird die Kaufkraft, das Einkommen des deutschen Volkes geschwächt, die umlaufende Geldmenge vermindert, die Preise fallen. In den Ländern, die die Reparationen empfangen, wird die Kaufkraft gestärkt, das Volkseinkommen erhöht, die Geldmenge vermehrt, die Preise steigen. Auf diese Weise entsteht ein Preisgefälle, die Ausfuhr Deutschlands wird ange regt, die Einfuhr gehemmt und der Ausfuhrüberschuß erzwungen. Es ist also nicht so, wie die noch vielfach verbreitete Zahlungsbilanztheorie glaubt, daß die Möglichkeit der Transferierung von einer schon bestehenden aktiven Handels- bzw. Zahlungsbilanz abhängt, daß man mit der Transferierung zuwarten müsse, bis sich als ein Geschenk des Himmels ein Ausfuhrüberschuß zeigt. In Wahrheit verhält es sich umgekehrt: Der Ausfuhrüberschuß kommt von selbst, wenn man die Zahlungen ins Werk setzt.

Wenn der erwähnte Druck auf die Preise in Deutschland nicht genügt, sofort den erforderlichen Ausfuhrüberschuß zu erzeugen, die Zahlungen jedoch fortgesetzt werden, wird der Wechselkurs über den Goldpunkt steigen, der Barschatz der deutschen Reichsbank wird abnehmen, und die Bank wird sich veranlaßt sehen, die Diskontschraube anzuziehen — mit der im Kapitel 5 § 4 (S. 44) beschriebenen doppelten Wirkung, den Druck auf die Preise zu verstärken und das Einströmen von kurzfristigem Kredit aus dem Auslande anzuregen.

Die Frage der Reparationen und der internationalen Kriegsschulden, die die internationale Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit entscheidend beeinflußt haben und noch beeinflussen, hat dazu geführt, daß die Diskussion des Transfermechanismus im großen Umfange aufgenommen wurde. Diese Literatur¹ bewegt sich jedoch zum größten Teil auf einem wissenschaftlich tiefen Niveau. Den wenigsten Teilnehmern an dieser Diskussion war und ist es bekannt, daß die Lösung der Fragen in den Schriften der Klassiker bei THORNTON, RICARDO, SENIOR, MILL, CAIRNES

¹ Vgl. die ausführliche Bibliographie von H. SVEISTRUP: Die Schuldenlast des Weltkrieges. Quellen und Literatur: Nachweis zu den Interalliierten Kriegsschulden, den Reparationen und dem Dawes-Plan 1918—1928. 2. Band 1928 bis 1929 im Auftrage der Preußischen Staatsbibliothek bearbeitet. Berlin 1929 und 1931.

schon vorgezeichnet ist, und die dort entwickelten Prinzipien nur auf einen neuen konkreten Fall angewendet zu werden brauchen.

Die Theorie ist in dieser großen Literatur eigentlich nur sehr wenig gefördert worden. Man hat im wesentlichen alte Erkenntnisse neu erarbeitet und alte Mißverständnisse neu aufgefrischt. In einem einzigen Punkt zeigen sich Ansätze zu einer Fortbildung der Theorie, und das ist die Rolle der Preisbewegung im Transfermechanismus.

§ 3. Die Rolle der Preisbewegung im Transfermechanismus.

1. Problemstellung. Es lassen sich hier deutlich zwei Richtungen unterscheiden. Die einen sind geneigt, die Rolle der Preisbewegung im Transfermechanismus zu bagatellisieren, ja die Notwendigkeit einer Preisbewegung für die Übertragung der Reparationen überhaupt zu bestreiten; die anderen legen auf die Notwendigkeit einer entgegengesetzten Bewegung des Preisniveaus im zahlenden und empfangenden Land ein großes Gewicht und sind der Meinung, daß unter ungünstigen Umständen diese Preisbewegung so stark sein müsse, daß daraus ernstliche Schwierigkeiten entstehen können, ja daß im Grenzfall die Transferierung daran überhaupt scheitern könnte.

Die erste Richtung hat in jüngster Zeit in BERTIL OHLIN einen scharfen Vertreter gefunden; während KEYNES die zweite Auffassung vertritt¹.

Die Diskussion zwischen KEYNES und OHLIN ist außerordentlich lehrreich; sie hat das Räderwerk des Transfermechanismus vollständig bloßgelegt, so daß es angezeigt erscheint, darauf näher einzugehen, um so mehr, weil sich die Gelegenheit und Notwendigkeit dabei ergeben wird, an unsere bisherigen Ausführungen einige Ergänzungen und Verbesserungen anzubringen.

2. Die Kontroverse KEYNES-OHLIN und ihre Vorläufer. Die Argumentation KEYNES ist leichter zu verstehen, weil sie mehr an unsere bisherigen Ausführungen anklängt als die gegenteilige Auffassung. KEYNES sagt folgendes: Deutschland muß seinen Export steigern, um einen Ausfuhrüberschuß zu erzielen. Zu diesem Zweck muß es die Preise seiner Exportgüter *herabsetzen*. Wieviel diese Preisreduktion betragen muß, um einen gegebenen *wertmäßigen* Ausfuhrüberschuß zuwege zu bringen, hängt nun von der Gestaltung der Nachfrage des Auslandes nach deutschen Exportartikeln ab. Wenn die Nachfrage auf eine kleine Preisherabsetzung stark reagiert, die nachgefragte Menge bedeutend stärker steigt, als die Preise fallen, wird eine kleine Preissenkung genügen; wenn die Nachfrage schwächer reagiert, die nachgefragte Menge nur um ebensoviel Prozente steigt, als die Preise herabgesetzt werden, ergibt die Mehrausfuhr keinen Wertüberschuß. Mit anderen Worten: Eine Mehrausfuhr der Menge nach ergibt nur dann einen wertmäßigen Ausfuhrüberschuß,

¹ Vgl. OHLIN: The Reparation Problem in Index Nr. 27 u. 28. März-April 1928; „Is the Youngplan feasible?“ Index Nr. 50, Stockholm 1930 (herausgegeben von Svenska Handelsbanken) Stockholm, sowie „Transfer Difficulties, Real and Imagined“ E. J. June 1929, S. 172 und ebenda Sept. 1929 S. 100. Den gleichen Standpunkt vertritt JACQUES RUEFF: Une erreur économique: l'organisation des transferts, Paris 1928, und „Mr. KEYNES Views on the Transfer Problem“ E. J. Sept. 1929 S. 289/90 sowie „Les idées de M. KEYNES sur le problème des transferts“. Revue d'économie politique 43ième année S. 1067 ff. Juillet-août 1929. Ähnlich MACHLUP: Transfer und Preisbewegung. Z. f. N. Bd. 1. Wien 1930. Über die Ansicht KEYNES siehe seinen Aufsatz: „The German Transfer Problem“ E. J. Vol. 39 S. 1 ff. 1929 und seine Diskussion mit OHLIN: ebendort S. 179 u. 404. „Treatise on Money“ Kap. 21. Ähnlich wie KEYNES PIGOU: Disturbances of Equilibrium in International Trade, E. J. Vol. 39, 1929 S. 344, jetzt auch abgedruckt in „Economic Essays and Addresses“ von PIGOU u. ROBERTSON. London 1931. Ich selbst habe eine vermittelnde Stellung eingenommen; siehe meinen Aufsatz: „Transfer und Preisbewegung“ Z. f. N. Bd. 1 S. 548 ff. und Bd. 2 S. 100 ff. Wien 1930. Ähnlich A. LÖSCH: Eine Auseinandersetzung über das Transferproblem. Schmollers Jahrbuch Jg. 54 S. 109 ff. München 1930. R. WILSON: Capital Imports and the Terms of Trade. Melbourne 1931. (London: Macmillan.)

wenn die *Elastizität der Nachfrage*¹ nach deutschen Exportgütern größer als 1 ist. Wenn die Elastizität gleich 1 oder gar kleiner als 1 ist, könnte keine noch so große Steigerung der Ausfuhr einen Wertüberschuß abwerfen, weil ja die Preise dann im gleichen Verhältnis oder gar noch schneller sanken, als die ausgeführte Menge steigt².

KEYNES ist nun der Meinung, daß im Falle Deutschlands die Nachfrage so gestaltet sei, daß nur eine starke Preisherabsetzung einen Ausfuhrüberschuß in der Größe der geforderten Zahlung herbeiführen könne. Das bedeutet nun einen *zusätzlichen Verlust* für Deutschland, denn in derselben wertmäßigen Ausfuhrmenge steckt ja dann wegen der gesunkenen Preise eine größere Menge deutscher Güter. Um dieselbe Wertausfuhr zu erzielen, müßten mehr Güter exportiert werden. Man spricht davon, daß sich das „reale Austauschverhältnis“³ zuungunsten Deutschlands verschoben hat, denn um dieselbe Einfuhrmenge zu bezahlen, muß eine größere Menge Ausfuhrgüter hingegeben werden. Noch ungünstiger wird das reale Austauschverhältnis, wenn die Preise der deutschen Importwaren steigen. Die Belastung Deutschlands ist nun eine doppelte: a) es wird Deutschland die zu zahlende Summe entzogen, die sodann im Exportüberschuß aufscheint; b) es müssen mehr Güter exportiert werden, um die Einfuhr zu bezahlen und den Exportüberschuß zu erzielen. Mit anderen Worten: Es werden zwei Milliarden Goldmark an das Ausland abgeführt und diese zwei Milliarden enthalten mehr Güter und mehr deutsche Arbeit (Produktionsmittel), als zwei Milliarden bei den vor Beginn der Zahlungen herrschenden Preisen enthielten, und außerdem muß die Einfuhr teurer bezahlt werden als vorher.

Der Geldmechanismus wird in folgender Weise dieses reale Ergebnis zutage fördern: Es werden zunächst die Reparationssteuern in Deutschland eingehoben. (1. Belastung.) Wenn nun der Ausfuhrüberschuß noch nicht in ausreichendem Ausmaße entsteht, wird der Barschatz der Reichsbank abnehmen, Gold und Devisen werden abfließen, und man wird sich zu einer Kreditrestriktion gezwungen sehen, wodurch die Preise und Löhne weiter gedrückt werden. (2. Belastung.) Wenn wir von den Übergangsverlusten durch Arbeitskämpfe u. dgl. absehen, könnte man einwenden, daß darin keine weitere Belastung liege, da ja Löhne und Preise *zugleich* gesunken seien. Dieser Einwand ist jedoch unrichtig, weil ja nur die inländischen Preise sinken, die Preise der Importgüter jedoch unverändert bleiben, daher die Reallöhne sinken. Die Kreditrestriktion bringt also tatsächlich eine weitere Belastung mit sich.

Das Gleiche geschieht ohne Eingriff der Notenbank, wie MACHLUP gezeigt hat, bei Goldwährung oder Golddevisenwährung oder wenn der Goldschatz der Notenbank so groß ist, daß sie nicht auf jede Verminderung mit einer Diskonterhöhung reagieren muß, durch die deflationierende Wirkung der Zahlungen. Genügt der durch die erste Zahlung auf die Preise und Löhne ausgeübte Druck nicht, den Ausfuhrüberschuß zu erzwingen, so wird er durch den der zweiten Rate verstärkt. So können auch Widerstände, die sich der Ausfuhr entgegenstellen, wie Zölle u. dgl., überwunden werden — natürlich unter fortgesetzten Opfern des zahlenden Landes.

Diese *zusätzliche Belastung* ist nun der *Transferverlust*, und von Transferschwierigkeiten wird man dann sprechen müssen, wenn es diese zusätzliche Belastung ist, die das Faß zum Überlaufen bringt⁴. Die Transferschwierigkeiten brauchen also

¹ Genau: Der gewogene Durchschnitt der Elastizitäten der Nachfrage nach den einzelnen Exportgütern. Eine weitere Bedingung ist, daß keine *potentiellen* Ausfuhrgüter vorhanden sind.

² Bei einer Elastizität von kleiner als 1 könnte ein Ausfuhrüberschuß durch Preiserhöhung und Restriktion der Ausfuhr erzielt werden, da ja dann die ausgeführte Menge langsamer abnimmt, als die Preise erhöht werden. Bei freier Konkurrenz ist das jedoch nicht zu erwarten.

³ In englisch „real ratio of exchange“ oder „barter terms of international trade“. Auf die Bedeutung und die Möglichkeit der Berechnung dieser Größe wird an späterer Stelle noch eingegangen werden (siehe unten Kap. 12, § 6, S. 120ff.). Vgl. besonders TAUSSIG: Intern. Trade, Kap. 21, deutsche Ausgabe, Kap. 15.

⁴ Das bringt besonders klar PIGOU zum Ausdruck: a. a. O. S. 347.

nicht unbedingt in der Form aufzutreten, daß eines Tages die zur Zahlung der Reparationsschulden erforderlichen Devisen nicht vorhanden sind, sondern können sich auch so auswirken, daß die zusätzliche Belastung durch die Kreditrestriktion sich als untragbar erweist, zu Arbeitskämpfen führt, bzw., wenn die Löhne starr sind und nicht nachgeben, schwere Arbeitslosigkeit erzeugt. In einem solchen Falle ist es natürlich auch für den Staat schwierig, die erforderlichen Steuern aufzubringen, so daß sich die Transferschwierigkeiten auch in Form von staatsfinanziellen Schwierigkeiten äußern können.

Wenn die zur Bewerkstelligung der Transferierung erforderlichen währungs-politischen Maßnahmen nicht getroffen werden oder nicht getroffen werden können, d. i. wenn der deflationierenden Wirkung der Zahlungen durch eine laxe Kreditpolitik entgegengearbeitet wird, wenn das abfließende Gold durch neugeschaffene Bankzahlungsmittel ersetzt wird, oder wenn der aus irgendwelchen, mit den einseitigen Zahlungen zusammenhängenden oder aus anderen Gründen sich ergebenden Notwendigkeit einer Kreditrestriktion nicht Rechnung getragen wird¹ — dann muß es natürlich zu Goldabflüssen kommen und dann müssen Transferschwierigkeiten in Form einer Gold- und Devisenknappheit auftreten. Allerdings hat der Terminus „Transferschwierigkeit“ nun einen wenig präzisen Sinn erhalten. Denn eine expansive Kreditpolitik wird, wie wir gesehen haben, unter allen Umständen, auch ohne daß einseitige Zahlungen zu leisten wären, das Gold aus dem Lande treiben.

Im konkreten Fall läßt es sich daher nicht immer feststellen, ob aufgetretene Schwierigkeiten irgendwelcher Art auf die „primäre“ oder „sekundäre“ Belastung oder auf andere Gründe zurückzuführen sind. Ein ökonomisch *notwendiger* Zusammenhang läßt sich zwischen Transferierung und expansiver Kreditpolitik (genauer gesagt, einer Kreditpolitik, die nicht genug restriktiv ist) nicht herstellen, wenn man auch mit Fug und Recht von zwangsläufigen Folgen der Transferierung oder besser der einseitigen Zahlungen überhaupt in einem psychologisch-politischen Sinne sprechen kann. Die Bewegung des realen Austauschverhältnisses im Außenhandel des betreffenden Landes wird in der Regel einen Anhaltspunkt für die Beantwortung der Frage ergeben, ob eine sekundäre Belastung vorlag. Allerdings läßt es sich auf Grund der statistischen Feststellung allein nicht entscheiden, ob sich das reale Austauschverhältnis nicht aus *anderen Gründen* verändert hat. Das reale Austauschverhältnis im deutschen Außenhandel hat sich z. B. in den Jahren 1928 bis 1931 sehr zugunsten Deutschlands verschoben, weil die Preise der Rohstoffe, die den größten Teil der deutschen Einfuhr ausmachen, stärker gesunken sind als die Preise der Fertigwaren, die Deutschland ausführt². Es liegt jedoch auf der Hand, daß das *nicht* eine Folge der Reparationszahlungen ist, obwohl auch das, wie wir gleich sehen werden, an und für sich durchaus denkbar wäre.

OHLIN hat nun gegen die Argumentation KEYNES eingewendet, daß sie die Veränderung, die auf der Nachfrageseite eintritt, vernachlässige. Wenn Deutschland Reparationen zahlt, so bedeute das, daß es Kaufkraft an die Reparationsgläubiger überträgt und deren Nachfrage damit gestärkt wird, während seine eigene Nachfrage zurückgeht. „Wir können daher keinesfalls auf der Basis unveränderter Nachfrage argumentieren. Der entscheidende Punkt in der Maschinerie der Kapitalsübertragung ist eben . . . , daß die Nachfrage eine radikale Änderung erfahren hat . . . *Es besteht ein größerer Markt in den empfangenden Ländern für Deutschlands Güter als früher.* Auf der anderen Seite ist der Markt in Deutschland nicht mehr so aufnahmefähig wie früher. Die lokale Verteilung der gesamten Nachfrage hat sich geändert . . . Vor Beginn der Kapitalsübertragung kauften die beiden Länder zusammen so viel von jeder Güterart, daß ihre Gesamtnachfrage gleich war der Gesamtproduktion der beiden Länder . . . Nachdem nun die Kapitalsbewegung begonnen hat, kaufen die empfangenden Länder mehr und Deutschland weniger von der gesamten Produktion“, aber beide Gruppen zusammen — so darf man wohl im Sinne OHLINS fortfahren — ebensoviel wie früher³. RUEFF spricht im gleichen Sinne

¹ Näheres vgl. § 5 u. 6 dieses Kap.

² Im § 7 des 12. Kapitels (S. 127/128) ist der statistische Nachweis dafür enthalten.

³ Index, April 1928 S. 3 bis 5.

vom „Prinzip der Erhaltung der Kaufkraft“. Dieses Prinzip besagt, daß „niemals im Verlauf ökonomischer Transformationen Kaufkraft verlorengeht oder geschaffen wird“. Denn immer sei der Verlust des Einen gleich dem Gewinn des Andern, und es erleide — auf unseren Fall angewendet — die Bevölkerung des Schuldnerstaates nie einen größeren Verlust an Kaufkraft, als ihre Schulden ausmachen¹. Eine zusätzliche Belastung gebe es nicht².

KEYNES' Ansicht, daß eine einseitige Wertübertragung ohne eine Bewegung der Preisniveaus und ohne eine Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses nicht möglich sei, geht bis auf HENRY THORNTON zurück, der diese Theorie schon acht Jahre vor RICARDO vortrug³.

„At a time of a very unfavourable balance (produced, for example, through a failure of the harvest) a country has occasion for large supplies of corn from abroad: but either it has not the means of supplying at the instant a sufficient quantity of goods in return, or . . . the goods which (it) is able to furnish as means of cancelling its debt, are not in such demand abroad as to afford the prospect of a tempting or even of a tolerable price . . . In order, then, to induce the country having the favourable balance to take all its payments in goods, and no part in gold, it would be requisite not only to prevent goods from being very dear but even to render them excessively cheap. It would be necessary, therefore, that the bank should not only not increase its paper, but that it should, perhaps, very greatly diminish it . . .“ (a. a. O. S. 131/32.)

Später hat MILL diese Lehre übernommen und ausgebaut, und seither ist sie als *die* klassische Lehre bekannt. Unrichtig ist es jedoch, diese Variante RICARDO zuzuschreiben, wie es oft geschieht⁴. RICARDO hat die andere Variante vertreten und war der Ansicht, daß das Gleichgewicht durch die bloße Kaufkraftverschiebung ohne Goldbewegung und ohne Verschiebung des Preisniveaus wiederhergestellt wird. Er kritisiert die angeführten Ausführungen THORNTONS: „Mr. THORNTON has not explained to us why any unwillingness should exist in the foreign country to receive our goods for their corn; and it would be necessary for him to show, that if such an unwillingness were to exist, we should agree to indulge it so far as to consent to part with our coin⁵.“ RICARDO stellt der Ansicht THORNTONS die Behauptung entgegen, daß die Ausfuhr von Münzen durch ihre Billigkeit (d. i. den hohen Stand der Preise) verursacht und nicht die Wirkung, sondern die Ursache einer ungünstigen Bilanz sei⁶. (Statt „Ursache einer ungünstigen Bilanz“ sollte es wohl besser heißen: „Kriterium oder Symptom einer ungünstigen Bilanz.“) Er drückt sich dann noch deutlicher aus: „If . . . we agreed to pay a subsidy to a foreign power, money would not be exported whilst there were any goods which could more cheaply discharge the payment. The interest of the individuals would render the exportation of the money unnecessary.“ (A. a. O. S. 269.)

Der Ausfuhrüberschuß entsteht also ganz automatisch, ohne daß zuerst eine Goldbewegung stattfinden müßte. „Bargeld wird nur dann ins Ausland geschickt, um eine Schuld zu begleichen, wenn es überreichlich vorhanden ist; nur wenn es die billigste Ausfuhrware ist.“ (A. a. O. S. 269.) RICARDO leugnet jedoch, daß eine schlechte Ernte oder die Gewährung einer Subsidie — das gleiche gilt natürlich für Reparationen — eine Geldüberfülle hervorrufen könne⁷.

¹ E. J. Vol. 29 S. 389/90. (1929).

² KEYNES u. a. werfen OHLIN eine *petitio principii* vor; denn erst wenn die Transferierung schon erfolgt sei, könne man von einer Kaufkraftübertragung sprechen. „Deutschland kann Devisen erwerben, wenn es schon die notwendigen Exporte durchgeführt hat.“ (E. J. 1929 S. 408.) Das ist nicht richtig, denn man hat davon auszugehen, daß jede Notenbank einen Vorrat an internationalen Zahlungsmitteln besitzt, aus dem sie die erste Rate bezahlen kann. Wenn sie keinen Barschatz besitzt oder die Notenbank des empfangenden Landes auf den Zufluß an Gold nicht mit einer Erweiterung des Umlaufs reagiert, wird der eine Teil des Anpassungsprozesses ausgeschaltet. (Siehe unter § 5 dieses Kap.) So wie KEYNES argumentiert auch A. v. MÜHLENFELS: *Transfer-Betrachtungen über Technik und Grenzen der Reparationsübertragung* S. 72. Jena 1926. Dagegen treffend H. NEISSER: *Der Tauschwert des Geldes* S. 186. Jena 1928.

³ „An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain.“ London 1802. Siehe insbesondere 5. Kap. dieses überaus interessanten Werkes.

⁴ Darauf hat besonders VINER hingewiesen. *Canada's Balance of International Indebtedness*. Kap. 9 S. 191 ff. Cambridge (USA.) 1924. Vgl. auch seinen Beitrag zur „Wirtschaftstheorie der Gegenwart“ Bd. 4 S. 100. Wien: Julius Springer 1928.

⁵ „The High Price of bullion“ Works S. 268.

⁶ a. a. O. S. 268.

⁷ Für den Fall eines Ernteausfalls gibt RICARDO allerdings zu, daß eine Goldausfuhr stattfinden muß, aber nicht um über den Weg einer Preisverschiebung eine Mehrausfuhr zu erzwingen, sondern deshalb, weil infolge der schlechten Ernte das Handelsvolumen kleiner geworden und daher der Geldbedarf gesunken sei. „England in consequence of a bad harvest, would come under the case . . . of a country having been deprived of a part of its commodities and therefore requiring a diminished amount of circulating medium. The currency, which was before equal to her payments, would now become superabundant and relatively cheap.“ (Appendix to „The High Price of Bullion“ Works S. 293.)

MALTHUS hat sich in seiner Besprechung von RICARDOS „High Price of Bullion“¹ mit unächtigen Abweichungen auf Seite THORNTONS gestellt. RICARDO habe nicht gezeigt, warum das Land, dem eine Subsidie ausgezahlt worden ist, sofort mehr Güter zum alten Preis im zahlenden Lande nachfragen sollte, und er stimmt THORNTON zu, daß das nur nach einer Goldausfuhr und Senkung der Preise zu erwarten sei.

MALTHUS ist der Meinung, daß die Ausfuhr von Bargeld nicht nur deshalb erfolgt, weil es überreichlich vorhanden ist, sondern „aus genau dem Grunde, den THORNTON anführt — einerseits infolge der Weigerung des Gläubigerlandes, eine große zusätzliche Menge von Waren anzunehmen . . ., ohne dazu durch Verbilligung angereizt zu werden; und andererseits infolge der *Geneigtheit*, Gold, das Zahlungsmittel der Handelswelt, ohne einen solchen Anreiz anzunehmen . . . Welche Verschiebungen in der Menge der Waren und des Geldes für die Zeit nach dem Beginn dieser Transaktion man auch behaupten mag, es kann nicht einen Moment daran gezweifelt werden, daß ihre Ursache in den Bedürfnissen und Wünschen eines der beiden Länder und nicht in einer ursprünglichen Überfülle oder einem Mangel an Gold in einem der beiden Länder gesucht werden kann.“ (A. a. O. S. 345.)

Einer der wenigen späteren Autoren, die sich der ricardianischen Variante angeschlossen haben, ist BASTABLE, der diese Theorie im Jahre 1889 nahezu mit denselben Worten wie OHLIN vortrug: „Es ist zweifelhaft, ob MILL im Recht ist, wenn er behauptet, daß die Geldmenge im Gläubigerland (im Lande, das die Zahlungen empfängt) steigt und im Schuldnerland fällt. Die Summe der Geldeinkommen wird ohne Zweifel im ersteren höher sein; aber diese größere Summe kann auf den Ankauf von Importwaren ausgegeben werden . . . Es folgt auch nicht, daß die Preise im Gläubigerland höher sein werden als im Schuldnerland. Die Einwohner des ersteren haben größere Geldeinnahmen und werden mehr zu *den gleichen Preisen kaufen* und so den erforderlichen Überschuß der Importe über die Exporte herbeiführen“.²

3. Die Lösung des Problems. Wir sind nun in der Lage, die aufgeworfene Frage nach der Rolle der Preisbewegung im Transfermechanismus zu beantworten³. Die Wahrheit scheint diesmal in der Mitte zwischen beiden sich bekämpfenden Richtungen zu liegen. Jede der beiden Auffassungen ist einseitig, übersieht wichtige Umstände und bietet nur eine Teilansicht der sehr verwickelten Vorgänge. In Wahrheit ist es nämlich *a priori* sowohl möglich, daß die Übertragung sich mit, als auch daß sie sich ohne allgemeine Preisbewegung vollzieht; das reale Austauschverhältnis kann sich sowohl zugunsten als auch zuungunsten des zahlenden Landes verschieben, und es kann unverändert bleiben. Es kann daher sowohl ein Transferverlust als auch ein Transfergewinn⁴ entstehen.

OHLIN hat mit seinem Vorwurf, daß KEYNES die Verschiebung übersieht, die infolge der Zahlungen auf der Nachfrageseite vor sich geht, zweifellos recht. Es geht nicht an, mit einer unveränderten Elastizität der Nachfragekurven zu operieren, da die Nachfragekurven in den Empfangsländern nach rechts verschoben werden. Das heißt, es wird infolge der gestiegenen Geldeinkommen auch bei gleichen Preisen mehr gekauft als früher. Im Grenzfall ist es sogar möglich, daß *ohne eine Senkung der deutschen Exportpreise* die Übertragung gelingt: nämlich dann, wenn sich die zusätzliche Nachfrage in den Empfangsländern auf die gleichen Güter richtet, auf deren Ankauf das deutsche Volk verzichten muß, weil sein Einkommen durch die Aufbringung der Reparationssummen geschmälert wird. Es ist dabei gleichgültig, ob es sich um deutsche Waren handelt, also die Ausfuhr steigt, oder um bisher nach Deutschland importierte Waren, also der Import nach Deutschland gedrosselt wird.

Wenn dieser ideale Fall, daß Nachfrageausfall und Nachfragezuwachs ungefähr die gleichen Güter betreffen, wie zu erwarten, *nicht* eintritt, muß es zu Preis- und Produktionsverschiebungen kommen. OHLIN antwortet auf den naheliegenden Einwand, daß sowohl der Nachfrageausfall im zahlenden Lande als auch der Nachfragezuwachs im empfangenden Lande nur inländische Güter betreffen kann: Wenn der

¹ Edinburgh Review Vol. 17 S. 342 bis 345. Febr. 1811, zit. bei VINER: a. a. O. S. 193.

² „On some Applications of the Theory of Internat. Trade“ Quarterly Journal of Economics Vol. 4 S. 16. Okt. 1889.

³ Ich stütze mich dabei auf meinen oben erwähnten Aufsatz, auf die zitierten Artikel von MACHLUP und LÖSCH und ein unveröffentlichtes Memorandum von JOHAN G. KOOPMANS (im Haag), das er mir in liebenswürdiger Weise zur Verfügung stellte.

⁴ Diese letztere Möglichkeit hat keine der beiden Parteien ins Auge gefaßt.

Nachfrageausfall im zahlenden Lande inländische Güter betrifft, so werden die betreffenden Produktionszweige eingeschränkt, und es werden Produktionsmittel für die Exportindustrien frei¹. Wenn der Nachfragezuwachs — so kann man in seinem Sinne wohl fortfahren — im empfangenden Lande sich ebenfalls inländischen Gütern zuwendet, wird deren Produktion auf Kosten der Exportindustrien und wiederum die Handelsbilanz beeinflusst.

Darauf kann man nur erwidern, daß das *Endresultat* zweifellos in einer Ausdehnung der Exportindustrien im zahlenden Lande und/oder einer Einschränkung der Exportindustrien im empfangenden Lande bestehen muß, weil der Ausführüberschuß anders nicht zu beschaffen ist; der entscheidende Punkt ist jedoch, *unter welchen Preisverschiebungen diese Produktionsumstellung sich vollzieht*.

Hier müssen nun zwei Arten von Preisverschiebungen wohl unterschieden werden², die von der Theorie bisher nicht scharf genug auseinandergelassen wurden, was zu vielen Mißverständnissen Anlaß gegeben hat. Wir müssen unterscheiden zwischen a) *einem Preisgefälle als dynamischem Übergangszustand* und b) *einer Verschiebung des realen Austauschverhältnisses als Dauererscheinung*; zwischen dem *neuen Gleichgewichtszustand*, der sich schließlich herausbildet, wenn alle Anpassungsvorgänge abgelaufen sind, und einem *Übergangszustand*.

Wenn wir es mit der Übertragung einer *einmaligen* Zahlung zu tun haben, oder wenn es sich um eine *einmalige* Mißernte handelt, können wir annehmen, daß ein Preisgefälle entsteht, das die Ausfuhr fördert und die Einfuhr hemmt und die Zahlungsbilanz so wieder ins Gleichgewicht bringt. Von längerer Dauer kann ein solches Preisgefälle jedoch *nicht* sein, denn es bedeutet ja, daß die internationalen Preisdifferenzen für eine Reihe von Gütern größer sind als die Transportkosten, und das ist mit einem Gleichgewichtszustand unvereinbar. Auf einem idealen Markt kann eine solche Preisdifferenz überhaupt nicht entstehen. Hier etabliert sich nach einer Nachfrageverschiebung sofort ein neues Gleichgewicht. Es tritt wohl vielleicht eine *Verschiebung der Preise* ein, aber es sind *keine Preisdifferenzen* möglich, die größer wären als die Transportkosten. Wenn wir daher von der Annahme eines allseits reibungslos funktionierenden Marktmechanismus ausgehen³, oder wenn wir die zeitlich begrenzten Übergangszustände von einem Gleichgewicht zum andern überspringen, wenn wir also mit einem Wort die statische Betrachtungsweise anwenden, können wir *nicht* mit einem Preisgefälle arbeiten.

Die Sache liegt nun so, daß diejenigen Autoren, die die ricardianische Variante der Transfertheorie vertreten⁴, streng statisch denken und den endgültigen Gleichgewichtszustand im Auge haben, der sich schließlich herausbilden muß. Daher können sie die Möglichkeit eines Preisgefälles nicht anerkennen⁵.

Man wird zugeben müssen, daß das nicht unberechtigt ist; bei *periodischen* Zahlungen, wie es die Reparationsleistungen sind, können wir *nicht* mehr mit Preis-

¹ Z. f. N. Bd. 1 S. 764.

² Darauf hat J. G. KOOPMANS in seinem erwähnten Memorandum aufmerksam gemacht.

³ Hierin liegt vielleicht ein *gradueller* Unterschied zwischen Kapital- und Nachfrageverschiebungen im *internationalen Verkehr* und *innerhalb* einer Volkswirtschaft. Im Innern einer Volkswirtschaft setzen wir einheitliche Märkte voraus, während es sich im internationalen Verkehr um getrennte Märkte handelt, zwischen denen erst *hinterher* die Arbitrage den Preisgleich herbeiführt. Es handelt sich dabei natürlich nicht um eine theoretische Regel, sondern es liegt eine *quaestio facti* vor, die für jeden konkreten Fall besonders beantwortet werden muß.

⁴ Damit soll natürlich nicht gesagt sein, daß alle anderen vorübergehende Preisgefälle mit Veränderungen des realen Austauschverhältnisses identifizieren. Das tut z. B. klarerweise *nicht* TAUSSIG, der ganz allgemein nicht von Preisdifferenzen schlechthin, sondern von Unterschieden der „Angebotspreise“ (Supply price) spricht.

⁵ Das ist nun besonders klar, seit KEYNES in seinem „Treatise on Money“ (deutsch „Vom Gelde“: München 1932) auf seine Diskussion mit OHLIN zurückgekommen ist. Er unterscheidet im 21. Kap. ausdrücklich zwischen dem neuen Gleichgewicht und dem Übergangszustand. Die Transferschwierigkeiten sieht er nunmehr fast ausschließlich im Übergangsprozeß.

unterschieden argumentieren, die größer sind als die Transportkosten und bei einem idealen Markt, der doch das Anwendungsgebiet *κατ' ἐξοχήν* der reinen Theorie ist, gibt es überhaupt keine solchen Preisdifferenzen.

Nun folgt daraus, daß ein Preisgefälle für längere Zeit nicht möglich ist, keineswegs, daß das reale Austauschverhältnis unverändert bleiben muß¹. Es ist möglich, daß die deutschen Exportpreise fallen und die Importpreise steigen müssen; das widerspricht nicht dem Gesetz des Preisausgleiches und bedeutet kein Preisgefälle, da ja die Preise der deutschen Exportgüter dann sowohl in Deutschland als auch im Ausland tiefer stehen; dasselbe gilt für die Preise der Importgüter. Diese Verschiebung ist dann zu erwarten, wenn — was sehr wahrscheinlich ist — der oben geschilderte *direkte* Einfluß der Nachfrageverschiebung auf die Handelsbilanz *nicht* ausreicht, um den erforderlichen Ausfuhrüberschuß herbeizuführen, weil das Ausland die erhaltene Summe nur zum kleinen Teil direkt für deutsche Exportgüter ausgibt². Um wieviel die Preise der deutschen Exportgüter nun sinken müssen, hängt *erstens* von der Elastizität der Nachfrage des Auslandes ab³. Im Gegensatz zu KEYNES bin ich der Meinung, daß diese Elastizität in der Regel sehr hoch ist, weil der Weltmarkt im Verhältnis zum Export eines einzelnen Landes doch sehr groß ist. Ein anderer in *ähnlicher* Art wirkender Umstand ist der, daß es sich ja nicht um Güter handelt, in denen Deutschland ein Monopol besitzt, sondern um Waren, in denen Deutschland mit den anderen Ländern in Konkurrenz steht. Es wird daher eine Preisherabsetzung nicht nur die Nachfrage überhaupt anregen, sondern auch einen Teil der ausländischen Industrie aus dieser Branche verdrängen. Hier kommt nun der oben erwähnte Gedanke OHLINS zur Geltung: Diese Verdrängung oder Zurückdrängung ist deshalb leichter möglich, weil im Auslande annahmegemäß die Nachfrage nach Binnenhandelsgütern gestiegen und daher eine Umstellung der Industrie schon im Gange ist.

Zweitens hängt das Ausmaß des Preisfalles von der *Kostengestaltung* in den deutschen Exportindustrien ab; und mutatis mutandis auch von der Kostengestaltung der zu verdrängenden oder zurückzudrängenden ausländischen Industriezweige. Wenn z. B. in den deutschen Exportindustrien eine Produktionsausdehnung unter sinkenden (Stück-)Kosten möglich wäre, so würde das offenbar die Lage Deutschlands erleichtern; wenn in den betroffenen Industriezweigen das Gesetz der konstanten Kosten herrscht, ist keine Preisverschiebung zu erwarten.

Es handelt sich hier um Umstände, über die sich a priori nicht viel aussagen läßt. Das Ergebnis hängt natürlich auch stark von der Zeit ab, die man verstreichen läßt, um den Produktionsapparat an die geänderte Nachfragesituation anzupassen. Allgemein läßt sich hier nur so viel sagen, daß je länger die Anpassungsperiode, desto milder die zu erwartenden Preisverschiebungen sein werden⁴. Wenn durch eine kräftige Preisunterbietung die jeder Exporterweiterung sich entgegenstellenden Hindernisse einmal weggeschwemmt sind, so wird nach einiger Zeit selbst ein etwas

¹ Allerdings bedeutet ein Preisgefälle immer eine Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses für das Land mit dem tieferen Preisniveau. Dieser Satz ist aber nicht umkehrbar in dem Sinne, daß jede Verschiebung des realen Austauschverhältnisses in der Form eines Preisgefälles auftreten müßte.

² Das ist deshalb so wahrscheinlich, weil man wohl annehmen kann, daß das Ausland das zusätzliche Einkommen auf nationale Güter, Exportgüter und Importgüter in ungefähr dem gleichen Verhältnis wie sein bisheriges Einkommen aufteilen wird und weil in fast allen Ländern die Menge der *Import- und Exportgüter* (das Volumen des Außenhandels) klein ist im Vergleich zur gesamten Produktion.

³ Es handelt sich nun um die Elastizität der Nachfragekurve *nach* der durch die Zahlungen bewirkten *Verschiebung* der Kurve, die nicht dieselbe wie vor der Verschiebung zu sein braucht, da mit der Verschiebung eine *Verbiegung* der Kurve verbunden sein kann. (Auch die Elastizität der Nachfrage der deutschen Bevölkerung nach den deutschen Exportwaren spielt eine Rolle.)

⁴ Vgl. EUCKEN in „Das Reparationsproblem“, Verhandlungen der F. List-Gesellschaft. Berlin 1929.

höherer Preis genügen, um den Warenstrom in den freigelegten Exportkanälen im Fluß zu erhalten.

Eine übersichtliche und exakte Darstellung aller dieser Zusammenhänge ist schwerlich ohne Zuhilfenahme mathematischer Symbole möglich¹. Nur so viel sei noch bemerkt, daß es theoretisch auch denkbar wäre, daß sich das reale Austauschverhältnis *zugunsten* Deutschlands dreht, daß die deutschen Exportgüter im Preise steigen und die Importgüter fallen, Gold nach Deutschland einströmt — was wohl etwas paradox klingt — und der Transfer-Mechanismus so eine Entlastung des zahlenden Landes bewirkt. Dieser allerdings nicht sehr wahrscheinliche Fall würde, wie man leicht einsieht, dann eintreten, wenn sich die zusätzliche Nachfrage des Auslandes auf deutsche Exportgüter richtet, und wenn der Nachfrageausfall in Deutschland Importgüter betrifft².

Es handelt sich jedoch dabei um Überlegungen, die mehr theoretisches als praktisches Interesse verdienen, weil angesichts der Fülle der zu berücksichtigenden Umstände und der unübersichtlichen Rückwirkungen eine Abschätzung der Preisverschiebungen des Transfers im konkreten Falle wohl ausgeschlossen ist. Soviel ist wohl richtig — das muß man OHLIN zugestehen —, daß die Vorgänge sich nicht einfach auf die Formel bringen lassen: Die Preise steigen im empfangenden und fallen im zahlenden Lande. Eine genaue Analyse darf nicht mit einem *allgemeinen* Preisniveau, sondern muß mit *Teilpreisniveaus* operieren.

§ 4. Der Einfluß einseitiger Zahlungen auf die internationale Kapitalbewegung.

Der Einfluß einseitiger Zahlungen (Kriegsentschädigungen u. dgl.) sowohl auf Einfuhr und Ausfuhr von Waren und Leistungen als auch auf das Preisniveau wird in der Regel auf längere oder kürzere Zeit dadurch verwischt, daß solche Zahlungen eine starke Ablenkung der internationalen Kapitalbewegung bewirken.

Wenn ein Land große einseitige Zahlungen an das Ausland zu leisten hat, wird das immer in irgendeiner Form eine Kapitaleinfuhr induzieren. Dadurch wird die *unmittelbare* Einwirkung jener Zahlungen auf die erweiterte Handelsbilanz aufgehoben oder abgeschwächt. Jene Zahlungen werden vorerst nicht oder nur teilweise aus laufender Produktion bezahlt, sondern gestundet; sie werden de facto nicht von dem inländischen Zahler, sondern vom ausländischen Kreditgeber geleistet. Die definitive Transferierung ist vorläufig aufgeschoben und wird — vorausgesetzt, daß die frisch eingeströmten Kredite auch zurückgezahlt werden — auf einen längeren Zeitraum verteilt.

Die Form, in der diese „Transferkredite“ erteilt werden, und der Mechanismus, der den Zusammenhang zwischen den einseitigen Zahlungen und jener Kreditaufnahme herstellt, können sehr verschieden sein.

Ein unmittelbarer und durchsichtiger Zusammenhang besteht, wenn der Schuldner selbst, um die Zahlung an das Ausland zu leisten, einen Auslandskredit aufnimmt, z. B. die deutsche Regierung, als sie die „Dawes-“ und „Young“-Anleihe aufnahm. Eine ähnliche Aufschiebung der Leistungen erfolgt, wenn die Zahlungen nicht durch Anleihen, sondern durch Übertragung von Eigentumsrechten an Dauer- und Vermögensanteilscheinen geschieht. Die Ablieferung der deutschen Flotte und des deutschen Auslandsbesitzes kann als Beispiel dienen. Die Belastung der deutschen Zahlungs- und Handelsbilanz wird durch den Ausfall der Einkünfte aus diesem Vermögen auf mehrere Jahre verteilt.

¹ Vgl. z. B. YNTEMA: A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade. Chapt. 5 S. 61ff. Chicago 1932. ROLAND WILSON: Capital Imports and the Terms of Trade. Melbourne 1931. (London: Macmillan.)

² PIGOU hat sich nun ebenfalls zur Auffassung bekannt, daß das möglich ist. „Reparations and the Ratio of International Interchange“. E. J. Vol. 42. Dez. 1932.

Wenn man jedoch davon spricht, daß die Transferierung in einem bestimmten Zeitraum nur infolge der gleichzeitigen Kapitaleinfuhr möglich war, denkt man nicht so sehr an eine Kreditaufnahme seitens des *Schuldners selbst*, sondern an *indirekte* Wirkungen jener Zahlungen, wodurch *andere* Wirtschaftssubjekte veranlaßt werden, Kapital in irgendeiner Form einzuführen.

Wenn mit den einseitigen Zahlungen an das Ausland begonnen, die Summen aufgebracht und die zur Bewerkstelligung der Transferierung erforderliche restriktive Kreditpolitik in Szene gesetzt wird¹, kommt es zu einer relativen (im Vergleich mit dem Ausland) Verknappung der Geld- und Kapitalmärkte und zu einem Zinsgefälle. Auf diese Weise wird, wie wir im vorigen Kapitel gesehen haben, kurzfristiges Kapital angezogen, bzw., wenn es sich um ein kapitalexportierendes Land handelt, weniger Kapital exportiert. Wenn, wie im Falle Deutschlands, die Zahlungen so groß sind, daß sie die inländische Kapitalbildung beeinträchtigen und nicht nur den Geldmarkt für kurzfristigen Kredit, sondern auch den langfristigen Kapitalmarkt beeinflussen, kommt es auch zu verstärkten Einfuhren langfristigen Kapitals in Form von Obligationenanleihen, Aktienverkäufen an das Ausland, Aktienbegebung im Ausland usw.².

Die französische Kriegsentschädigung an Deutschland im Jahre 1871 wurde zum größten Teil durch den Verkauf von Wertpapieren aus französischem Besitz an das Ausland bezahlt. Daß die deutschen Reparationszahlungen bis in das Jahr 1929 hinein von großer Kapitaleinfuhr nach Deutschland begleitet waren, ist allgemein bekannt. Es ist jedoch klar, daß dadurch das Transferproblem nicht gelöst, sondern die Lösung nur hinausgeschoben wird. Wenn eine Lösung später erfolgt, so geschieht sie nach den in den früheren Ausführungen entwickelten Prinzipien. Allerdings kann die Aufschiebung der volkswirtschaftlichen Zahlungen zu ihrer definitiven Beseitigung führen, wenn jene sekundären Schuldverpflichtungen („Transferkredite“) durch den Bankerott der Schuldner aus der Welt geschafft werden. Keineswegs müssen jedoch die dadurch geschädigten Gläubiger (z. B. die amerikanischen Besitzer deutscher Wertpapiere) jenem Land angehören, das die einseitigen Zahlungen empfangen hat (z. B. Frankreich).

Man muß sich jedoch bei Anwendung dieser Sätze sehr davor hüten, einem post hoc ergo propter hoc zum Opfer zu fallen, das nahezu die gesamte Diskussion dieser Frage im Falle der deutschen Reparationen verdrorben hat. Wenn man nämlich feststellt, daß Deutschland in den Jahren 1924 bis 1929 so und so viele Milliarden Reichsmark Kredite im Ausland aufgenommen hat, darf man daraus nicht schließen, daß dieser gesamte Betrag auf die Auswirkung der Reparationszahlungen zurückzuführen ist. Deutschland hätte auf alle Fälle Kapital eingeführt, auch wenn ihm keine Tributleistungen auferlegt worden wären. Seine Wirtschaft war durch die Zerstörungen des Krieges und der Inflation geschwächt und ausgeblutet; andererseits waren die Grundlagen für einen raschen Wiederaufstieg vorhanden, die Arbeitskraft und der Unternehmungsgeist hatten kaum gelitten, und das Vertrauen der ausländischen Kreditgeber in die wirtschaftliche Zukunft Deutschlands war unerschüttert. Es bestanden also sehr günstige Vorbedingungen für eine Kapitaleinfuhr im größten Stil.

Es kann daher nur ein Teil der tatsächlich erfolgten Kapitaleinfuhr auf den Einfluß der Reparationen zurückgeführt werden. Die entscheidende Frage ist, wie groß man diesen Teil anzunehmen hat. Diese Frage läßt sich allerdings nicht mit Sicherheit beantworten. Es hängt das von vielen Umständen ab: Von der Art und Weise,

¹ Die Kreditpolitik braucht nur *relativ* zu den anderen Ländern restriktiv zu sein. In einer Aufschwungsperiode muß sie nur „weniger expansiv“ sein als die der anderen Länder. (Vgl. den folgenden Paragraphen.)

² Das wurde besonders von A. H. HANSEN in seinem Buch „Stabilisation in an Unbalanced World“, New York 1932, betont.

in der in Deutschland die Reparationsbeträge aufgebracht werden, ob durch Abgaben, die den Verbrauch treffen, oder durch Steuern, die mehr auf Kosten der Kapitalbildung gehen. Das Bestehen und die Größe eines eventuellen Transferverlustes im früher erläuterten Sinne und die Reaktion der Kreditpolitik auf die Zahlungen — alle diese und viele andere Umstände spielen mit.

Allgemein läßt sich folgendes sagen: Wenn wir annehmen, daß die Reparationszahlungen im Betrage von 2 Milliarden im Jahr zur Folge hatten, daß die eingeführte Kapitalmenge um eine Milliarde pro Jahr über jenen Betrag stieg, der auch sonst eingeführt worden wäre, so können wir schließen, daß¹ eine Milliarde jener Reparationszahlungen aus dem Güterfond des zahlenden Landes stammte und effektiv transferiert worden ist, während der Transfer der anderen Hälfte aufgeschoben wurde. Die tatsächliche Transferierung der einen Hälfte hat sich auch auf die Handelsbilanz ausgewirkt, allerdings nicht in Form eines Ausfuhrüberschusses, sondern nur in Form einer *Verringerung des Einfuhrüberschusses*, der ohne die Reparationszahlungen um eine Milliarde größer gewesen wäre. Mit anderen Worten: insofern die Kapitaleinfuhr auf alle Fälle erfolgt wäre, sind die sie begleitenden einseitigen Zahlungen aus dem Güterfond der betreffenden Wirtschaft geleistet worden, unbeschadet der Tatsache, daß dieser Güterfond infolge jener Kapitaleinfuhren größer war, als er ohne sie gewesen wäre.

Daraus folgt die wichtige Feststellung: Auch vom Standpunkt der hier vertretenen Ansicht, daß nur ein Teil der tatsächlich erfolgten Kapitaleinfuhr eine Folge der Reparationszahlungen ist und daher die Behauptung, daß die Transferierung in Wahrheit noch gar nicht erfolgt sei, zum Teile unzutreffend ist — auch von dieser unserer Ansicht aus kann und muß man zugeben, daß in einem anderen Sinne die Reparationszahlungen ohne jene Kapitaleinfuhren nach Deutschland *nicht* möglich gewesen wären. In dem Sinne nämlich, daß nur mit Hilfe dieser Kapitalzufuhren Deutschlands Wirtschaft und das deutsche Volkseinkommen so rasch auf jene Höhe gebracht werden konnte, die die (teilweise) *Aufbringung* so gewaltiger Summen überhaupt erst ermöglichte².

§ 5. Die Grenzen des Transfers.

Keine noch so eingehende Beschreibung des Übertragungsmechanismus kann jedoch zu einem schlüssigen Urteil über die Transfermöglichkeit in einem konkreten Falle führen. Abgesehen davon, daß von der Aufbringung nicht die Rede war, ist das deshalb nicht möglich, weil ja eine solche Beschreibung immer nur sagen kann, welche Preisbewegungen *notwendig wären*, um die Transferierung zu vollziehen. Ob diese Preisbewegungen im konkreten Falle *tragbar sind*, hängt von allen möglichen Umständen ab, über die in diesem Paragraphen einiges gesagt werden soll. Die Aufbringung, die nicht zu unserem Thema gehört, muß dabei als möglich und vollzogen vorausgesetzt werden. Eine Vorbedingung für die Übertragung ist natürlich eine gewisse Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft. Die Preise der Produktionsmittel, also in erster Linie die Löhne, dürfen nicht absolut starr sein.

Die Kreditpolitik der beteiligten Staaten kann die erforderlichen Verschiebungen in entscheidender Weise beeinflussen. Im zahlenden Lande muß, wie wir gesehen haben, eine restriktive Politik gemacht werden. Wollte die Notenbank sich dieser Forderung widersetzen, so würde sie über kurz oder lang ihrer Reserven so weit entblößt werden, daß sie sich schließlich gezwungen sehen würde, die unvermeidlichen Schritte zu unternehmen.

Praktisch bedeutsamer, weil nicht mit derselben Zwangsläufigkeit zu erwarten, sind die von der Notenbank des empfangenden Landes zur Erleichterung des Trans-

¹ Abgesehen von eventuellen Transferverlusten.

² Dies wird besonders von J. H. WILLIAMS (Harvard-Universität) betont.

fers zu ergreifenden Maßnahmen: Wenn sie die Spielregeln der Goldwährung nicht verletzt, das heißt, wenn sie das tut, was bei reiner Goldumlaufwährung automatisch geschähe, muß sie mindestens die übertragene Summe tatsächlich in den Verkehr bringen. Sie muß also ihren Umlauf mindestens um den vollen Betrag des zugeflossenen Goldes vermehren. Sollte der Geldumlauf im empfangenden Land nicht um diesen Betrag vermehrt werden, dann ist der eine Teil des Transfermechanismus, die Erhöhung der Einkommen und Preise im empfangenden Lande, außer Wirksamkeit gesetzt, und die Last der Anpassung muß nun vollständig vom zahlenden Lande getragen werden; Preise und Löhne müssen hier um so stärker fallen, um das notwendige Preisgefälle herzustellen. Die Aussicht für ein klagloses Funktionieren des Mechanismus wird dadurch offenbar nicht verbessert¹.

Um die praktische Bedeutsamkeit dieses Umstandes abzuschätzen, muß man jedoch zwei Dinge festhalten. 1) Das bestehende Deckungsverhältnis bei der Bank des empfangenden Landes verbessert sich schon dann, wenn die Bank ihren Geldumlauf nur um ebensoviel vermehrt, als ihr Gold oder Devisen zufließen; daher ist eher zu erwarten, daß sie diese Mindestforderung einhalten wird. Wenn sie auf eine Verbesserung des Deckungsverhältnisses verzichtet, also die Reserven im Verhältnis zur Zirkulation unverändert läßt, müßte der Umlauf um *mehr* als die übertragene Summe steigen. Dasselbe gilt mutatis mutandis für die Restriktion im zahlenden Lande. 2) Es ist auch zu bedenken, daß es sich nur um die Erzeugung des einmaligen Preisgefälles handelt, das später, wenn der Übertragungsprozeß einmal im Gange ist, sogar zum Teil wieder verschwinden kann, und nicht etwa ein dauernder, sich mit jeder weiteren Jahreszahlung erneuernder Druck auf den Umlauf des zahlenden Landes erforderlich ist.

Ob das richtige, die Transferierung erleichternde Verhalten der Notenbanken zu erwarten ist, hängt natürlich auch stark von der Phase des Konjunkturzyklus ab, in dem sich die beteiligten Länder gerade befinden. Im Aufschwung, wenn überall eine Kreditexpansion im Gange ist, werden sich die notwendigen Verschiebungen viel leichter ergeben; es genügt dann eine Beschleunigung der Expansion im empfangenden und eine Bremsung im zahlenden Lande. In der Depression hingegen ergibt sich im zahlenden Lande eine Verschärfung der in der Regel in diesem Stadium des Konjunkturzyklus im Gang befindlichen Deflation, und eine Unterstützung durch die Bankpolitik des empfangenden Landes ist kaum zu erwarten.

Ein sehr wichtiger Umstand, der die Übertragung bedeutend erschweren muß, ist das Bestehen und besonders die Einführung neuer Handelshemmnisse. Gehen wir von einem bestimmten Zollniveau der beteiligten Staaten aus und nehmen wir an, daß trotz der Zölle ein lebhafter Warenaustausch im Gange ist. Wenn nun einseitige Wertübertragungen vorgenommen werden sollen, ist zu erwarten, daß die Zollschranken ohne weiteres übersprungen werden; denn trotz der Zölle befinden sich doch immer die Preise vieler Waren nahe dem Exportpunkt und die Preise vieler anderer erheben sich nur wenig über den Importpunkt; es bedarf daher trotz des Bestehens von Zöllen nur eines kleinen Anstoßes, um die Ausfuhr zu vermehren und die Einfuhr zu verringern. Es sind daher einmal bestehende Zölle kaum ein ernstliches Hindernis für den Transfer, sofern er sich überhaupt in möglichen Grenzen hält². Wenn die Zölle jedoch fortwährend erhöht werden, so wie es ja in Europa in

¹ Ein großer Teil der Transferkritik stützt sich auf die Behauptung, daß heute eine solche automatische Umlaufausweitung nicht zu erwarten sei. Man weist insbesondere auf die Politik der Vereinigten Staaten und der Bank von Frankreich hin, die es vorgezogen haben, große Goldreserven anzusammeln, statt den Transfermechanismus spielen zu lassen. Vgl. dazu besonders KEYNES: A Treatise on Money, Kap. 21 und den bekanntesten von KEYNES beeinflussten Bericht des Macmillan-Komités. Committee on Finance and Industry (Cmd. 3879 London, Government Printing Office 1931, besonders § 185 S. 83).

² Insofern haben Zölle immer eine nachteilige Wirkung, als sie das Sozialprodukt vermindern und dadurch die Aufbringung erschweren.

den letzten Jahren der Fall war, so kann man zwar argumentieren, wie es **MACHLUP** getan hat¹, daß dann eben die Preise im zahlenden Lande immer wieder sinken müssen, um den höheren Zoll zu überspringen. Man kann auch darauf hinweisen, was besonders **HAWTREY** betont hat, daß auch bei prohibitiven Zöllen immer noch die Möglichkeit bestehe, die Einfuhr einzuschränken. Es ist jedoch klar, daß das seine Grenzen hat und dann jede Zollerhöhung tief in das Fleisch des Schuldnerlandes einschneidet. Wenn gar diejenigen Länder, die auf solchen Zahlungen bestehen, mit allen Mitteln bestrebt sind, die Einfuhr zu beschränken, „um ihre Wirtschaft vor der Auslandskonkurrenz zu schützen“, und um ihre „Handelsbilanz zu verbessern“, so ist das ein ökonomisch unsinniges Beginnen, eine geradezu sadistische Politik. Es spielt dabei gar keine Rolle, ob die Einfuhrbeschränkungen sich gegen alle Länder richten, oder vielleicht jenes Land, das die einseitigen Zahlungen zu leisten hat, besser behandelt wird; denn infolge der engen wechselseitigen Wirtschaftsbeziehungen aller Länder wird die Abstattung von Zahlungen in Warenform sehr oft nicht direkt, sondern indirekt im Dreieckshandel erfolgen: Europa z. B. zahlt seine Schulden an die Vereinigten Staaten, indem es nach Südamerika Industrieprodukte liefert, und Südamerika Rohstoffe und Kolonialwaren, für die in den Vereinigten Staaten keine oder nur niedrige Zölle bestehen, nach Nordamerika schickt. Der bekannte amerikanische Nationalökonom **B. M. ANDERSON** hat die zwiespältige Politik der Vereinigten Staaten — dasselbe gilt in verstärktem Maße für gewisse europäische Länder —, die zu gleicher Zeit versuchen, die Schulden einzutreiben und die Einfuhr zu verhindern, folgendermaßen treffend charakterisiert: „Die Schulden der übrigen Welt an uns sind einer Schlinge um den Hals unserer Schuldner zu vergleichen, mittels derer wir sie an uns heranziehen. Unsere Handelsbeschränkungen sind Gabeln, die wir gegen ihren Körper stemmen, um sie von uns fernzuhalten. Diese Lage kann offenbar mit sehr schmerzhaften Zerrungen für den auswärtigen Schuldner verbunden sein.“²

§ 6. Der Mechanismus in Krisenzeiten.

Es muß nun die Frage aufgeworfen werden, die sich gewiß mancher Leser schon gestellt hat, was von unserem Mechanismus in Zeiten akuter Kreditkrisen, wie sie über Deutschland, England, Österreich und viele andere Länder im Jahre 1931 hereingebrochen sind, übrigbleibt. Es wurde schon hervorgehoben, daß ein Teil des Mechanismus in solchen „abnormen“ Zeiten einfach außer Wirksamkeit gesetzt wird, nämlich der internationale Kreditverkehr und die Regulierung des kurzfristigen Kapitalstromes durch die Diskontpolitik. Wenn eine Panik die Gläubiger eines Landes ergreift, und sie dem Rufe folgen „Rette sich, wer kann“, weil sie an der Wertbeständigkeit der Währung und der Zahlungsfähigkeit des Schuldnerlandes zweifeln, kann natürlich keine noch so starke Diskonterhöhung Kapital „anlocken“. Wir müssen aber fragen, bricht nicht viel mehr zusammen? Solche Krisen greifen in der Regel auch auf die Währung über³. Die Abziehung der Kredite bringt gewaltige Anforderungen an die Notenbank mit sich, da die Privatbanken, denen die ausländischen Kredite entzogen werden, bei der Notenbank Rückhalt suchen, den ausländischen Kredit durch Notenbankkredit (Wechseleskompte) ersetzen; der Barschatz schmilzt zusammen, der Bank fällt es schwer, die Parität aufrechtzuerhalten, man läßt sich dazu hinreißen, den Zahlungsverkehr mit dem Ausland weit-

¹ „Währung und Auslandsverschuldung“ in den Mitteilungen des Verbandes der österr. Banken und Bankiers Jg. 10 Nr. 7/8 S. 194ff. Wien 1928.

² „The Chase Economic Bulletin“ herausgegeben von der Chase National Bank, New York, 14. März 1930. Vgl. dazu auch besonders **A. H. HANSEN**: Economic Stabilisation in an Unbalanced World Kap. 5, „The Tariff, Capital Movements and the Maldistribution of Gold“ (New York 1932).

³ Vgl. **SPIETHOFF**: Art. „Krisen“ im H. d. St. 4. Aufl.

gehenden Beschränkungen zu unterwerfen, und trotz alledem ist es letzten Endes vielleicht nicht möglich, den Kurs der Währung zu halten. Wie ist das mit unserer Theorie zu vereinbaren? Ist es in solchen Fällen nicht doch die Zahlungsbilanz, die infolge der Kreditentziehungen oder des plötzlichen Versiegens des Kapitalzuströmes aus dem Gleichgewicht gebracht wurde, und nicht die Kaufkraftparität, die den Kurs der Währung bestimmt? Eine etwas eingehendere Untersuchung zeigt jedoch, daß diese Erscheinungen keineswegs im Widerspruch mit unserer Theorie stehen. Im Gegenteil, erst mit ihrer Hilfe kann es gelingen, das Wesen dieser Vorgänge voll zu erfassen.

Die tieferen Ursachen solcher Finanzkrisen, die teils im regulären Konjunkturzyklus und teils in besonderen Umständen (z. B. Kriegsausbruch 1914) zu finden sind, brauchen wir an dieser Stelle nicht näher zu untersuchen. Der unmittelbare Anstoß ist meistens der, daß der Kreditstrom, der sich über eine Wirtschaft ergossen hat, plötzlich versiegt. Es kann sich dabei um eine internationale Kreditbewegung handeln, wenn die kreditgebenden Banken sich in einem anderen Lande befinden als die Kreditnehmer (z. B. das Aufhören des amerikanischen Kapitalexportes nach dem Zusammenbruch der Hochkonjunktur im Jahre 1929), oder um das Aufhören der Kreditschöpfung (Kreditexpansion) im Innern eines Landes. Der internationale Aspekt ist an und für sich nicht wesentlich. In beiden Fällen geraten zahlreiche Wirtschaftssubjekte, die direkt oder indirekt auf den Kapitalzuström angewiesen waren, in Bedrängnis. Wenn es sich um den Umschwung in einem regulären Konjunkturzyklus handelt, leiden in erster Linie die Kapitalgüterindustrien, in deren Produktion sich die durch die Kreditexpansion entfachte Investitionstätigkeit in der Aufschwungsperiode niederschlug. Der Druck setzt sich auf die Banken der betreffenden Industrien fort, die ihrerseits wieder bei der Notenbank durch verstärkte Diskontierungen Rückhalt suchen. Wenn erst einmal einige Zusammenbrüche erfolgt sind, kann es leicht zu einer allgemeinen Vertrauenskrise und Kreditkrise kommen, die sich in erster Linie gegen die Banken richtet. Niemand weiß, wieviel Zusammenbrüche noch bevorstehen, jeder sucht daher sein Geld in Sicherheit zu bringen. Kommt es zu Runs und Kreditentziehungen im großen Stil, so wird jede an und für sich noch so gute Bank gezwungen, ihre Schalter zu schließen. Jedes Kreditsystem ruht auf der Voraussetzung eines gewissen Minimums von Vertrauen, und keine Bank ist imstande, alle ihre fälligen Verbindlichkeiten *auf einmal* in Bargeld zu erfüllen.

In solchen Fällen pflegt die Notenbank einzuspringen, wenn eine Selbsthilfe der Privatbanken, etwa durch Bildung eines Garantiesyndikates, nicht mehr den gewünschten Effekt hat. Die Geschichte der Finanzkrisen kennt Hunderte solcher Beispiele und wenn es sich wirklich nur um eine momentane Notlage handelt (Illiquidität infolge von plötzlichen Geldabhebungen im Gefolge einer Panik), ist das Eingreifen der Notenbank zweifellos gerechtfertigt und geeignet, das Vertrauen wiederherzustellen.

Wenn nun die Kreditentziehungen aus dem *Auslande* erfolgen¹ und vielleicht noch eine Kapitalflucht des inländischen Publikums hinzukommt, etwa in der Form einer Übertragung von Guthaben bei inländischen Banken an ausländische Banken², so kann die Notenbank, wenn es ihr nicht gelingt, einen ausreichenden Stützungskredit im Ausland aufzunehmen (wie es die Deutsche Reichsbank und die Bank von England im Jahre 1931 versucht haben), nur auf Kosten ihres Barschatzes eingreifen. Da ein Sinken des Deckungsverhältnisses das Mißtrauen nur nährt und die Kreditentziehungen beschleunigt, sind ihr hierbei enge Grenzen gezogen.

¹ Vgl. zum folgenden besonders MACHLUP: Theorie der Kapitalflucht. W. A. Bd. 36 (1932) Heft 2 S. 512ff.

² Die Wirkung ist jedoch dieselbe, wenn inländische Guthaben realisiert und damit ausländisches Geld am Devisenmarkt gekauft wird.

Die Leitung der Notenbank steht dann vor der Alternative, entweder die Hilfe für die bedrängten Banken einzustellen oder durch weitere Anspannung ihres Kredites die Währung zu gefährden. Diese Situation wirft eine Reihe von außerordentlich schwerwiegenden Fragen auf, die wir hier nicht im einzelnen erörtern können. Z. B. ob nicht durch ein rücksichtsloses Ergreifen der ersten Alternative die ausländischen Gläubiger geradezu gezwungen würden, ihren Schuldnern entgegenzukommen und die Kreditziehungen einzustellen um die mit einem Bankrott verbundenen Verluste zu vermeiden. Wird das Mißtrauen gegen die Währung nicht erst dadurch geweckt und genährt, daß die Notenbank zu liberal Kredit gewährt? Oder schon dadurch, daß man aus der Einstellung der leitenden Personen schließt und aus Erfahrung weiß, daß dazu eine starke Möglichkeit besteht? Wie immer man sich zu diesen Fragen stellen mag — und es soll nicht gelehnet werden, daß sich unter Umständen auch für die zweite Alternative gute Gründe anführen lassen —, so viel steht fest, daß in dieser Situation nichts liegt, was unserer Theorie vom Goldwährungsmechanismus im internationalen Verkehr widerspricht. Ein Funktionieren eines Währungssystems kann man natürlich nur dann erwarten, wenn seine Regeln eingehalten werden. Diese Regeln verlangen in unserem Falle Verweigerung der Kredithilfe, weil sie mit einer Erweiterung der Zirkulation verbunden ist. Wenn die Notenbank sich an diese Regel hält, kann aus einer solchen Lage sich keine Gefahr für die *Währung* ergeben. Es ist nahezu undenkbar, daß 20 bis 30 % des Notenumlaufes auf einmal zur Einlösung in Gold zwecks Rückzahlung ausländischer Kredite präsentiert werden. Das würde eine ungeheure Deflation bedeuten, die Preise müßten rapid fallen; aber bevor es so weit käme, würden durch den Bankrott der inländischen Schuldner, insbesondere der Banken, die Schulden an das Ausland aus der Welt geschafft und die Auslandszahlungen zum Stillstand kommen.

Bei einer Golddeckung des Notenumlaufes von 40 bis 50 % könnte nur dann eine Gefahr für die Währung entstehen, wenn die inländische Bevölkerung beginnt, sich vom inländischen Geld abzuwenden und ausländisches Geld als Zahlungsmittel zu verwenden. Dann hätten wir den im vorigen Kapitel (siehe S. 51) besprochenen Fall einer plötzlichen Schrumpfung des „Währungsgefäßes“ vor uns¹. So weit kann es aber schwerlich kommen, da ein Grund für ein Mißtrauen in die Währung nicht besteht, wenn die Notenbank sich zu keinen gefährlichen Experimenten verleiten läßt. Die Erfahrung lehrt, daß eine solche Panikstimmung nur in einer durch wiederholte Inflationen mißhandelten und gewitzigten Bevölkerung entsteht. Wenn ein Run sich nicht gegen die Währung, sondern gegen die Banken richtet, wenn also die Bevölkerung nicht inländisches Geld in ausländisches Geld, sondern Bankguthaben in Bargeld verwandeln will², kann es zwar zu Bankzusammenbrüchen, aber nicht zu einer Gefährdung der Währung kommen.

Diese Erörterungen sollen keineswegs den furchtbaren Ernst eines solchen Vorganges wegdisputieren; es soll auch nicht bestritten werden, daß unter Umständen die zeitweise Aufhebung der Goldeinlösungspflicht als das kleinere Übel erscheinen mag³. Es sollte nur gezeigt werden, daß man nicht von einem Versagen des Goldwährungsmechanismus sprechen sollte, und daß die in den vorigen Kapiteln entwickelte Theorie auch solche außergewöhnliche Fälle befriedigend aufklärt.

¹ Eine andere theoretische Möglichkeit bestünde in einem katastrophalen Rückgang des Produktionsvolumens.

² Dies ereignete sich im Jahre 1931 und 1933 im großen Stil in den Vereinigten Staaten, wo infolge der großen Zersplitterung des Bankwesens, die wieder auf das Filialverbot zurückzuführen ist, es zu Tausenden von Bankzusammenbrüchen kam.

³ Eine solche Politik kann sich natürlich ein Land wie England, dessen Bevölkerung keine Inflationserfahrungen besitzt und sich überhaupt durch Ruhe und Vertrauen in seine Währung auszeichnet, eher erlauben. In Deutschland, Österreich und ähnlichen inflationserfahrenen Ländern muß ein Abgleiten der Währung von der Parität viel ernstere Folgen haben.

§ 7. Grundprobleme der Devisenbewirtschaftung¹.

Die Darstellung des monetären Außenhandelsmechanismus wäre unvollständig, wenn nicht kurz auf die Versuche eingegangen würde, das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte am Devisenmarkt auszuschalten und an Stelle des Geld- und Wechselkursmechanismus, wie wir ihn in den vorhergehenden Kapiteln kennengelernt haben, eine staatliche Regelung zu setzen. Es ist nicht möglich, hier eine detaillierte Darstellung der ungemein vielfältigen Formen und Einrichtungen der Devisenbewirtschaftung in verschiedenen Ländern zu geben. Ich muß mich darauf beschränken, die Grundprinzipien zu entwickeln, auf Grund derer der ökonomische Sinn, bzw. die Unsinnigkeit der konkreten Bestimmungen verhältnismäßig leicht zu durchschauen sind. Man kann sich dabei kurz fassen, weil es sich nur um eine Anwendung der bisherigen Ergebnisse handelt. Es ist nämlich keineswegs so, daß durch die Devisenzwangswirtschaft der Marktmechanismus vollständig außer Kraft gesetzt wird² und man sich unter der Herrschaft eines solchen Systems das Studium der Marktgesetze ersparen könnte. Im Gegenteil: Nur dann kann man die Wirkungen der Zwangsmaßnahmen auf diesem Gebiet verstehen und ihre Erfolgsaussichten beurteilen, wenn man sie teils als Modifikation der bei der Anwendung der Theorie zugrunde zu legenden Daten, teils als Störungen des wirtschaftlichen Räderwerkes auffaßt. Die Situation liegt hier genau so wie bei den Preistaxen und ähnlichen Eingriffen in den Marktmechanismus.

Das Ziel der *Devisenbewirtschaftung* besteht entweder darin, einen Kurs der ausländischen Zahlungsmittel festzuhalten, der niedriger ist, als derjenige, der sich am freien Markt herausbilden würde, oder den Kurs unter Vermeidung von Goldverlusten und Bankzusammenbrüchen, die sonst eintreten würden, zu erhalten. Was sonst an Zielen angegeben wird, ordnet sich teils als Folge oder Begleiterscheinung jenem obersten Ziel unter (Sicherstellung der Devisenversorgung für bestimmte als dringlich angesehene Zwecke, Verhinderung einer Steigerung der Preise der Einfuhrwaren usw.), teils gehören sie auf ein anderes Blatt und werden an späterer Stelle erwähnt (protektionistische Nebenwirkungen, die aber sehr häufig zum uneingestandenen Hauptzweck sich entwickeln)³. Besonders zu betonen ist die *Bankenschutzfunktion* der Devisenbewirtschaftung in vielen Ländern. Es sollen nämlich durch die Devisenzwangsbewirtschaftung jene Abhebungen bei den Banken verhindert werden, die nur zu dem Zwecke vorgenommen werden, um das abgehobene Geld in ausländische Zahlungsmittel zu verwandeln.

Die Mittel, derer man sich zur Erreichung des Zieles der Manipulierung der Wechselkurse und der Vermeidung von Goldabflüssen bedient, sind: 1) Beeinflussung des Angebotes von, 2) Beeinflussung der Nachfrage nach ausländischen Zahlungsmitteln. 3) Fast nie geht es dabei ohne eine zwangsweise Zentralisierung des Zahlungsverkehres mit dem Ausland (in Deutschland bei der Reichsbank) und ohne Statuierung einer obligatorischen Genehmigungspflicht dieser Zentralstelle für alle oder bestimmte Arten von Transaktionen ab⁴.

Die *Beeinflussung des Angebotes* erfolgt auf eine der folgenden Arten: a) Interventionsverkäufe von Devisen aus einem Währungsfond; diese Methode kann man noch kaum als Devisenbewirtschaftung ansprechen, denn es geschieht nichts anderes, als was die Notenbank bei einem ordnungsgemäßen Funktionieren des Geld-Wechselkursmechanismus bei Goldwährung tut. b) Ablieferungspflicht für alle laufenden Eingänge aus dem Ausland. Der Exporteur von Waren und Leistungen und der Empfänger von Zins- und Amortisationszahlungen wird daran gehindert, seine Eingänge im Ausland als Kredit stehen zu lassen, sondern gezwungen die einfließenden Beträge zum Zwangskurs abzuliefern. c) Ablieferungspflicht von

¹ Die Literatur über den Gegenstand ist spärlich, und in Zeitschriften, insbesondere Wochenblättern, verstreut. An einer befriedigenden zusammenfassenden Darstellung fehlt es vollkommen. Vgl. besonders F. MACHLUP: Die Theorie der Kapitalflucht. Weltwirtsch. Arch. Bd. 36 Heft 2 S. 512ff., den Artikel „Devisenbewirtschaftung“ im Handwörterbuch des Bankwesens. Berlin: Julius Springer 1933 und die dort angeführte Literatur. Ferner CH. R. WHITTLESEY: Exchange Control [A. E. R. Bd. 22 (1932) S. 585—604]. ANT. BASCH: Probleme der Devisenkontrolle. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers, 14. Jg. Nr. 9/10. Wien. Oktober 1932. HERBERT GROSS: Zielsetzung der Devisenzwangswirtschaft in Deutschland und im Ausland. Bank. Archiv. 15. Februar 1933. DERSELBE: Ausgangspunkte, Formen und Wirkungen der Devisenzwangswirtschaft. A. f. Sw. Bd. 69 S. 49ff. April 1933. Eine groß angelegte Sammlung der Vorschriften aller Länder veröffentlicht fortlaufend die B. I. Z. (Bank für internationale Zahlungen) Basel. Ferner vgl.: „Das Devisenrecht der Welt“ herausgegeben von der Korrespondenz „Industrie und Handel“. Berlin: Eildienst-Verlag.

Eine juristische Darstellung des deutschen und ausländischen Devisenrechtes findet sich bei F. KOPPE und B. BLAU: Das gesamte Devisenrecht. Berlin 1932.

² Ebensowenig, wie durch staatliche Preisfixierungen die Preisgesetze außer Kraft gesetzt werden.

³ Vgl. Kap. 20, § 6 S. 260.

⁴ Vgl. das oben (Kap. 5, § 3 S. 21) über das sogenannte „bullionistische System“ im 15. Jahrhundert Gesagte.

bestehenden Auslandsguthaben usw. d) Konskription und zwangsweiser Verkauf von ausländischen Wertpapieren und anderen Vermögenswerten.

Die Nachfrage nach Devisen sucht man dadurch zu beschränken, daß man nur bestimmte Zahlungen an das Ausland zuläßt: Zahlungen für Warenimporte haben den Vorrang vor Zahlungen im Kapitalverkehr, Zinszahlungen vor Kapitalrückzahlungen. Man unterscheidet zwischen „notwendigem“ und „überflüssigem“ Import, verbietet oder erschwert Auslandsreisen und gestattet nur die Mitnahme einer bestimmten Summe durch die Ausreisenden, erläßt Transfermoratorien, d. h. verbietet den inländischen Schuldnern, die Schuldsummen an ihre Gläubiger ins Ausland zu übertragen; allgemeine Zahlungsmoratorien, d. h. fakultative oder obligatorische Erstreckung fälliger Verbindlichkeiten, vervollständigen das Bild. Dasselbe wie durch ein Transfermoratorium, nur auf dem Wege vertraglicher Vereinbarung erreicht man durch *Stillhalteabkommen*¹, wie sie zwischen Deutschland und seinen Gläubigern im Jahre 1931 und 1932 abgeschlossen wurden. In diesen Verträgen verpflichteten sich Deutschlands Gläubiger, ihre kurzfristigen Forderungen stehen zu lassen, bzw. nur einen vereinbarten Prozentsatz davon zu kündigen und abzuziehen.

Bei der Beurteilung der Folgen und der Erfolgsaussichten der Devisenbewirtschaftung müssen zwei sehr verschiedene Typen unterschieden werden: 1) Die Schwäche der Währung, der Abfluß des Goldes, die „Krise der Zahlungsbilanz“ kann darauf zurückzuführen sein, daß eine Tendenz zur Kapitalflucht vorhanden ist, daß ausländische Kredite gekündigt und zurückgezogen werden und auch inländische Kapitalisten bestrebt sind, ihr Kapital ins Ausland zu bringen. Die Kapitalflucht ist „risikobedingt“ und nicht „ertragsorientiert“. Dadurch unterscheidet sie sich vom gewöhnlichen Kapitalexport². Das Kapital flieht sozusagen stromaufwärts, das ist nicht Ländern mit hohem Zinsfuß zu, sondern flieht in diejenigen Länder, die die größte Sicherheit zu bieten scheinen; das sind eben meistens die Länder mit niedrigem Zinsfuß.

Diese Störung der Kapitalsbilanz kann vorübergehend sein, einer momentanen Panik entspringen, die bald vorübergeht. (Beispiel: Die Krise des amerikanischen Dollars im Februar-März 1933.) Sie kann aber auch längere Zeit andauern. (Beispiel: Die Lage Deutschlands vom Herbst 1930 angefangen.)

2) Die Schwäche der Währung und der Abfluß des Goldes kann aber auch noch einen anderen, viel ernsteren Grund haben: Nämlich eine beim bestehenden Wechselkurs chronische Passivität der Zahlungsbilanz in laufender Rechnung (Überwiegen der Importe über die Exporte, beide Größen inkl. Leistungen, Zinszahlungen, normale Kapitalrückzahlungen und normalen, das ist ertragsorientierten Kapitalverkehr). Wir wissen, daß ein solcher Zustand auf eine Überhöhung des Preis- und Einkommenniveaus gegenüber dem Auslande zurückgeführt werden muß, sei es, daß das betreffende Land eine im Ausland vor sich gegangene Preissenkung nicht mitmacht — in den letzten Jahren konnte und wollte eine Reihe von Ländern mit der Preissenkung am Weltmarkt nicht Schritt halten und wurde daher vom Goldstandard abgedrängt — sei es, daß es sich eine Inflation gestattet. Eine solche chronische Passivität der Zahlungsbilanz kann nur dadurch behoben werden, daß ihr Grund aus der Welt geschafft wird: Es muß *das Preis- und Einkommensniveau gesenkt oder der Kurs der ausländischen Währungen erhöht*, das ist die Entwertung der eigenen Währung de facto oder de jure anerkannt, mit einem Wort das Entsprechungsverhältnis zwischen Inlands- und Auslandspreisen wiederhergestellt werden.

Diese beiden Fälle müssen streng unterschieden werden, obwohl sie in der Realität meistens verbunden vorkommen und die Tendenz haben, sich gegenseitig hervorzubringen: Eine Kapitalflucht führt, wie schon angeführt, leicht zu einer Kreditinflation und Preisüberhöhung und ein lang andauernder Goldabfluß infolge einer hartnäckigen Weigerung, durch restriktive Kreditpolitik eine Anpassung des Preisniveaus zu erzwingen, erschüttert schließlich das Vertrauen und führt zur Kapitalflucht.

Die Aussichten auf erfolgreiche Beeinflussung des Wechselkurses und Abstopfung des Goldabflusses mittels Devisenzwangswirtschaft ist in diesen beiden Fällen grundverschieden. Wenn die Schwierigkeiten in einer Abweichung der Preise von der Kaufkraftparität (genauer vom Gleichgewichtsniveau der Preise und Einkommen gegenüber dem Ausland) ihren Grund haben, ist es auf die Dauer nicht möglich, die Anpassung des Wechselkurses zu verhindern, wenn man nicht rechtzeitig eine Senkung der Preise durch restriktive Umlaufpolitik in die Wege leitet. Es besteht dann bei dem künstlich niedrig gehaltenen Wechselkurs ständig ein Überschuß der Nachfrage nach ausländischen Zahlungsmitteln über das Angebot. Sobald die Einlöschungspflicht aufgehoben ist, muß auf den ausländischen Märkten, die der Zwangswirtschaft nicht unterliegen, der Kurs der Währung sinken. Im Inland hingegen sucht man durch Zwangsmaßnahmen den alten, dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage nicht mehr entsprechenden Kurs festzuhalten. Daraus entsteht für die Exporteure und alle diejenigen, die ausländische Zahlungsmittel zur Ver-

¹ Auch hierüber gibt es nur eine Zeitschriftliteratur. Vgl. z. B. W. FRIEDHEIM: Der Sinn der Stillhaltung in der Monatschrift „Währung und Wirtschaft“. Berlin: Julius Springer, Februar 1933; ferner einschlägige Aufsätze in den Zeitschriften Bank-Archiv, Die Bank, Deutscher Volkswirt.

² Vgl. dazu F. MACHLUP: Theorie der Kapitalflucht. W. A. Bd. 36. 1932.

fügung haben, ein starker Anreiz, ihre ausländischen Zahlungsmittel nicht an die offiziellen Stellen (Devisenzentrale) im Inland zum Zwangskurs abzuliefern, sondern sie an den ausländischen Märkten zu veräußern. Da andererseits zum Zwangskurs nicht die gesamte Nachfrage zum Zuge kommen kann, müssen sich notwendigerweise auch im Inland schwarze Börsen und ein Schleichhandel in ausländischen Zahlungsmitteln herausbilden. Dies führt zu weiteren Zwangsmaßnahmen und schließlich zu einer vollständigen Desorganisation des internationalen Zahlungsverkehrs.

Es ist auch ein großer Irrtum zu glauben, daß es möglich sei, durch Drosselung der Einfuhr, insbesondere der Einfuhr von Luxuswaren, einen nennenswerten, auf die Dauer wirksamen Einfluß auf die Devisenbilanz auszuüben und einen zu niedrigen Zwangskurs dem Gleichgewichtskurs näherzubringen. Das wurde auch durch die Erfahrung der letzten Jahre wieder hundertfältig bewiesen. Wenn z. B. die Einfuhr ausländischer Luxuswaren verboten wird, wird sich die Nachfrage irgendwelchen inländischen Luxuswaren zuwenden. Die betreffenden Industrien werden sich ausdehnen und den Exportindustrien die Produktionsmittel verteuern und damit den Export einschränken, oder es wird unmittelbar Nachfrage auf andere Importwaren abgeleitet. Eine dauernde und ausgiebige Verbesserung der Devisenbilanz ergibt sich nicht; denn eine Verschiebung des Gleichgewichtsniveaus der Preise und Einkommen gegenüber dem Ausland (Kaufkraftparität) ist infolge von Einfuhrbeschränkungen nicht zu erwarten¹. Eine vorübergehende Wirkung kann aber unter günstigen Umständen erzielt werden. (Darauf kommen wir später noch zurück. Vgl. Kap. 16 § 2 S. 171.)

Wenn das inländische Preisniveau gegenüber dem Ausland erhöht ist, bleibt nichts übrig, als den Zwangskurs dem den Preisverhältnissen, das ist der Kaufkraftparität entsprechenden Kurs, bei dem Angebot und Nachfrage zum Ausgleich kommen, anzupassen. Die einzig mögliche Art, diesen Gleichgewichtskurs zu ermitteln, besteht darin, daß man auf die Statuierung eines Zwangskurses überhaupt verzichtet und die Kursbildung den Kräften des Marktes überläßt². Die Freigabe der Kursbildung allein bedeutet aber noch keineswegs die Abschaffung der Zwangswirtschaft. Denn häufig wird zwar die Kursbildung auf dem autorisierten und überwachten Devisenmarkt (Devisenclearing) freigegeben, aber der Zutritt nur für bestimmte Transaktionen gestattet. Es wird also z. B. der Kauf und Verkauf von Devisen zum freien Kurs insoweit gestattet, als die Devisen aus Warenexporten stammen und für die Bezahlung von „notwendigen“ Warenimporten bestimmt sind. Auf diese Weise hat man z. B. in Österreich den Abbau der Devisenzwangswirtschaft und die Wiederherstellung der Kurswahrheit im Jahre 1932 eingeleitet. Der Kreis der zu diesem staatlich autorisierten Clearing zugelassenen Personen und Transaktionen war ursprünglich ein sehr enger. Er wurde dann nach und nach erweitert, der gesamte Warenverkehr wurde einbezogen, später Zahlungen für gewisse Leistungen (Transportleistungen, Fremdenverkehr) und andere Transaktionen zugelassen. Ausgeschlossen bleiben bis zum Schluß „spekulative“ Kapitaltransaktionen.

Solange der Umfang der nicht zugelassenen Transaktionen ein großer ist, besteht natürlich immer noch die Gefahr, daß sich neben dem offiziellen Markt schwarze Börsen mit höheren Kursen bilden³.

Je enger der Kreis der vom offiziellen Clearing mit freier Kursbildung ausgeschlossenen Transaktionen wird, je mehr sich die Tendenz Bahn bricht, alle laufenden Zahlungen einschließlich des Zinsen- und Amortisationsdienstes der bestehenden Anleihen einzubeziehen und nur Kapitalflucht zu verhindern, desto mehr nähert sich die Devisenzwangswirtschaft dem anderen, oben erwähnten Typus.

Dieser Typus der Devisenzwangswirtschaft ist dadurch charakterisiert, daß die Zahlungsbilanz in laufender Rechnung inklusive Anleiheendienst sich im ausgeglichenen Zustand befindet, das Preis- und Einkommensniveau *im Verhältnis zum Ausland* nicht überhöht ist (vom Standpunkt eines *allgemeinen* Gleichgewichtes mag es immer noch zu hoch sein, was z. B. durch das dauernde Bestehen einer großen Arbeitslosigkeit bewiesen wird), daß aber eine starke Tendenz zur Kapitalflucht besteht. Wenn sich diese Kapitalflucht frei auswirken würde, müßte die Volkswirtschaft eine schmerzhaft Umlaufkontraktion über sich ergehen lassen, um die Übertragung der Fluchtkapitalien zu bewerkstelligen, oder es müßte, falls das abfließende Kapital durch Notenbankkredite ersetzt würde, die Währung sinken. Das will man vermeiden, und es ist Aufgabe der Devisenzwangswirtschaft, die Kapitalflucht zu verhindern.

¹ Vgl. dazu die treffenden Ausführungen im oben zitierten Aufsatz von HERBERT GROSS: A. f. Sw. S. 61. Auf die handelspolitische Seite von Zöllen und Einfuhrverboten wird später eingegangen. Vgl. III, Teil. passim.

² Unsere Überlegungen (Kap. 6, § 4 und 5 S. 30ff.) haben gezeigt, daß der Zusammenhang zwischen den Preisniveaus verschiedener Länder viel zu kompliziert ist, als daß er mit dem rohen Instrument von Preisindexziffern erfaßt werden könnte. Für praktische Zwecke kann die voraussichtliche Kaufkraftparität durch Vergleich der Preisindexziffern zweier Länder *nicht* mit ausreichender Genauigkeit bestimmt werden.

³ Es ist ein offenes Geheimnis, daß in Mittel- und Osteuropa der größere Teil der zwischenstaatlichen Transaktionen sich unter Umgehung der offiziellen Clearingstellen und unter Verletzung der bestehenden Vorschriften abwickelt.

Dieser Typus der Devisenzwangswirtschaft ist am reinsten in Deutschland realisiert worden. Hier ist es in der Tat in den Jahren 1931 bis 1933 mit Hilfe der Stillhalteabkommen gelungen, die Kapitalflucht auf ein zu bewältigendes Maß zu reduzieren. Für kommerzielle Zwecke und für den Dienst der Auslandsanleihen wurden im Prinzip Devisen zu 100% des Bedarfes zuteilt. Der Kurs der Mark ist auch im Ausland nicht gesunken, und es hat sich ein Schleichhandel mit höheren Kursen im nennenswerten Ausmaß nicht entwickelt.

Die deutschen Erfahrungen haben den Beweis erbracht, daß es innerhalb gewisser Grenzen möglich ist, die Kapitalflucht zu verhindern, ohne den Zahlungsverkehr in laufender Rechnung lahmzulegen. Die Voraussetzungen, unter denen das möglich ist, und die Grenzen, die diesem Beginn gezogen sind, müssen aber genau beachtet werden: Nur wenn gleichzeitig eine Politik betrieben wird, die das Übel an der Wurzel faßt, kann die Kapitalflucht mit Erfolg verhindert werden. Es müssen die Ursachen des Mißtrauens beseitigt werden, es muß also insbesondere die Währung gefestigt werden. Dazu ist es notwendig, ein etwa vorhandenes Defizit der Zahlungsbilanz in laufender Rechnung zu beseitigen. Das erfordert eine restriktive Kreditpolitik und eine Senkung der Preise und Einkommen. Doch es genügt nicht, ein etwa vorhandenes Defizit der Zahlungsbilanz in laufender Rechnung zu beseitigen. Die restriktive Kreditpolitik ist auch notwendig, um in laufender Rechnung einen Überschuß zu erzeugen: Denn es muß für jene Kapitalexperte vorgesorgt werden, die dem Kontrollnetz der Devisenbewirtschaftung, das ja nie ganz undurchlässig ist, entschlüpfen. Widrigenfalls wird Gold abströmen oder der Kurs der Währung fallen und dadurch die Tendenz zur Kapitalflucht verstärkt.

Ferner ist zu bedenken, daß das beste Mittel, die ausländischen Kreditgeber von der Rückziehung ihrer Kredite abzuhalten, in der möglichst weitgehenden Zurückzahlung jener Kredite besteht. Die Situation ist dieselbe wie bei einem Run auf eine Bank. Wenn die Gläubiger sehen, daß sie ihr Geld jederzeit erhalten können, werden sie auf Kündigung der Kredite verzichten.

Der relative Erfolg der Devisenzwangswirtschaft in Deutschland erklärt sich eben daraus, daß die Kreditrestriktion in Deutschland in ausreichendem Maße durchgeführt wurde. Das Wechselportefeuille der Reichsbank sank vom Februar 1932 bis Februar 1933 von 3295 Mill. RM. auf 2351 Mill. RM. Der gesamte Bargeldumlauf ermäßigte sich in derselben Zeit von 6040 Mill. RM. auf 5179 Mill. RM. Die radikalen Einkommenssenkungen, die durch die Notverordnungen der Regierung Brüning eingeleitet wurden, haben den Deflationsprozeß außerordentlich erleichtert und gefördert.

Die *technischen Schwierigkeiten* einer Politik, die es sich zur Aufgabe stellt, die Kapitalflucht zu verhindern, die also zwischen sogenannten „legitimen“ Zahlungen an das Ausland und solchen, die der *Kapitalverschiebung* dienen, diskriminieren will, sind außerordentlich groß und sind auf längere Dauer, wenn die Tendenz zur Kapitalflucht unvermindert anhält, gar nicht zu überwinden.

Es genügt nämlich keineswegs, den Export von Banknoten zu verbieten, ein Transfermoratorium für Auslandsschulden zu erlassen und Stillhalteverträge für die kurzfristige Verschuldung der inländischen Banken an ausländische Banken abzuschließen. Der Kapalexport kann die verschiedensten Formen annehmen, z. B. die, daß laufende Einnahmen aus dem Ausland, aus dem Warenexport und der Ausfuhr von Dienstleistungen¹ nicht in inländisches Geld verwandelt, sondern im Ausland angelegt werden. Es muß daher, wenn man die Kapitalflucht wirksam verhindern will, eine Ablieferungspflicht für alle eingehenden Devisen dekretiert werden — eine Vorschrift, deren restlose Einhaltung sich natürlich unmöglich erzwingen läßt und die zwangsläufig andere kostspielige und den Handel hemmende Zwangs- und Kontrollmaßnahmen nach sich zieht². Es müssen ferner die Import- und Exportfakturen überprüft werden, um zu verhindern, daß durch Vorspiegelung überhöhter Importpreise oder zu niedrigen Exportpreisen Kapital ins Ausland gebracht wird.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß eine Devisenzwangswirtschaft nur als *kurzfristiger Notbehelf* zur Verhinderung der Kapitalflucht vertreten werden kann. Auch als Notmaßnahme kann sie nur dann von Vorteil sein, wenn die eigentlichen Heilungsmaßnahmen, nämlich eine Anpassung des Preisniveaus durch eine restriktive Kreditpolitik oder, wenn man sich die Kraft dazu nicht zutraut, durch eine Kurssenkung der Währung vorgenommen wird. Je länger eine Devisenzwangswirtschaft dauert, ohne überflüssig zu werden, desto tiefergreifend müssen die Zwangs- und Kontrollmaßnahmen werden und desto stärker be-

¹ Ein Hotel läßt sich z. B. von seinen ausländischen Gästen im Ausland bezahlen und läßt das so entstandene Guthaben im Ausland stehen.

² Besonders störend für den Handel werden die Devisenvorschriften, wenn sich zwei oder mehrere Länder gegenüberstehen, die alle zum Hilfsmittel der Devisenbewirtschaftung gegriffen haben. Ein interessantes Kapitel für sich sind die sogenannten Verrechnungsabkommen und Clearingverträge, die ein Kompromiß zwischen den sich oft widersprechenden Devisenordnungen zweier Staaten darstellen und die notwendig werden, wenn Staaten, die zwar an und für sich keine Beschränkungen des Zahlungsverkehres mit dem Ausland eingeführt haben, sich gegen die Maßnahmen der Staaten mit Devisenzwangswirtschaft durch ähnliche Maßnahmen zur Wehr setzen. Auf diese Fragen kann hier jedoch nicht näher eingegangen werden. Vgl. Gross: a. a. O.

hindert sie den internationalen Wirtschaftsverkehr. Die Devisenzwangswirtschaft ist niemals ein Mittel, das die Anpassung eines gegenüber dem Ausland überhöhten Preis- und Einkommenssystem an das Gleichgewichtsniveau überflüssig machen kann. Den größten Schaden richtet sie vielleicht dadurch an, daß sie die verantwortlichen Stellen veranlaßt, diese notwendige Anpassung hinauszuschieben.

Die Erfahrung lehrt ferner, daß Mißbräuche und Nebenwirkungen der Devisenzwangswirtschaft zu protektionistischen Zwecken unvermeidlich sind. Für die praktische Beurteilung des Systems ist dieser Gesichtspunkt vielleicht sogar wichtiger und entscheidender als der legitime Zweck.

§ 8. Beispiele zum Transferproblem und Probleme der Verifizierung.

1. Allgemeines. Nur höchst selten läßt sich in der Wirtschaftswissenschaft eine durch deduktives Raisonement gewonnene Hypothese statistisch so verifizieren, daß die Überzeugung zurückbleibt: dieses Resultat kann nur dadurch zustande gekommen sein, daß bestimmte Kräfte in der Weise gewirkt haben, wie es die Theorie annimmt. Meist lassen sich die Wirkungen jener Ursachen, auf die es einem gerade ankommt, viel zu wenig von der Wirkung anderer mit- oder entgegenwirkender Kräfte trennen, und es ist daher meist nicht möglich, bestimmte statistisch festgestellte Wirkungen eindeutig bestimmten Ursachen zuzuschreiben, da diese eben in der Regel mit einer ganzen Anzahl anderer Einwirkungen verbunden auftreten.

Wenn man versucht, statistische Beispiele für das Funktionieren des Außenhandelsmechanismus zu finden, müssen zwei Dinge unterschieden werden. a) Es läßt sich in vielen Fällen verhältnismäßig einfach der Einfluß einseitiger Wertübertragungen auf den *Aufbau der Zahlungsbilanz* statistisch feststellen. b) Nicht so einfach gelingt der statistische Nachweis der mit dem Ausgleich der Zahlungsbilanz verbundenen *Preisverschiebungen*.

Was a) betrifft, ist nachzuweisen, daß nach Aufnahme einseitiger Zahlungen die erweiterte Handelsbilanz (inklusive der Edelmetalle) eine Tendenz aufweist, sich zu „bessern“, sei es, daß sich ein Ausfuhrüberschuß zeigt, sei es, daß ein schon bestehender größer wird, sei es, daß ein vorhandener Einfuhrüberschuß kleiner wird. Nach Einstellung einseitiger Wertübertragungen sollte sich eine gegenteilige Bewegung zeigen. Wenn sich diese zu erwartenden Verschiebungen statistisch nicht nachweisen lassen, muß angenommen werden, daß durch irgendwelche *unsichtbare* Posten der Ausgleich der Zahlungsbilanz erfolgt ist, z. B. durch Einräumung von Krediten, Vermögensübertragungen, die sich ja nicht immer statistisch erfassen lassen u. dgl. Wenn es sich aber um quantitativ bedeutende einseitige Zahlungen (z. B. lange anhaltende Kapitalimporte) handelt, muß der Ausgleich durch Warenbewegungen erfolgen. Denn Waren-Export und Waren-Import sind à la longue die beweglichen, anpassungsfähigen Posten der Zahlungsbilanz, die schließlich den Ausgleich bewirken.

Um den Ausgleich herbeizuführen, müssen die *gesamten* Handelsbeziehungen eines Landes berücksichtigt werden, nicht etwa nur seine Handelsbilanz mit jenem Land, an das es die einseitigen Zahlungen leistet. Denn der Ausgleich erfolgt fast immer zum Teil im Dreiecksverkehr, insbesondere wenn der direkte Ausgleich durch Zollbarrieren unmöglich gemacht wird; wenn das letztere der Fall ist, wird der Ausgleich natürlich auch im erhöhten Maße durch Lieferungen von zollfreien Leistungen erfolgen. Gegenüber Amerika z. B. durch Fremdenverkehr und Schiffsfahrtsdienste.

b) Nicht sehr ergebnisreich sind die bisherigen Versuche verlaufen, die von der Theorie geforderten *Preisbewegungen* im Gefolge einseitiger Wertübertragungen statistisch nachzuweisen. Von dem Falle Kanadas, wo die Verhältnisse ausnehmend günstig lagen (siehe unten Punkt 3), abgesehen, sind die ermittelten Preisbewegungen meistens minimal, oft widersprechen sie den Erwartungen, und immer lassen sich, ohne den Tatsachen Gewalt anzutun, andere Erklärungshypothesen als die Rückführung auf einseitige Wertübertragungen finden. Der Grund ist erstens der, daß es ja gar nicht richtig ist, daß die Preise in zahlenden Lande immer im Verhältnis zum empfangenden Lande fallen müssen. Wir haben ja gesehen, daß sogar das Gegenteil denkbar ist. *Zweitens* sind immer auch andere Einflüsse auf die Preisniveaus der verschiedenen Länder am Werke: Inflation und Deflation, Konjunktur und Depression, säkulare Verschiebungen aller Art, die sich aus Änderungen der Produktions- und Transporttechnik, Verschiebungen der Nachfrage, Aufhebung und Einführung von Zöllen u. dgl. ergeben. Dabei ist insbesondere zu beachten, daß sich im Konjunkturzyklus gewisse *gegenläufige* Bewegungen der Exportpreise der Rohstoff- und der Industrieländer ergeben müssen. Alle diese Einflüsse auf die Preisniveaus überdecken die von den einseitigen Wertübertragungen ausgehenden Wirkungen (die ja auch an und für sich nicht eindeutig sind), und es ist daher gar nicht verwunderlich und spricht nicht im geringsten gegen die Theorie, daß jene statistischen Untersuchungen keine auffallenden und immer wiederkehrenden typischen Preisbewegungen aufgedeckt haben.

Dieses negative Ergebnis ist aber in anderer Hinsicht von großer praktischer Bedeutung. Es kann nämlich daraus geschlossen werden, daß die Preisverschiebungen, die infolge von einseitigen Wertübertragungen notwendig werden, von einer niedrigeren, keinesfalls von einer höhe-

ren Größenordnung sind als jene anderen oben erwähnten Einflüsse auf das Preisniveau; insbesondere sind die im Verlauf eines normalen Konjunkturzyklus auftretenden Preisverschiebungen zweifellos viel bedeutender als die Transferverschiebungen der Preise.

Im folgenden seien nun einige konkrete Beispiele angeführt.

2. Die französische Kriegsschädigung von 1871. Zu den am meisten bestaunten Ereignissen der modernen Finanzgeschichte gehört die Abstattung der französischen Kriegsschädigung an Deutschland im Jahre 1871. Zwei Tatsachen erregten dabei vor allem Erstaunen: 1) Die Leichtigkeit, mit der Frankreich die für die damalige Zeit sehr hohe Entschädigung von 5 Milliarden Francs in kürzester Zeit aufbrachte. Die Abstattung der Kriegsschädigung war nicht, wie die deutschen Reparationen nach dem Dawes- oder Youngplan, über eine große Reihe von Jahren in Annuitäten verteilt, sondern mußte nach dem Frankfurter Frieden in wenigen großen Raten bis zum 2. März 1874 abgetragen werden. Zur allgemeinen Überraschung Europas wurde die letzte Rate schon am 5. September 1873 bezahlt. Als prompt durchgeführte internationale einseitige Kapitalübertragung steht der Fall einzig da. 2) Die verhältnismäßig geringe Erschütterung, die der europäische Handel und Verkehr durch den — noch dazu auf kurze Zeit zusammengedrückten — Transfer der Entschädigungssumme erlitt.

Im folgenden sei schlagwortartig dargestellt: a) die Transferierung, b) die Aufbringung, c) die Verwendung der Summen in Deutschland.

a) *Die Transferierung.* Die Höhe der zu zahlenden Summe war im Frankfurter Frieden mit 5315 Mill. Francs festgesetzt. Auf diese Summe wurden 325 Mill. Francs als Gegenwert für die Überlassung der auf elsässisch-lothringischem Territorium liegenden Eisenbahnlinien der französischen Ostbahn — deren Aktionäre der französische Staat zu entschädigen hatte — angerechnet. 125 Mill. Francs durften in Noten der Bank von Frankreich bezahlt werden, was auch geschah. Der ganze Rest, d. s. 4865 Mill. Francs, mußte in Barem oder in Devisen übertragen werden. Sachlieferungen waren nicht vorgesehen.

Von der Summe von 4865 Mill. Francs wurde nun nur ein ganz kleiner Teil durch Barüberweisung abgestattet, nämlich:

in deutschen Münzen, die großenteils von den deutschen Heeren nach Frankreich gebracht und von der französischen Regierung eingezogen wurden	105 Mill. Francs,
in effektivem Gold	273 „ „
in Silber	239 „ „
	617 Mill. Francs.

Der ganze Rest von 4248 Mill. Francs, also der weitaus größte Teil der ganzen Kriegsschädigung, wurde in Devisen übermittelt.

b) *Die Aufbringung.* Es ist klar, daß ein so großer Betrag nicht durch plötzliche Einführung neuer oder Erhöhung bestehender Staatseinkünfte, sondern nur durch *Anleihen* beschafft werden konnte, und auch so nur dann, wenn man dabei nicht auf den Konsumverzichtwillen neuer Sparer und Anleihezeichner angewiesen war, der für die Unterbringung so großer Anleihen nicht ausgereicht hätte, sondern in weitem Maße schon vorgebildetes und leicht flüssig zu machendes Kapital französischer Kapitalbesitzer heranzuziehen vermochte. Dies war nun in der Tat der Fall. Was den beiden großen Anleihen von 1871 und 1872 zum Erfolg verhalf, das war einmal die Tatsache, daß der französische Staatskredit trotz Krieg und Niederlage völlig intakt geblieben war, und zweitens der Umstand, daß Frankreichs Kapitalisten schon 1870 einen sehr großen Besitz an ausländischen Kapitalanlagen in Form von Beteiligungen aller Art angesammelt hatten. Frankreich war seit der Mitte des 19. Jahrhunderts ein typisches Kapalexportland, dessen sparsame Bevölkerung ihre Rücklagen großenteils in ausländischen Kapitalbeteiligungen anlegte und zu einem nicht geringen Teil von den Zinsen und Erträgen dieser Anlagen lebte. Daher auch die jahrzehntelange und nur vereinzelt unterbrochene Passivität seiner Handelsbilanz. In der Mitte des 19. Jahrhunderts überstiegen die jährlichen Zinseinkünfte aus dem schon akkumulierten Auslandsbesitz den jährlichen neuen Kapalexport. Es kam nun alles darauf an, ob es der französischen Regierung gelingen werde, diesen reichen Auslandskapitalbesitz ihrer Bürger heranzuziehen.

Frankreich begab 1871 und 1872 zwei große Anleihen von zusammen 5792 Mill. Francs. Namentlich die zweite Anleihe war erstaunlich erfolgreich, sie wurde zehnfach überzeichnet. Der Anleiheerlös floß aus folgenden Quellen:

α) ca. 2¼ Milliarde Francs wurden von Ausländern gezeichnet, ein nicht unbeträchtlicher Teil von Deutschen.

β) ca. 2 Milliarden übernahmen französische Kapitalisten, indem sie sich das zur Zeichnung notwendige Geld durch Abstoßung ihrer eigenen Kapitalanlagen beschafften. Es vollzog sich also eine Kapitalübertragung größten Ausmaßes. Die französische Regierung hat sich den Auslandsbesitz der französischen privaten Kapitalisten gewissermaßen indirekt ausgeliehen und sich durch seine Verwertung die zum Ankauf der zu zahlenden Devisen nötigen Francsbeträge verschafft. Zum Teil tauschten die Kapitalbesitzer die neuen französischen Obligationen direkt gegen Erlag ihrer Auslandstitres, die vom französischen Staate an Zahlungs Statt für seine Obli-

gationen genommen wurden. Dann verkaufte der Staat selbst die Auslandstitres und verschaffte sich so die Devisen zur Schuldzahlung.

γ) Woher die noch verbleibenden ca. 1,5 Milliarden Francs stammen, läßt sich (nach MOULTON und MACGUTHRIE) nicht mit Sicherheit feststellen. Zum Teil dürften sie aus laufenden Ersparnissen in Frankreich beigelegt worden sein.

Jedenfalls wurde fast der ganze zur Abstattung erforderliche Betrag durch Borgoperationen aufgebracht. Irgendeinmal mußte natürlich der Gegenwert der gewaltigen Kriegsentschädigung durch Konsumeinschränkung der französischen Bevölkerung hereingebracht werden. Die Umlageung der Last auf die französischen Steuerzahler wurde aber in diesem Falle auf eine besonders lange Zeit verteilt. Die jährliche Zinsenlast der gesamten Neuverschuldung, wie sie oben aufgedgliedert ist, betrug insgesamt 374,6 Mill. Francs. Die Steuereingänge in den Jahren 1869 bis 1873 zeigen nun folgende Entwicklung:

Die *Abstattung* der Kriegsentschädigung war Frankreich überraschend schnell gelungen; die daraus entstandene *Belastung* des Staatshaushaltes war selbst 1914 noch nicht völlig beseitigt und dies, obwohl die Zinsenlast der neuen Anleihen gegen Ende des Jahrhunderts durch einige Konversionsoperationen verringert werden konnte. Soviel über die Aufbringung der großen Entschädigung.

Die folgenden Ziffern zeigen deutlich den Einfluß der Zahlung der Kriegsentschädigung auf den französischen Außenhandel. In den Jahren 1872 bis 1875 wurde die Handelsbilanz prompt aktiv, während sie vorher und nachher passiv war.

Kurz nach dem Beginn der großen Kapitalübertragung begann der Warenabstrom aus Frankreich (plötzliche Aktivierung der Handelsbilanz) und dauerte einige Jahre hindurch, während später der Import den Export wieder überstieg. Das theoretische Schema wird also insoweit vollkommen bestätigt. Wieweit die Exportsteigerung Frankreichs den Weg nach Deutschland gefunden hat, ist nicht mit Sicherheit anzugeben, da die deutschen Außenhandelsstatistiken der oben angeführten Jahre noch nicht genügend verläßlich sind. Sehr bemerkenswert ist immerhin, daß die direkte Warenausfuhr von Frankreich nach Deutschland im Jahresdurchschnitt 1868/69 260 Mill. Francs, im Jahresdurchschnitt 1872/73 436 Mill. Francs betrug. Daß die Verstärkung der direkten Warenübertragung vom Zahlungsland im Empfangsland nur verhältnismäßig gering ist, steht mit der Theorie völlig im Einklang; diese lehrt ja, daß die endgültige Begleichung zwar normalerweise durch Waren, aber nur zum Teil durch direkte Warenbewegung vom übertragenden ins empfangende Land bewirkt wird. (So war es auch mit Kanada 1900 bis 1923; der Import stieg annähernd in dem nach den großen Anleiheaufnahmen zu erwartenden Ausmaß, die Waren wurden aber nur zum geringen Teil aus dem „übertragenden“ Land, hier England, bezogen.) Hier im Falle von 1871 kann man aber als ziemlich sicher annehmen, daß die Importsteigerung Deutschlands weit unter dem Ausmaß blieb, das man bei der Größe der vorangegangenen Kapitalübertragung nach dem theoretischen Schema erwarten müßte. Mit anderen Worten, es ist hier — anders als im Falle Kanadas! — bei weitem nicht die ganze Übertragung endgültig in Waren beglichen worden. Dies beweist auch die Tatsache, daß in der französischen Handelsbilanz schon 1876 der Import wieder überwog; die völlige Begleichung der Entschädigung in Waren hätte ein viel längeres Andauern des Exportüberschusses erfordert.

Diese Differenz gegenüber dem zu erwartenden Ausmaß der Warenübertragung findet ihre ungezwungene Erklärung in Tatsachen der deutschen Wirtschaft nach 1871. Die Deutschen hatten gerade damals für die einströmenden Devisen große Sonderverwendungen, vor allem die Einführung der Goldwährung, und benutzten sie daher nur teilweise zum Warenimport. Das führt uns auf die dritte Seite der großen Transaktion: die Verwendung der Entschädigung durch Deutschland.

c) *Verwendung durch Deutschland.* Was mit den empfangenen Devisen in Deutschland geschah, ist nur sehr bruchstückweise zu verfolgen, da verläßliche Statistiken fehlen. Folgendes läßt sich jedoch sagen:

1) Ein kleiner Betrag von 150 Mill. Francs (120 Mill. Mark) wurde in der Festung Spandau in Gold hinterlegt.

Jahr	Millionen Francs		
	Direkte Steuern	Indirekte Steuern	Insgesamt
1869	576	1229	1805
1870	586	1083	1669
1871	581	1239	1820
1872	605	1524	2129
1873	673	1698	2371

Jahr	Millionen Francs		
	Import	Export	Saldo
1867	3202	3085	— 117
1868	3415	2974	— 441
1869	3269	3257	— 12
1870	2935	2915	— 20
1871	3599	2925	— 674
1872	3603	3814	+ 211
1873	3651	3925	+ 274
1874	3574	3806	+ 232
1875	3585	3968	+ 383
1876	4046	3689	— 357
1877	3737	3552	— 185
1878	4246	3297	— 949

2) Ein weiterer Betrag, der auf 750 Mill. Francs geschätzt wird, wurde zur Beschaffung des nötigen Goldes zwecks Durchführung der Goldwährung verwendet. Ein Hauptnutzen der Kriegsentschädigung für Deutschland bestand darin, daß es die Goldwährung nunmehr mit aller Bequemlichkeit einführen konnte, während sonst eine solche Änderung der Währungsverfassung das Land gewöhnlich vor schwierige finanzielle Probleme (Anleihen, Steuererhöhungen) usw. stellt.

3) Ein gewisser Betrag, dessen Höhe nicht feststellbar ist, wurde von der Reichsfinanzverwaltung zur Zahlung von Pensionen, Schulden und zum Teil für den Ausbau der militärischen Anlagen verwendet. Interessant wäre auch eine eingehende Untersuchung der Einwirkung der ganzen Transaktion auf die deutsche und französische Wirtschaftslage. Die Kriegsentschädigung, die Deutschland zufloß, hat durch Erleichterung der Kreditinflation zweifellos zur Anfachung des Konjunkturaufstieges, der schließlich in der Krise von 1873 sein Ende fand, stark beigetragen. Für eine Detailuntersuchung fehlt hier der Raum und, insbesondere was die Preisbewegung im einzelnen betrifft, auch die statistischen Daten.

3. Das kanadische Experiment. Als einen der ganz seltenen Fälle, wo eine befriedigende Verifikation möglich ist, hat man die Entwicklung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen Kanadas von 1900 bis 1914 anzusehen. An dieser Entwicklung läßt sich induktiv nachprüfen, ob der Ablauf, den die Theorie als Folge von großen Kapitalübertragungen — hier durch Anleiheaufnahme — annimmt, sich im tatsächlichen Geschehen bestätigt. Die kanadische Wirtschaftsgeschichte der erwähnten Periode ist gekennzeichnet durch gewaltige und ständig fortgesetzte Aufnahme von Auslandsanleihen, wobei als kreditgebendes Land Großbritannien die weitaus erste Stelle einnahm. Dieser Kapitalimport überschattet alle anderen Tatsachen, die auf die kanadische Zahlungsbilanz eingewirkt haben, in einem derartigen Grade, daß man ihn als praktisch einzige Ursache der auffallenden Veränderungen in der Zahlungsbilanz Kanadas in jener Periode ansehen kann¹.

In den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts war der jährliche Zuwachs der kanadischen Auslandsverschuldung nicht erheblich; er wurde von den jährlichen Zinszahlungen für die alten Anleihen übertroffen. Dementsprechend wies die kanadische Handelsbilanz überwiegend *Exportüberschüsse* auf. Von 1900 bis 1913 nahm Kanada, das daran ging, seine westlichen Landstriche zu besiedeln und wirtschaftlich auszubeuten, Auslandsanleihen in einem im Verhältnis zur geringen Bevölkerungszahl (5,3 Mill. Einwohner im Jahre 1901) des Landes sehr großen Ausmaße auf. Die Anleihen betragen²:

Jahr	Tausend Dollar
1900—1904	227 792
1905—1909	788 425
1910—1913	1 529 410
insgesamt	2 545 627

Mit Kriegsausbruch kam diese große Kapitalbewegung plötzlich zum Stillstand.

An der Kreditgewährung waren beteiligt:

	Betrag	%
Großbritannien mit . . .	1 753 118	68,8
USA. „ . . .	629 794	24,7
Sonstige Länder „ . . .	162 715	6,5
	2 545 627	

Im folgenden seien die wichtigsten Punkte, in denen nach der klassischen Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen eine Änderung der kanadischen Wirtschaftslage zu erwarten wäre, und dazu die tatsächliche Gestaltung schlagwortartig angeführt.

	Import Tausend	Export Dollar	Saldo
1881—1885	581	478	— 103
1886—1890	565	451	— 114
1891—1895	610	563	— 74
1896—1900	730	774	+ 44
1901—1905	1169	1051	— 118
1906—1910	1627	1305	— 322
1911—1914	2374	1484	— 890
			— 1330

a) *Umschwung in der Handelsbilanz.*

Laut Theorie zu erwarten:

Kurz nach Einströmen der Auslandskredite Passivwerden der Handelsbilanz Kanadas; Importüberschüsse annähernd in Höhe der Darlehensbeträge. Im Hinblick auf die wirtschaftsgeographischen Verhältnisse Warenausgleich vermutlich nicht direkt, d. h. durch Ankauf der Waren in England selbst, sondern indirekt.

Verifizierung: Die Entwicklung der kanadischen Warenhandelsbilanz zeigt in Fünfjahrsummen seit 1881 nebenstehendes Bild³:

Ganz wie erwartet nimmt der Importüberschuß rapid zu. Die Summe der Importüberschüsse im Gesamtzeitraum 1900 bis 1913 bleibt zwar hinter der Gesamtsumme des Kapital-

¹ Dieses einzigartige Experiment hat VINER in seinem Werk „Canada's Balance of International Indebtedness“ (Cambridge [USA.] 1924) eingehend analysiert.

² VINER: a. a. O. S. 139.

³ VINER: a. a. O. S. 282. Unsere Übersicht ist nur ein Auszug der von VINER mitgeteilten vollständigen Ziffern.

imports zurück, doch läßt sich diese Differenz durch andere Posten der Zahlungsbilanz, insbesondere die großen Zinsenzahlungen, befriedigend aufklären.

Daß der Warenausgleich überwiegend nicht durch direkten Ankauf im kreditgebenden Land (England) stattfand, beweist folgende Übersicht:

	Großbritannien		Vereinigte Staaten		Andere Länder	
	Warenhandelssaldo mit Kanada	Kapitalinvestitionen in Kanada	Warenhandelssaldo mit Kanada	Kapitalinvestitionen in Kanada	Warenhandelssaldo mit Kanada	Kapitalinvestitionen in Kanada
1900	+ 51,9	10,1	— 47,2	17,9	— 11,5	3,7
1905	+ 46,6	76,4	— 78,8	32,4	— 17,8	3,7
1910	+ 29,8	218,5	— 161,5	72,7	— 26,9	22,1
1913	+ 72,3	375,8	— 258,8	135,0	— 35,0	36,0
1900—1913	+ 670,0	1753,1	— 1722,8	629,8	— 302,1	162,7

Die Verschiedenheit der Größenordnungen ist so auffallend, daß die „triangulare“ (indirekte) Begleichung dadurch einwandfrei bewiesen wird¹. Gegenüber Großbritannien, das zum weit überwiegenden Teil die Kredite gegeben hatte, bestand die ganze Zeit über sogar ein Exportüberschuß Kanadas. Kanada kaufte mit den hauptsächlich von England gewährten Krediten allerdings Waren, aber nicht von England, sondern von anderen Ländern, und zwar zum weitaus größten Teil von den Vereinigten Staaten. Das hatte verschiedene wirtschaftstechnische Gründe, so den Umstand, daß die amerikanischen Investoren über ihre kanadischen Anlagen weit größere Kontrolle ausübten, ferner verschiedene geographische und sonstige Momente, die in Kanada den amerikanischen Exporteuren einen Vorsprung vor den britischen verschafften².

Damit stimmt völlig überein, daß während des in Frage stehenden Zeitraumes der Export Kanadas nach Großbritannien absolut und prozentuell bedeutend höher war als derjenige nach den Vereinigten Staaten.

Warenexporte Kanadas nach Großbritannien und USA.:

Jahr	Nach Großbritannien		Nach USA.	
	Millionen Dollar	In % des Gesamtexportes	Millionen Dollar	In % des Gesamtexportes
1900	96,6	59,1	52,5	32,1
1905	97,1	50,1	70,4	36,9
1910	132,2	48,2	104,1	38,0
1913	215,3	50,0	163,4	37,9

Der Nachweis, daß die Begleichung der Kapitalimporte zwar durch Warenimport, aber nicht direkt, sondern „triangular“ erfolgte, hat eine wichtige Folge für die weitere Verifizierung der Theorie. Diese läßt nämlich in den selteneren Fällen, in denen der Ausgleich direkt, also durch Käufe im kreditgebenden Lande selbst erfolgt, eher erwarten, daß keine weiteren Zwischenvorgänge (Goldeinstrom, Preisverschiebungen usw.) einzutreten brauchen, daß solche aber bei *indirekter* Warenausgleichung stets eintreten³. Im vorliegenden Falle müssen wir also theoriegemäß erwarten, daß jener ganze komplizierte Zwischenmechanismus der Goldbewegungen, Preisverschiebungen usw. ins Spiel kommt. Dies ist in der Tat der Fall und läßt sich bis ins einzelne belegen. Anders als im Falle der Kriegsentschädigung von 1871, sind wir hier in der Lage, nicht nur die beiden „Außenglieder“ der durch den Kapitalimport begonnenen Verursachungskette — Anleihebewegung und Gestaltung der Warenbilanz —, sondern auch die „Zwischenglieder“ statistisch zu verfolgen.

b) *Goldbewegung und Umlaufmittelmenge.* Laut Theorie zu erwarten:

Beträchtliche Goldimporte nach Kanada kurz nach Beginn der Anleiheoperationen.

¹ Dabei ist allerdings zu beachten, daß auch die Vereinigten Staaten Beträge an Kanada geliehen hatten. Wie die angeführten Ziffern zeigen, ist der Importüberschuß Kanadas von der Union weit größer als der Kapitalimport von dort. Die Differenz beträgt nicht weniger als rund 1 Milliarde Dollar.

² Näheres darüber bei VNER: I. c. S. 284ff.

³ Vgl. TAUSSIG: International Trade S. 124ff. New York 1929, sowie unsere Ausführungen an früherer Stelle.

Verifizierung: Veränderung der Bestände Kanadas an gemünztem Gold 1900 bis 1913:

Jahr	Tausend Dollar	Jahr	Tausend Dollar
1900	+ 432	1907	+ 350
1901	- 64	1908	+ 1806
1902	+ 449	1909	+ 568
1903	+ 923	1910	+ 999
1904	+ 654	1911	+ 2349
1905	- 26	1912	- 112
1906	+ 423	1913	+ 1622

Gleichzeitig hat das gesamte Bankkreditvolumen, dargestellt durch Notenumlauf und kurzfristige Verbindlichkeiten bei kanadischen Banken, von ca. 350 Mill. Dollar im Jahre 1900 auf über 1100 Mill. Dollar im Jahre 1913 zugenommen. In der zeitlichen Reihenfolge ging die Aufblähung des Umlaufmittel- und Kreditvolumens dem Goldeinstrom etwas voran. Dies bedeutet aber lediglich eine der Modifikationen an der Doktrin — wonach im allgemeinen zu-

erst der Goldeinstrom, dann die darauf aufgebaute Kreditexpansion erfolgt —, die überall dort angebracht werden müssen, wo ein komplizierter Bankmechanismus die Übertragung und Verwertung der geliehenen Kapitalbeträge in der Hand hat¹. Die Verwertung spielte sich hier vielfach in der Form ab, daß die kanadischen Banken ihren Kunden, denen es gelungen war, in London Anleihen aufzunehmen, sofort auf die bloße Nachricht von der Anleihegewährung hin neue Mittel zur Verfügung stellten. Die Anleihebeträge selbst blieben in London oder wurden — dies der häufigste Fall — für Rechnung der kanadischen Banken, die vorschußweise neue Mittel flüssig gemacht hatten (Kreditexpansion!), einsteilen nach New York überwiesen. Dort blieben sie, bis die kanadischen Banken sie einzogen, um ihre Kassenbestände dem aufgeblähten Kreditvolumen anzupassen. Jetzt erst strömte effektives Gold ins Land. Wie zu erwarten, war dabei die ganze Zeit über Auszahlung New York in Kanada niedrig im Kurse, während Auszahlung Kanada in New York hoch stand. Daß dies Jahre hindurch immer wieder so war und immer von neuem Goldimporte von New York nach Kanada veranlaßte, ist nur durch den fortwährenden Nachschub von Auslandsanleihen zu erklären, der erst 1914 zum Stillstand kam.

c) *Preisbewegung*. Diese bietet vielleicht das interessanteste Bild. Die Verifikation der theoretischen Annahmen ist hier mit überraschender Vollständigkeit möglich.

α) Preisänderungen im allgemeinen. Laut Theorie zu erwarten:

Bei stabilem Weltpreisniveau (der Ausdruck „Preisniveau“ ist in diesem Zusammenhange unbedenklich) Steigerung des kanadischen, eventuell Sinken des britischen Preisniveaus. Bei steigendem Weltpreisniveau, wie 1900 bis 1913 bekanntlich der Fall: stärkere Steigerung in Kanada, schwächere Steigerung in Großbritannien, also

kanadische Preissteigerung > Weltpreissteigerung > britische Preissteigerung.

Verifizierung:

Die folgenden Ziffern sind Auszüge aus den von VİNER mitgeteilten Preisindextabellen, wobei 1900, das Jahr des Beginnes der Anleihetransaktionen, gleich 100 gesetzt ist.

Jahr	Kanada		Welt	Großbritannien
	ungewogen	gewogen		
1900	100,0	100,0	100,0	100,0
1901	98,8	100,2	99,8	96,7
1902	100,7	103,6	102,0	96,4
1903	102,1	103,7	102,3	96,9
1904	102,0	104,5	100,9	98,2
1905	105,1	107,6	104,6	97,6
1906	110,9	113,5	108,7	100,8
1907	116,6	122,1	113,8	106,0
1908	111,6	118,2	109,4	103,0
1909	112,0	119,4	110,0	104,1
1910	114,7	121,0	112,8	108,8
1911	116,8	123,9	116,3	109,4
1912	124,2	136,0	122,6	114,9
1913	124,8	131,9	121,2	116,5

Also genau die Entwicklung, die erwartet wurde: überproportionale Steigerung in Kanada, unterproportionale in Großbritannien.

Besonders interessant ist ein Vergleich der Preisentwicklung Kanadas mit derjenigen der Vereinigten Staaten. Da die Vereinigten Staaten in der fraglichen Periode selbst Kapital importierten, jedoch in geringerem Maße als Kanada, so ist a priori zu erwarten, daß die Preisentwicklung der Union stärker nach aufwärts gehen wird als die der Welt und Großbritanniens,

¹ Vgl. oben S. 47/48.

daß sie mit der kanadischen Preisentwicklung annähernd parallel gehen, jedoch etwas hinter dieser an Intensität der Steigerung zurückbleiben wird.

Großhandelspreise in den Vereinigten Staaten 1900—1913.

Jahr	Ungewogen	Gewogen	Jahr	Ungewogen	Gewogen
1900	100,0	100,0	1907	117,2	117,3
1901	98,2	98,8	1908	111,1	113,6
1902	102,1	106,2	1909	114,5	121,0
1903	102,8	106,2	1910	119,1	124,7
1904	102,2	107,4	1911	116,9	118,5
1905	104,9	106,2	1912	120,9	125,9
1906	110,8	109,9	1913	122,3	124,7

Insbesondere bemerkenswert ist dabei, daß die Preisentwicklung Kanadas und der Union, nachdem sie den größeren Teil der Periode ziemlich nahe beisammen geblieben ist, in den letzten drei Jahren, in denen die Anleiheaufnahme Kanadas besonders stark war, differiert. Die kanadischen Preise steigen jetzt bei weitem stärker als die amerikanischen.

β) Preisbewegung bei einzelnen Warengruppen. Laut Theorie zu erwarten:

Bei stabilem Weltpreinsniveau: Preissenkung der Importgüter, Preissteigerung der heimischen Produkte, Exportgüter steigend, aber mit „lag“ gegenüber den heimischen Waren. Bei steigendem Preisniveau: besonders starke Steigerung der heimischen Produkte, schwächere Steigerung der Exportgüter, noch schwächere Steigerung der Importgüter. (Die heimischen Produkte sind nur heimischen, die Exportpreise heimischen und auswärtigen, die Importpreise im allgemeinen nur auswärtigen Einwirkungen ausgesetzt.)

Verifizierung:

Die Ziffern bestätigen das erwartete Ergebnis so eindeutig, daß hier kaum etwas hinzuzufügen bleibt.

Indizes der Preise der heimischen Produkte, der Exportgüter und der Importgüter in Kanada 1900—1913.

Jahr	Heimische Produkte	Exportgüter	Importgüter
1900	100,0	100,0	100,0
1901	111,5	101,7	94,8
1902	118,5	102,8	92,5
1903	119,1	103,3	97,7
1904	119,1	104,0	94,0
1905	120,9	107,9	98,3
1906	122,8	115,3	107,3
1907	135,6	124,4	114,2
1908	133,6	119,9	99,5
1909	141,0	123,6	102,2
1910	145,7	125,7	105,0
1911	151,4	129,0	103,8
1912	161,8	138,8	113,1
1913	161,7	133,9	114,1

4. Die deutschen Reparationen.

Literatur zu den Problemen der Reparationen und interalliierten Schulden. Von der sehr umfangreichen Literatur zum Reparationsproblem seien hier nur einige wichtige Schriften hervorgehoben. Die meisten der angeführten Werke gehen auch auf das Problem der interalliierten Schulden ein; im übrigen sind die letzteren weniger in Büchern als in zahlreichen verstreuten Zeitungs- und Zeitschriftenaufsätzen (von den amtlichen Veröffentlichungen der verschiedenen Abkommen usw. abgesehen) behandelt worden.

Bibliographie: SVEISTRUP: Die Schuldenlast des Weltkrieges. Quellen- und Literatur-nachweis zu den interalliierten Kriegsschulden, den Reparationen und dem Dawesplan 1918 bis 1928. Berlin 1930. Fortgesetzt durch: SVEISTRUP: Bündnisschulden und Kriegstribute. Vom Dawesplan zum Youngplan und neuen Plan. 1928—1930. Berlin 1931.

Quellenwerke: *Das Sachverständigen Gutachten von DAWES und MACKENNA* nebst allen Anlagen, herausgegeben in Verbindung mit dem „Deutschen Industrie- und Handelstag“, Berlin. *Berichte des Generalagenten* über die Überweisung der Reparationszahlungen unter dem Dawesplan. Berlin: Reimar Hobbing. *Haager Vereinbarung vom Jahre 1930* nebst allen Anlagen. Berlin: Reimar Hobbing 1930. C. BERGMANN: Deutschland unter dem Youngplan. Berlin 1930. *Reparationen und Kriegsschulden* von der Hoover-Erklärung zur Lausanner Konferenz. Berlin: Verlag der Europäischen Revue 1932.

Für die interalliierten Schulden vor allem: *Die interalliierten Schulden*. Ihre Entstehung und ihre Behandlung im Youngplan. Bearbeitet im Statistischen Reichsamte. Berlin 1930. (Hier auch die wichtigsten Dokumente, wie Fundierungsabkommen usw., abgedruckt.) MOULTON-PASVOLSKI: War Debts and World Prosperity. New York 1932.

Sonstige Schriften: *Das Reparationsproblem*, Verhandlungen und Gutachten der Konferenzen von Pymont und Berlin. Berlin 1929. (Veröffentlichung der Friedrich List-Gesellschaft, 2 Bde.) MOULTON: The Reparation Plan. New York 1923; auch deutsch: Der neue Reparationsplan. Übersetzt von Kuczinsky. Berlin 1924. MOULTON and MACGUIRE: Germany's Capacity to Pay. New York 1923; auch deutsch: Deutschlands Zahlungsfähigkeit. Übersetzt von Kuczinsky.

Berlin 1924. BRENTANO: Was Deutschland gezahlt hat. Berlin und Leipzig 1923. BERGMANN: Der Weg der Reparationen von Versailles über den Dawesplan zum Ziel. Frankfurt a. M. 1926. AULD: The Dawes Plan and the New Economics. New York 1927. SERING: Deutschland unter dem Dawesplan. Berlin und Leipzig 1928. SALIN: Die deutschen Tribute. Berlin 1930. M. J. BONN: Der neue Plan als Grundlage der deutschen Wirtschaftspolitik. München und Leipzig 1930. *Deutschlands Reparationslast*. Ein Vergleich zwischen Dawesplan und Youngplan. (Die Schriften des Magazins der Wirtschaft Nr. 1. Berlin 1930.) KAUTSKY, B.: Reparationen und Rüstungen. Leipzig 1931. AD. WEBER: Reparationen, Youngplan, Volkswirtschaft. Berlin 1929. SCHACHT: Die Stabilisierung der Mark. Stuttgart, Berlin, Leipzig 1927. SCHACHT: Das Ende der Reparationen. Oldenburg.

Einleitung. Die deutschen Reparationen sind zweifellos die größte einseitige Wertübertragung von Land zu Land der Wirtschaftsgeschichte. Für eine erschöpfende und nüchterne wirtschaftliche Untersuchung sine ira et studio ist jedoch der Zeitpunkt noch nicht gekommen. Denn *einerseits* ist die furchtbare Erregung, die dieser in der Weltgeschichte einzigartige Vorgang ausgelöst hat, noch nicht abgeklungen und es ist diese Periode der Nachkriegszeit überhaupt noch nicht endgültig abgeschlossen. *Andererseits* liegen in diesem Falle die Dinge nicht so einfach wie im kanadischen Beispiel: Der ganze Vorgang spielt sich in einem von Grund auf aufgewühlten wirtschaftlichen Milieu ab. Die Umwälzungen des Krieges, der Friedensschlüsse, der tiefgreifenden sozialen Verschiebungen und Unruhen hatten noch nicht einem neuen Gleichgewicht Platz gemacht. Das Drama der Inflation läuft im selben Zeitabschnitt über die wirtschaftliche Bühne. Während wir im kanadischen Fall das uns interessierende Problem in ungetrübtter Form, wie von einem wirtschaftlichen Experimentator im Laboratorium gestellt vorfinden, haben wir es hier mit einer verwirrenden Fülle sich durchkreuzender und überschneidender Bewegungen, Ursachen und Wirkungen zu tun, und es ist die eindeutige Verknüpfung gewisser Erscheinungen mit einigen herausgegriffenen Ursachen nahezu unmöglich.

Das Problem der Reparationen ist aber auch, abgesehen von der Fülle der Momente, die die Beobachtung der Wirkungen eines Teilvorganges stören, deshalb viel komplizierter als die Analyse der Kapitalimporte nach Kanada, weil das *Aufbringungsproblem*, das dort gar nicht gestellt zu werden braucht, hier hereinspielt; und wie schon die theoretischen Überlegungen gelehrt haben, sind die Schwierigkeiten der Aufbringung mit den Schwierigkeiten des Transfers zum Teil artgleich und jedenfalls so enge verknüpft, daß eine Trennung sehr schwierig ist. Überhaupt wäre es ein schwerer Fehler, daraus, daß der nackte Transfermechanismus in beiden Fällen der gleiche ist, Kapitalimporte und politische Zahlungen in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen über denselben Leisten zu schlagen.

Das unselige Reparationssystem, das die internationale Politik der Nachkriegszeit vergiftet und furchtbares Unheil über die Welt gebracht hat, ist zusammengebrochen; es hat die beispiellose Wirtschaftskrise der letzten Jahre nicht überlebt. Viele schließen daraus, daß die Transferierung derartiger Summen von Land zu Land ein Ding der Unmöglichkeit sei. Diese Überzeugung ist zwar politisch erfreulich, weil sie maßlosen Forderungen in Zukunft einen Riegel vorschiebt; sie ist jedoch angesichts der vielen anderen mitspielenden Ursachen und Störungen voreilig. Aber, wie gesagt, der Zeitpunkt für ein abschließendes Urteil ist noch nicht gekommen, und im folgenden sollen nur einige markante Tatsachen zusammengestellt werden.

Von der Unterzeichnung des Vertrages von Versailles bis zum Londoner Ultimatum. Der Vertrag von Versailles hat die Höhe der von Deutschland zu leistenden Wiedergutmachung nicht festgesetzt. Es wurde lediglich bestimmt, daß die Feststellung der deutschen Gesamtschuld innerhalb von 2 Jahren nach Unterzeichnung des Vertrages erfolgen solle. Das hierfür von den Signatarmächten eingesetzte Organ war die *Reparationskommission*. Ihre Kompetenz erstreckte sich auf Feststellung der gesamten den feindlichen Mächten entstandenen Schäden und auf die Festsetzung der sich daraus nach Artikel 231 ergebenden deutschen Gesamtschuld unter Berücksichtigung der deutschen Leistungsfähigkeit.

Die Zeit bis 1921 war mit *interalliierten Konferenzen* erfüllt, in denen sich die Siegermächte über die Höhe der deutschen Reparationsschuld sowie über die Aufteilung der zu empfangenden Zahlungen zu einigen suchten. In beiden Punkten bestanden zunächst die größten Meinungsverschiedenheiten. In der Gesamtauffassung des Reparationsproblems waren sich die Sieger freilich damals insofern einig, als sie sich von der deutschen Zahlungsfähigkeit phantastische Vorstellungen machten. Deutschland wurde zu diesen Konferenzen fürs erste überhaupt nicht zugezogen, wenigstens soweit es sich um die Feststellung der Reparationsschuld handelte. Nur über vorläufige Regelung von Teilfragen verhandelte man mit Deutschland, so in der *Konferenz von Spa* im Juni 1920, wo das Quantum der zunächst monatlich zu liefernden *Kohlenmengen* festgesetzt wurde.

Auf der Konferenz zu Boulogne im Juni 1920 einigten sich die Alliierten auf die Höhe der deutschen Verpflichtungen. Die Ergänzung und teilweise Abänderung dieses Beschlusses geschah auf einer im Jänner 1921 zu Paris tagenden Konferenz, wo ein Zahlungsplan in Aussicht genommen wurde, der im wesentlichen folgendes vorsah:

1) 226 Milliarden Goldmark, zahlbar in 42 Jahresraten, die bis zu 6 Milliarden Goldmark jährlich anstiegen,

- 2) 12% des jährlichen Wertes der deutschen Ausfuhr,
- 3) außerdem die noch festzusetzenden Besatzungskosten, Kosten der alliierten Kommissionen usw.

Die Pariser Beschlüsse, die von manchen alliierten Politikern noch als zu milde bezeichnet wurden, zeigten, in welchen Größenordnungen sich die endgültige Forderung der Sieger bewegen würde. Deutschland begann einen verzweifelten Kampf um Ermäßigung der Pariser Reparationsforderung. Reichsaußenminister SIMONS erstattete einen Gegenvorschlag (50 Milliarden Goldmark unter Abrechnung der bereits erfolgten mit 20 Milliarden Goldmark zu bewertenden Leistungen). Die Alliierten lehnten dies ab und ergriffen gleichzeitig Sanktionsmaßnahmen: Besetzung von Duisburg, Düsseldorf und Ruhrort, Einhebung einer Abgabe für deutsche Einfuhrwaren in den alliierten Ländern sowie Schaffung einer Rheinzoll-Linie zwischen besetztem und unbesetztem Deutschland.

Am 27. April 1921 — über 2 Jahre nach Unterzeichnung des Waffenstillstands — setzte die Reparationskommission die endgültige Gesamtschuld Deutschlands mit 132 Milliarden Goldmark fest und auf Grund dieser Entscheidung wurde auf der am 1. Mai 1921 in London zusammengetretenen Reparationskonferenz eine Reparationsregelung beschlossen, die folgendes enthielt:

- 1) Zahlung von 132 Milliarden Goldmark abzüglich der bereits bezahlten Beträge.
- 2) Übernahme der Schuld Belgiens für die ihm von den Verbündeten während des Krieges geliehenen Beträge (ca. 6 Milliarden Goldmark).
- 3) Die Tilgung der Schuld sollte durch jährliche Zahlung von 2 Milliarden Goldmark sowie von 26% des Wertes der deutschen Ausfuhr ab 1. Mai 1921 erfolgen. 1 Milliarde sollte binnen eines Monats überwiesen werden.

Die Annahme dieser Reparationsregelung wurde von Deutschland in einem Ultimatum verlangt, in dem mit Sanktionsmaßnahmen (Ruhrbesetzung) gedroht wurde. Die politische Ohnmacht Deutschlands zwang schließlich zur Annahme des Ultimatus (11. Mai 1921).

Von der Annahme des Londoner Ultimatus bis zum Dawesabkommen. *Deutschlands Kampf um Stundung.* In der nun folgenden Zeit bis Anfang 1923 wurden einzelne mit der Reparationsregelung zusammenhängende Fragen durch deutsch-alliierte Besprechungen geregelt. Hierher gehört das Abkommen von Wiesbaden (Oktober 1921; RATHENAU-LOUCHEUR), in dem Festsetzungen über die an Frankreich für den Wiederaufbau der besetzten Gebiete zunächst zu leistenden Sachlieferungen getroffen wurden, ferner ein bald darauf geschlossenes Abkommen mit der Reparationskommission, das an Stelle dieser Regelung den freien Sachlieferungsverkehr einführte. Im übrigen aber erwies sich die Undurchführbarkeit der Londoner Reparationsregelung bereits in der allernächsten Zeit, und zwar in der Form, daß Deutschland die zur Bezahlung erforderlichen Devisen nicht aufzubringen vermochte. Ebenso verzweifelt, wie seinerzeit um Herabsetzung der Reparationsforderung, begann Deutschland nunmehr um *Stundung* der festgesetzten Verpflichtungen zu ringen. Auf ein erstes Moratoriumsansuchen im Dezember 1921 brachte die Konferenz von Cannes (Jänner 1922) eine gewisse Erleichterung, indem vorläufig eine jährliche Zahlung von 720 Mill. Goldmark bar und 1450 Mill. Sachleistungen bewilligt wurden. Doch schon im April 1922 sah sich Deutschland genötigt, abermals um Stundung anzusuchen. Im September wurde schließlich ein kurzer Zahlungsaufschub gewährt, um Deutschland die Marktstabilisierung und Neuordnung seiner Finanzen zu ermöglichen.

Im November 1922 erklärten internationale Währungssachverständige, die Stabilisierung der Mark sei nur dann durchführbar, wenn Deutschland ein längeres Reparationsmoratorium erhalte. Gestützt auf dieses Gutachten, beantragte Deutschland Ende 1922 ein Moratorium für das ganze folgende Jahr. Die enge gedankliche Verknüpfung der Reparationsfrage mit der Frage der Währungsstabilität, wie sie durch das Sachverständigengutachten ausgesprochen war, bildete in der folgenden Zeit eine Hauptstütze der deutschen Revisionsforderungen.

Zur Zeit der Überreichung dieses neuerlichen Moratoriumsantrages war aber in der französischen Politik der Gedanke zur Herrschaft gelangt, Teile der deutschen Produktionswirtschaft — also nicht mehr nur öffentliche Eingänge — als pfandartige Sicherungen für die Reparationszahlung heranzuziehen.

Versuch der gewaltsamen Durchsetzung der Reparationserfüllung gemäß den Londoner Beschlüssen. Die Gelegenheit, die Politik der *produktiven Pfänder* zu erproben, ergab sich für Frankreich, als die Reparationskommission Ende 1922 gegen die Stimme des englischen Vertreters einige Verfehlungen Deutschlands bei den Sachlieferungen feststellte (145000 Telegrafentangen nicht geliefert; kleine Minderleistungen an Holz und Kohle). Die französische Regierung entsandte darauf anfangs 1923 eine aus Ingenieuren bestehende Kontrollkommission ins Ruhrgebiet, die die gesamte Wirtschaftstätigkeit des Ruhrkohlsyndikates im Sinne der Sicherung der Sachleistungen kontrollieren sollte. Zur Sicherung der Tätigkeit dieser „industriellen Ruhrkommission“ rückten 60000 Mann belgischer und französischer Truppen ins Ruhrrevier ein (11. Jänner 1923).

Nun versuchte Deutschland den offenen Reparationskrieg. Es erklärte, an Frankreich und Belgien vorläufig überhaupt keine weiteren Reparationen zu zahlen und organisierte gegen die Maßnahmen Frankreichs und Belgiens einen passiven Widerstand, der zur Folge hatte, daß die

Anordnungen der zivilen und militärischen Besetzungsbehörden nur unter schärfstem Druck befolgt wurden und oft durch Gewaltmaßnahmen erzwungen werden mußten.

Im Herbst 1923 gab Deutschland unter dem Druck der chaotisch gewordenen Währungs- und Wirtschaftsverhältnisse den passiven Widerstand, dessen inflationistische Finanzierung die Hauptursache des beispiellosen Währungszusammenbruchs war, auf und bezog eine neue Position im Reparationskampf. Es erkannte das französische Verlangen nach produktiven Pfändern zunächst an, wies aber darauf hin, daß Garantien deutscher Wirtschaftskörper, insbesondere der Reichsbahn, für die Alliierten ebenso wertvoll seien wie die zwangsweise Beschlagnahme eines territorial abgegrenzten Teiles der deutschen Produktionswirtschaft. Gleichzeitig betonte Deutschland mit erneutem Nachdruck die Notwendigkeit einer Revision der bestehenden Höhe der Reparationsverpflichtung und insbesondere einer Prüfung der deutschen Leistungsfähigkeit.

Die an der Ruhrbesetzung nicht beteiligten alliierten Mächte waren geneigt, die Lösung in der von Deutschland vorgeschlagenen Richtung zu suchen, und nach einigem Zögern fand sich auch Frankreich dazu bereit. Mit Beschluß der Reparationskommission vom 30. November 1923 wurden zwei Expertenkomitees (unter DAWES und MAC KENNA) eingesetzt, die am 9. April 1924 ihren Bericht erstatteten.

Der Zusammenbruch der Londoner Reparationsregelung. Es bleibe dahingestellt, wie lange die maßgebenden alliierten Wirtschaftspolitiker ernstlich an die 132 Milliarden des Londoner Ultimatums geglaubt haben. Sicher ist, daß Ende 1923 die Überzeugung von der Notwendigkeit einer Revision ziemlich allgemein war. Die beiden Expertenkomitees hatten sich zwar formell nur über Mittel und Wege zum Ausgleich des deutschen Staatshaushaltes und zur Stabilisierung der deutschen Währung (DAWES), sowie über die Höhe des geflüchteten deutschen Kapitals und die Möglichkeiten seiner Zurückholung (MAC KENNA) zu äußern. Bei dem damals allgemein herrschenden Glauben an die unlösbare Verknüpfung der Stabilisierungsfrage mit dem Reparationsproblem war es aber klar, daß in dem Gutachten des Daweskomitees die Frage der Höhe der Reparationslast nicht unberührt bleiben würde. Wurde auch der Londoner Zahlungsplan formell nicht außer Kraft gesetzt, so bedeutete die internationale Annahme der Empfehlungen des Daweskomitees am 16. August 1924 doch den ersten Schritt zu einer Neuordnung.

Das Übergangsregime des Dawesabkommens. Die politische Grundlage des Dawesabkommens war noch immer der Versailler Vertrag und die aus ihm abgeleitete Reparationsverpflichtung Deutschlands. Das Dawesgutachten ging von dem Gedanken aus: Deutschland muß im Rahmen des irgend Möglichen Reparationen leisten; um das auf die Dauer zu sichern, muß *Deutschlands Währung und Wirtschaft allerdings pfleglich behandelt werden*. Um einerseits die volle Ausschöpfung der Aufbringungsmöglichkeiten, andererseits die Verhinderung von Schädigungen der deutschen Wirtschaft zu garantieren, wurde ein kompliziertes System von Pfändern und internationalen Kontrollen errichtet.

Die wichtigsten Bestimmungen des Abkommens waren:

a) **Zahlungspflicht:** Nach zwei Jahren völliger Reparationsstundung, die Deutschland im Interesse seiner finanziellen Erholung gewährt wurden, sollten steigende Annuitäten gezahlt werden, die 1929/30 2,5 Milliarden RM erreichen und sich von da an auf dieser Höhe halten sollten. Dazu kam noch ein veränderlicher Zuschlag, der auf Grund eines komplizierten *Wohlstandsindex* zu berechnen war¹. Von der Gesamtsumme sollten 960 Mill. RM durch 37 Jahre gezahlt werden, während die Laufzeit der restlichen 1540 Mill. RM und des Indexzuschlags unbestimmt blieb — also eine ewige Tributlast. In diesen Summen sollten alle Nebenlasten (Besatzungskosten usw.) inbegriffen sein. Eine „Goldklausel“ sah die Auf- oder Abwertung der Annuitäten mit dem Schwanken der Kaufkraft des Goldes vor.

b) **Währungsschutz:** Im Gegensatz zur früheren Regelung, aber auch zu dem später im Youngplan festgesetzten Regime, wurde bestimmt, daß Deutschland seine Verpflichtung durch Überweisung der geschuldeten Beträge *in Reichsmark* an einen Treuhänder, den Reparationsagenten, erfüllt habe. Die Beschaffung der Valuten und deren Aushändigung an die Reparationsgläubiger (Transferierung) war Sache des Reparationsagenten, der dabei auf Schonung der deutschen Währung Bedacht zu nehmen hatte. Wenn durch die Übertragung die Stabilität der deutschen Währung bedroht war, sollte der Transfer sistiert werden. In diesem Falle konnten die eingezahlten Beträge bis zu 5 Milliarden RM innerhalb Deutschlands auflaufen. Wurde diese Grenze erreicht, so konnten die deutschen Aufbringungen herabgesetzt werden.

c) **Heranziehung deutscher Wirtschaftskörper.** Die zeitlich begrenzten Annuitäten von 960 Mill. RM sollten nicht vom Reichshaushalt, sondern von der Reichsbahn und der deutschen Industrie aufgebracht werden. Die Reichsbahn hatte Nom. 11 Milliarden RM, die deutsche

¹ Spätere Berechnungen haben gezeigt, daß der Wohlstandsindex sich wahrscheinlich weit mehr im Sinne einer *zusätzlichen Belastung* denn als Wirtschaftsschutz ausgewirkt hätte, da in der Indexberechnung neben Komponenten, die den Wohlstand einigermaßen repräsentieren, auch „symptomatische“ Komponenten (z. B. Handel, Verkehr und Kohlenverbrauch) aufgenommen sind, die tendenziell zweifellos stärker steigen als das Volkseinkommen. Vgl. SOLTAU: Der Wohlstandsindex und die Bedeutung seines Fortfalles. (In „Deutschlands Reparationslast“ S. 50f. Berlin 1930.)

Industrie Nom. 5 Milliarden RM zu übernehmen. Durch die Schaffung marktfähiger Titres sollte die *Kommerzialisierung* eines Teiles der deutschen Reparationsschuld erreicht werden¹.

d) Kontrolle der deutschen Währungsstabilität: Statut und Gestion der Reichsbank wurden internationaler Kontrolle unterworfen. Die Unabhängigkeit der Reichsbank vom Reich wurde völkerrechtlich festgelegt. Ein 14köpfiger Generalrat, der zur Hälfte aus Deutschen, zur Hälfte aus Ausländern bestehen sollte, hatte die Berichte der Bank zu prüfen; ein ausländischer Kommissar sollte Notenausgabe und Notendeckung überwachen. Der Versuch, die Inflation als Kampfmittel in der Reparationspolitik zu verwenden, war durch diese politisch zweifellos drückenden Kontrollen unmöglich gemacht.

e) Anleihe an Deutschland. Endlich wurde die Auflegung einer internationalen Anleihe beschlossen, deren Erlös Deutschland zur Begleichung der ersten Dawesannuität verwenden sollte.

Die Suche nach einer endgültigen Regelung. Der Youngplan. Das Dawesabkommen war von Anfang an als eine Zwischenlösung gedacht. Dies kommt nicht nur in der zeitlichen Unbestimmtheit des größeren Teils der Annuitätenreihe sowie in verschiedenen Einzelbestimmungen zum Ausdruck, sondern wurde auch in dem zugrunde liegenden Sachverständigen-gutachten und nachher in den Berichten des Reparationsagenten wiederholt betont. Seit Ende 1928 drängten verschiedene Umstände dazu, mit der endgültigen Regelung nicht mehr lange zu warten.

Der Dawesplan war vor allem als Feststellungsmechanismus gedacht; durch deutsche Leistungen sollte die deutsche Leistungsfähigkeit festgestellt werden². Das erwies sich aber als unmöglich. Es zeigte sich nur, daß während der vier Übergangsjahre die vorgesehenen Übertragungen ohne wesentliche Störung vor sich gingen. Für die deutsche Leistungsfähigkeit bewies das aber nicht allzuviel. Denn Reich, Länder und Industrie hatten in diesen Jahren gewaltige Auslandsanleihen aufgenommen, welche das Reparationsaufkommen finanzierten. Der Generalagent wünschte als Überwachungsorgan der deutschen Wirtschaftsstabilität die Auslandsverschuldung nicht ins Uferlose anwachsen zu sehen, befürchtete aber andererseits die Unmöglichkeit weiterer Übertragung der Dawesraten bei Rückgang der Auslandskredite. Darum drängte er auf Revision.

Den Transferschutz, auf den man auch in Deutschland zeitweilig ziemlich großes Gewicht gelegt hatte, lernte man allmählich als für den Schutz der deutschen Währung zwar nicht belanglos, aber doch sekundär zu betrachten. Als direkt schädlich aber erwies sich der Transferschutz dadurch, daß er, wie bereits erwähnt, die Mobilisierung der Reparationsschuld verhinderte. Auf die Mobilisierung und Kommerzialisierung legte man damals auch aus anderen Gründen viel Wert; man glaubte, die Reparationsfrage dadurch entpolitisieren und zu einer quasi kommerziellen Angelegenheit machen zu können.

Die Sachverständigenkonferenz, die im Februar 1929 in Paris unter dem Vorsitz OWEN YOUNG zusammentrat, legte das Ergebnis ihrer Arbeiten am 7. Juni 1929 den Regierungen vor. Auf Grund dieses Gutachtens wurde auf zwei Regierungskonferenzen im Haag im August 1929 und Jänner 1930 eine als endgültig gedachte Reparationsregelung, der „Neue Plan“ (Youngplan), ausgearbeitet und zusammen mit verschiedenen politischen Maßnahmen, deren wichtigste die Räumung des Rheinlandes war, in einer Reihe von Abkommen und Protokollen angenommen.

Die wichtigsten auf die Reparationen bezüglichen Bestimmungen waren:

1) An Stelle der großenteils zeitlich unbegrenzten und sowohl nach oben wie nach unten veränderlichen Dawesraten tritt nun wieder eine feste und zeitlich begrenzte Annuität von durchschnittlich 1989 Mill. RM, zahlbar in 59 Jahren, also bis zum Jahre 1988. Dazu kommen noch Zahlungen an Belgien in der Höhe zwischen 26 und 9,3 Mill. RM bis 1966 auf Grund eines im Juli 1929 mit Belgien geschlossenen Abkommens (Entschädigung für Ausgabe von Marknoten während der Besetzung Belgiens), sowie gewisse Jahreszahlungen zur Deckung amerikani-scher Besatzungskosten und von Entschädigungsansprüchen von Amerikanern.

Von den eigentlichen Youngraten sind 660 Mill. RM unter allen Umständen aufzubringen und zu übertragen. Hinsichtlich des Restes kann Deutschland bei der für die Empfangnahme der Zahlungen neu errichteten Stelle, der Bank für internationalen Zahlungsausgleich, eine zwei-jährige *Übertragungsstundung* und ein Jahr nach bewilligter Transferstundung auch eine ein-jährige *Zahlungsstundung* für die Hälfte der zu zahlenden Beträge in Anspruch nehmen, und zwar beides unabhängig vom Willen der Gläubiger auf Grund der im guten Glauben getroffenen Feststellung, daß die deutsche Währung und Wirtschaft durch die unbegrenzte Übertragung der aufschiebbaren Annuität gefährdet würden. Ein Sonderausschuß der B. I. Z. sollte in diesem Falle die Lage prüfen und eventuell Revisionsvorschläge erstatten. Im übrigen ist der Transfer-schutz weggefallen. Die deutsche Regierung muß auch die fremden Valuten wieder selbst beschaffen.

¹ Das konnte freilich so lange nicht gelingen, als der Transferschutz bestand. Denn so lange hätte der Erwerber der Obligationen damit rechnen müssen, unter Umständen zum Verzicht auf die Bezahlung in fremder Währung genötigt zu sein, und das bedeutete in einer Zeit, wo die deutsche Währungskatastrophe von 1923 noch in frischer Erinnerung war, die Unbegebarkeit der ganzen 16 Milliarden.

² Vgl. BONN: Der neue Plan S. 28. München und Leipzig 1930.

2) Die Mobilisierung der ungeschützten Annuitäten wird durch Auflage der ersten Tranche einer Mobilisierungsanleihe im Gegenwert von 200 Mill. Dollar begonnen, deren Erlös den Reparationsgläubigern zufließt und deren Zinsen- und Rückzahlungsdienst Deutschland übernimmt. Gleichzeitig nimmt das Reich eine Anleihe von 100 Mill. Dollar auf, deren Erlös der Reichsbahn und Reichspost zufließt. Diese beiden Operationen — Mobilisierung eines (kleinen) Teiles der unaufschiebbaren Youngannuitäten und Anleihebegebung Deutschlands — werden zu einer einzigen Emission in der Höhe von 300 Mill. Dollar mit dem etwas irreführenden Titel „Internationale 5½% Anleihe des Deutschen Reiches“ verkoppelt, die einheitlich mit 5½% zu verzinsen und binnen 35 Jahren durch Ankauf oder Auslosung zu tilgen ist und in mehreren Ländern zur Zeichnung aufgelegt wird.

In Mark umgerechnet, beträgt der effektive Gegenwert der ganzen Emission 1 473,5 Mill. RM, wovon ein Drittel, das sind 491,17 Mill. RM, Deutschland zugute kam. Zinsen- und Tilgungsdienst dieses Drittels stellt also *keine* Reparationsleistung dar, während die restlichen zwei Drittel der Young-Anleihe-Zahlungen echte Reparationsleistungen sind.

Zur Mobilisierung des restlichen Teils der unaufschiebbaren Annuitäten ist es nicht mehr gekommen.

3) Wohlstandsindex und Goldklausel werden beseitigt.

4) Die Aufbringung ist wieder ausschließlich aus dem Reichshaushalt zu leisten. Die direkte Heranziehung der Industrie fällt weg; die von ihr ausgegebenen Obligationen werden vernichtet. Die Garantie der Reichsbahn bleibt insofern aufrecht, als 660 Mill. RM von der Reichsbahn an das Reich als Steuer für Reparationszwecke bezahlt werden. Dagegen werden die ausgegebenen Reichsbahnobligationen gleichfalls vernichtet.

5) Die verschiedenen Kontrollen werden beseitigt. Mit ihnen verschwinden die ausländischen Kommissäre und Vertreter bei deutschen Wirtschaftskörpern, der Reparationsagent, endlich die Reparationskommission.

6) Der Bank für internationale Zahlungen, die von den sieben beteiligten Ländern einschließlich Deutschlands gegründet wurde, wird die technische Abwicklung des gesamten Reparationszahlungsverkehrs übertragen.

Vom Youngplan bis zum Vertrag von Lausanne. So große wirtschaftliche Probleme die Reparationsfrage in praktischer wie theoretischer Hinsicht aufgeworfen hatte, die Frage der Höhe der deutschen Reparationsschuld, also die Hauptfrage, war ein politisches, kein wirtschaftliches Problem. Das trat in den ersten Jahren nach dem Waffenstillstand viel klarer hervor als 1923 bis 1931, wo es durch die Kommerzialisierungsbestrebungen und durch die Mühe, mit der ein Expertenkomitee nach dem anderen die Höhe der deutschen Leistungsfähigkeit „wissenschaftlich“ feststellen wollte, stark verdunkelt wurde. Erst allmählich wurde wieder deutlicher, daß es ein unmögliches Beginnen war, über die künftige Tributfähigkeit zweier Generationen wissenschaftlich fundierte Aussagen zu machen. Der Youngplan, der im Gegensatz zum Dawesabkommen die deutsche Reparationsschuld endgültig und für die Dauer festsetzen wollte, entbehrte einer solchen Fundierung genau so wie jede andere denkbare, über die nächsten Jahre hinausgreifende Regelung. Und die schließliche Streichung des weit-aus größten Teils der Reparationen ist nicht nur durch Änderung der Ansichten über die mutmaßliche Leistungsfähigkeit des Deutschland von 1950 oder 1970, sondern durch Änderung der politischen Lage herbeigeführt worden.

Wirtschaftlich einigermaßen feststellbar war die Möglichkeit oder Unmöglichkeit der Reparationsaufbringung in der nächsten Zukunft. Infolge der 1929 einsetzenden schweren weltwirtschaftlichen Depression, von der Deutschland besonders stark heimgesucht wurde, war die weitere Aufbringung der Youngannuitäten schon Mitte 1931 ernstlich in Frage gestellt. Die formelle Erschütterung des Youngplans wurde durch den Vorschlag des Präsidenten HOOVER, *der die Stundung aller aus dem Kriege entstandenen politischen Schulden für die Zeit vom Juli 1931 bis Juni 1932 vorsah*, noch einmal hinausgeschoben. Der Hooverplan wurde für Deutschland in der Weise verwirklicht, daß die aufschiebbare Annuität gestundet und die unaufschiebbare, für die Frankreich die formelle Stundung nicht zugestehen wollte, zwar gezahlt, aber gleichzeitig der deutschen Reichsbahn als Darlehen wieder zur Verfügung gestellt wurde (Londoner Protokoll vom August 1931 und Berliner Zusatzprotokoll vom Juni 1932). Die schwere Kreditkrise, die in Deutschland kurz nach der Erklärung HOOVERS ausbrach, ließen es der deutschen Regierung ratsam erscheinen, den Zusammentritt des im Youngplan vorgesehenen beratenden Sonderausschusses der B. I. Z. zu verlangen, um die Frage zu prüfen, was nach dem Ablauf des Hooverjahres zu geschehen habe.

Die schweren Opfer, mit denen die deutsche Wirtschaftspolitik die Währung trotz der scharfen Kreditkrise erfolgreich verteidigte, gaben Deutschland diesmal eine starke Position im Reparationskampf. Der beratende Sonderausschuß erklärte in seinem Gutachten (23. September 1931), daß Deutschland im Sinne des Youngabkommens berechtigt sei, im Hinblick auf die schwierige Lage, die trotz seiner energischen Maßnahmen zur Stabilhaltung der Währung andauere, die Zahlung der aufschiebbaren Annuität im nächsten Jahre für unmöglich zu erklären. Darüber hinaus seien die Annuitäten des Youngplans unter Voraussetzungen festgesetzt worden, die in der in Unordnung geratenen Weltwirtschaft wohl noch einige Zeit lang nicht

gegeben sein würden. Die Regierungen sollten daher nicht zögern, die nötigen Maßnahmen zu ergreifen.

Nach diesem Bericht war es nicht überraschend, daß Reichskanzler BRÜNING im Jänner 1932 erklärte, Deutschland werde nach Ablauf des Feierjahres die Reparationen nicht wieder aufnehmen können und erstrebe nunmehr ihre völlige Streichung. Über die Notwendigkeit einer Stundung herrschte überall Einigkeit, doch wurde im Ausland noch darüber gestritten, ob Deutschland nicht nach einer Erholungspause wieder zahlungsfähig sein werde.

Das Lausanner Abkommen. In dem Abkommen, das am 9. Juli getroffen wurde, ist die deutsche Reparationsschuld auf 3 Milliarden RM herabgesetzt worden, die der B. I. Z. von der deutschen Regierung in 5% igen tilgbaren Schuldverschreibungen zu übergeben sind. Für die Titres wurde eine dreijährige Sperrfrist, das Recht der vorzeitigen Rücklösung und die Begebungsmodalitäten festgesetzt; ihre Laufzeit beträgt maximal 37 Jahre. Alle weitergehenden Verpflichtungen Deutschlands wurden aufgehoben mit Ausnahme des Dienstes der Dawesanleihe und der Younganleihe von 1930. Da, wie erwähnt, der Dienst der letzteren Anleihe zu zwei Dritteln die Abstattung einer Reparationsschuld darstellt, für die Deutschland keinen Gegenwert erhalten hat, ist dieser Teil der im Youngplan festgesetzten Reparationsbelastung aufrecht geblieben. Es ist allerdings nur ein kleiner Teil, da nicht nur der ganze aufschiebbare Teil der Youngraten jetzt in Wegfall kommt, sondern auch die Quote des unaufschiebbaren Teils, deren Mobilisierung zwar beabsichtigt war, aber bisher nicht durchgeführt wurde.

Diese Regelung sollte nach Durchführung der Ratifizierungen in Kraft treten. Nachträglich wurde aber bekannt, daß die Reparationsgläubiger in Lausanne ein Separatabkommen („Gentlemen Agreement“) getroffen hatten, in dem bestimmt ist, daß die Gläubigerregierungen die Ratifizierung des Abkommens mit Deutschland nicht vornehmen würden, bevor nicht eine befriedigende Regelung zwischen ihnen und ihren eigenen Gläubigern erzielt sein werde. Falls diese Regelung nicht zustande komme, „würde die rechtliche Stellung aller interessierten Regierungen wieder die gleiche werden wie vor dem Hoover-Moratorium“. Die Abhängigkeit der Reparationsneuordnung von dem so verwickelten Problem der interalliierten Schulden, die von Deutschland bestritten wurde und in dem Lausanner Abkommen tatsächlich nicht Eingang fand, wurde also in jener Sondervereinbarung doch festgelegt. Die ganze Neuordnung hängt juristisch daher vorläufig in der Luft.

Einstweilen ist Deutschland von jeglicher Reparationszahlung bis auf weiteres befreit, da vereinbart wurde, das Londoner Protokoll vom August 1931 und das Berliner Zusatzprotokoll vom Juni 1932 (bezüglich der Durchführung des Hoover-Moratoriums) so lange zu verlängern, bis das Lausanner Abkommen in Kraft treten oder eine der hauptsächlich beteiligten Regierungen die Nichtratifikation notifizieren würde.

Reparationen, Außenhandelsbilanz und Auslandsverschuldung. Der Zusammenhang zwischen Reparationszahlungen und Außenhandelsbilanz und Auslandsverschuldung läßt sich erst seit 1924 mit dem Inkrafttreten des Dawesplans einigermaßen überblicken. Für die vorhergehende Periode lassen sich die tatsächlichen Zahlungen schwer feststellen. Die oft phantastischen und weit auseinander gehenden Schätzungen der bis dorthin erbrachten Leistungen enthalten den Wert des im abgetretenen Gebiet gelegenen Staatsvermögens, abgetretene deutsche Forderungen an seine Verbündete, den Wert des abgelieferten Heeresmaterials usw. Diesen Schätzungen¹ entsprechen daher keine effektiven Wertübertragungen, und sie sind für das Studium des Einflusses der Reparationen auf den Außenhandel nicht zu gebrauchen. Eine genaue, unbestrittene Aufgliederung und Zusammenstellung der tatsächlichen Überweisungen ist noch ausständig.

Außerdem wird in dieser Periode durch die Inflationswirkungen alles andere überdeckt.

* * *

Reparationen können durch einen Ausfuhrüberschuß — wobei in diesem Zusammenhang auch die Gold- und Devisenkäufe und -verkäufe der Notenbanken als Import resp. Export zu betrachten sind — oder durch Kreditaufnahme im Ausland beglichen werden. Die vier Größen: Warenhandel, Gold- und Devisenbewegung bei den Notenbanken, Kapitalbewegung (lang- und kurzfristige) und Reparationen bilden in den Jahren 1924 bis 1931 die Hauptposten der deutschen Zahlungsbilanz. Die Reparationen sind dabei stets Passivposten, während bei den drei übrigen aktive und passive Posten vorkommen. Zwischen den *Saldi* der drei ersten Größen und den Reparationsleistungen können wir eine gewisse Entsprechung erwarten, die durch die noch verbleibenden relativ geringfügigen Posten der Zahlungsbilanz — Zinsen- und Dienstleistungen, beide als Saldogrößen eingestellt — nicht mehr allzusehr verdunkelt werden kann. Da die Kapitalbewegung 1924 bis 1930 nach der Zahlungsbilanzstatistik stets positive Größen (Überwiegen der Kapitaleinfuhr) zeigte, so kommt es auf die Warenbilanz (inkl.

¹ Vgl. dazu z. B. L. BRENTANO: Was Deutschland gezahlt hat. Berlin 1922. MOULTON and MAC GUIRE: Germany's Capacity to Pay. New York 1923. BENEDIKT KAUTSKY: Reparationen und Rüstungen. Wien 1931.

Gold- und Devisenbilanz der Notenbanken) an. Es wären folgende ungefähre Entsprechungen zu erwarten:

Bei aktiver Warenbilanz:
Reparationen = Ausfuhrüberschuß
+ Kapitalimport

Bei passiver Warenbilanz:
Reparationen + Einfuhrüberschuß
= Kapitalimport

Die Gleichheitszeichen sind dabei nicht im Sinne einer absoluten Gleichheit der jährlichen Größen, sondern eines ungefähren Parallelgehens der Größenänderungen von Jahr zu Jahr aufzufassen.

Wo die Gold- und Devisenbewegung verhältnismäßig geringfügig ist, wie in allen Jahren außer 1924 und 1931, wird man in den beiden Gleichungen die reine Warenhandelsbilanz einsetzen können. Betrachten wir daher zunächst die Jahre 1924 bis 1930:

Jahr	Reparationen	Einfuhrüberschuß	1 + 2	Kapitalimport	Ausfuhrüberschuß	4 + 5
	1	2	3	4	5	6
1924	0,3	1,8	2,1	2,5	—	2,5
1925	1,0	2,5	3,5	1,4	—	1,4
1926	1,2	—	1,2	1,5	0,8	1,5
1927	1,6	3,0	4,6	3,5	—	3,5
1928	2,0	1,3	3,3	3,1	—	3,1
1929	2,5	—	2,5	1,7	—	1,7
1930	1,7	—	1,7	1,1	1,6	2,7

Im Jahre 1925 fehlt scheinbar die Deckung für das große, aus Reparationen und Importsaldo gebildete Passivum von 3,5 Milliarden RM. Es ist aber kein Zweifel, daß in diesem Jahre der Kapitalimport wesentlich größer war, als in der Zahlungsbilanzstatistik zum Ausdruck kommt. Der Posten: „Nicht aufgegliederte Kapitalbewegung“ er-

reicht hier die beträchtliche Höhe von + 1,7 Milliarden. Schlägt man diesen ganzen Restposten zum Kapitalimport, so kommt man auf 3,1 Milliarden, also ungefähr die Höhe des erwähnten Passivums. Ähnlich liegt es im Jahre 1929, wo der feststellbare Kapitalimport durch Zuschlag des positiven Restpostens der Kapitalbewegung von 1,0 auf 2,7 steigt und sich damit beiläufig in der Höhe der Reparationen (die Warenbilanz ist in diesem Jahre ausgeglichen) hält.

Im Jahre 1930 sehen wir eine umgekehrte Anomalie, nämlich ein starkes Überwiegen des Kapitalimports plus Warenhandelsaktivum über die Reparationen. Die Erklärung besteht darin, daß in diesem Jahre außer den Reparationen auch ein ziemlich beträchtlicher Passivsaldo der Zinsbilanz zu decken war. Schlägt man diesen Saldo von - 1,0 Milliarden zu den Reparationen, so stimmt die Entsprechung sogar genau (beiderseits 2,7 Milliarden RM).

Mit diesen Vorbehalten zeigt die obige Tabelle ein annäherndes Parallelgehen in der Veränderung der Kolonnen 3 und 6, bestätigt also die eingangs aufgestellte Entsprechung.

Im Jahre 1931 ist die Entsprechung nicht nachweisbar. Die Reparationen betragen in diesem Jahre rund 1,0 Milliarden RM, der Warenhandel überdeckt mit einem Aktivsaldo von 2,8 Milliarden jenes Passivum bei weitem, und die feststellbare Kapitalbilanz ist nicht, wie man nun annehmen sollte und auch aus der Geschichte dieses Jahres erwarten müßte, passiv, sondern zeigt eine Nettokapitaleinfuhr von 0,6 Milliarden RM. (Rediskontkredite und kurzfristige Auslandsanleihen zeigten einen Überschuß von 486 Mill. RM über die Rückzahlungen; aber auch die langfristige Kapitalbewegung wies — hauptsächlich infolge der Freigabe von Auslandseigentum — noch einen kleinen Kapitalimportsaldo von 0,1 Milliarden aus.) Auf der Passivseite kommen zwar noch Nettozinszahlungen in der Höhe von 1,3 Milliarden hinzu, die jedoch durch die starken Gold- und Devisenexporte der Notenbanken (1,7 Milliarden) mehr als ausgeglichen sind. Irgendwo muß also ein nicht erfaßter Abgang stecken, und die Annahme liegt nahe, daß ein großer Teil der Kapitalabzüge, die 1931 ohne allen Zweifel stattfanden, in der Statistik nicht zum Ausdruck kommt. In der Tat werden nicht weniger als 2,9 Milliarden RM als „Nicht aufgliederbare Kapitalbewegung“ auf der Passivseite verzeichnet, und die Erläuterung des Statistischen Reichsamtes¹ sagt auch, daß der größte Teil dieses unaufgeklärten Saldos auf nicht nachweisbare Rückgänge der kurzfristigen Auslandsschulden, namentlich Kreditabzüge außerhalb der Banken, entfallen dürfte.

5. Die Kriegsschulden Europas an Amerika. Eng verknüpft mit der Frage der deutschen Reparationen ist das Problem der interalliierten Schulden. Der Gedanke, die deutschen Reparationsleistungen mit den interalliierten Schulden, die während des Krieges aufgenommen worden waren, in Verbindung zu bringen, reicht bis etwa 1922 zurück. Von diesem Jahre an wurden in mehreren zwischen den alliierten Mächten allmählich getroffenen Abkommen, den sogenannten Fundierungsabkommen, die Höhe der gegenseitigen Zahlungen und die Zahlungsmodalitäten endgültig festgelegt. Zur Zeit, als das Youngkomitee den Bericht erstattete, auf Grund dessen die deutschen Reparationen definitiv geregelt werden sollten, war der Komplex der interalliierten Schulden und Forderungen im wesentlichen bereinigt. So ging man nunmehr daran, die deutschen Reparationen mit dem Problem der Begleichung der interalliierten Schulden

¹ „Wirtschaft und Statistik“, 1932, H. 10.

endgültig zu verknüpfen. Maßgebend war dabei ein Sondermemorandum, das, ohne selbst einen Teil des Youngberichtes zu bilden, gleichzeitig mit diesem zu Haag unterzeichnet wurde.

Dieses Memorandum ging davon aus, daß die gesamten Nettoverpflichtungen der Alliierten in der Zeit von 1931 bis 1988, wie sie sich aus den getroffenen Fundierungsabmachungen ergaben, durch die deutschen Reparationsannuitäten gedeckt werden müssen. Und zwar sollten die deutschen Jahresraten in den Jahren 1967 bis 1988 ausschließlich die Nettoverpflichtungen der reparationsberechtigten Mächte decken, während 1931 bis 1966 den Reparationsempfängern aus den deutschen Raten noch ein Überschuß — Indemnité nette — verbleiben sollte.

Als letzter Empfänger sämtlicher von den Alliierten zu leistenden Zahlungen sind die Vereinigten Staaten zu betrachten, wie leicht einzusehen, wenn man erwägt, daß alle europäischen Alliierten neben ihren gegenseitigen Schulden und Forderungen den Vereinigten Staaten einseitig verpflichtet sind und alle aus der Saldierung der interalliierten Schulden und Forderungen bei irgendeinem europäischen Alliierten entstehenden Überschüsse von diesem zur Begleichung seiner Schuld an Amerika verwendet werden müssen.

Die beigegebene Tabelle zeigt die gesamten Nettozahlungen der Alliierten. Wir führen dabei zunächst die gesamten Annuitätensummen, also für die Zeit von 1923 bis 1990, dann auch die für die Verknüpfung mit den deutschen Reparationszahlungen maßgebenden Summen der Jahre 1931 bis 1988 an¹.

Die Tabelle zeigt, daß für die Zeit von 1931 bis 1988 eine Summe von 84 104 Mill. RM zu decken ist. Dazu kommt noch die Summe einer an Italien auf Grund eines Sonderabkommens zu leistenden Annuitätenreihe („Golddepotzahlung“) von insgesamt 454 Mill. RM, resp. 443 Mill. RM von 1931 bis 1988, die gesamten zu deckenden „Netto-Außenzahlungen“ betragen daher 84 547 Mill. RM².

Summen der Empfänge und Zahlungen der einzelnen Alliierten auf Grund der sämtlichen bisher geschlossenen Fundierungsabkommen. Millionen Mark³.

	Groß- bri- tannien	Frank- reich	Italien	Bel- gien	Ru- mä- nien	Jugo- sla- wien	Grie- chen- land	Por- tugal	Insge- samt	Ver- einigte Staaten
<i>1923—1990</i>										
Empfänge von Alliierten. . .	24266	733	508	—	—	—	—	—	25507	89529
Zahlungen an Alliierte (inkl. USA.)	47075	45079	15761	3055	1758	1238	580	490	115036	—
Nettoverschuldung	-22809	-44346	-15253	-3055	-1758	-1238	-580	-490	-89529	+89529
<i>1931—1988</i>										
Empfänge von Alliierten. . .	23242	729	497	—	—	—	—	—	24468	84104
Zahlungen an Alliierte (inkl. USA.)	42342	43982	15299	2974	1738	1209	562	466	108572	—
Nettoverschuldung	-19100	-43253	-14802	-2974	-1718	-1209	-562	-466	-84104	+84104

Von dieser Summe entfallen 50737 Mill. RM auf die Zeit von 1932 bis 1966, die restlichen 33810 Mill. RM auf die Jahre 1967 bis 1988. Die deutschen Reparationsannuitäten, die gemäß dem Youngplan in der Zeit von 1931 bis 1988 insgesamt 110736 Mill. RM betragen, wurden nun

¹ Zahlenangaben nach „Die interalliierten Schulden“, Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches S. 72ff. Berlin 1930.

² Die im Youngplan vorgesehene Aufteilung dieses Betrages auf die einzelnen reparationsberechtigten Staaten entspricht nicht genau den in der Tabelle verzeichneten Nettoschulden dieser Staaten, da im Youngplan eine Anzahl später getroffener Revisionsabkommen, durch die an den interalliierten Schulden Teiländerungen vorgenommen wurden, noch nicht berücksichtigt ist. Bei Griechenland hat man von vornherein davon abgesehen, die ganzen Nettozahlungen durch deutsche Reparationsleistungen zu decken. Die hier bestehenden Differenzen gleichen sich in der obigen Gesamtsumme von 84 547 Mill. RM aus.

³ Umrechnungskurse: 1 £ = 20,429 RM, 1 \$ = 4,198 RM, 1 Gfc = 0,81 RM, 1 ffc = 0,16 RM, 1 Lit. = 0,221 RM.

so gestaffelt, daß 1967 bis 1988 genau die obigen 33810 Mill. RM gedeckt wären, während sich 1931 bis 1966 eine Überdeckung von insgesamt 26189 Mill. ergab. Es entfielen somit in diesen ersten 35 Jahren insgesamt 65,96% der deutschen Gesamtleistungen auf Außenzahlungen der Reparationsempfänger, während 34,04% den Empfängern verblieben.

Welchen Teil der empfangenen deutschen Zahlungen die einzelnen Mächte als Indemnité nette hätte behalten können und welchen Teil sie zur Abstattung ihrer fundierten Nettoschulden hätten verwenden müssen, zeige die nachfolgende Übersicht.

	1931—1966		1967—1988	
	Zur Schulden- abzahlung erforderlich	als Überschuß zur Verfügung	Zur Schulden- abzahlung erforderlich	als Überschuß zur Verfügung
	%	%	%	%
Frankreich	61,53	38,47	99,93	0,07
Großbritannien	86,72	13,28	100,02	— 0,02
Italien	81,79	18,21	100,01	— 0,01
Belgien	39,71	60,29	100,00	—
Rumänien	82,57	17,43	101,41	— 1,41
Jugoslawien	21,29	78,71	99,80	0,20
Griechenland	122,94	— 22,94	99,48	0,52
Portugal	54,99	45,01	99,67	0,33
Insgesamt	65,96	34,04	100,00	0,00

Da die auf den Fundierungsabkommen beruhenden Netto-Außenzahlungen feste jährliche Budgetbelastungen darstellen, ist es begreiflich, daß es beim Problem der Reparationsstreichung für die einzelnen Reparationsberechtigten eine große Rolle spielte, in welchem Maße sie die Youngraten, falls sie aufrecht geblieben wären, zur Deckung ihrer feststehenden Verpflichtungen benötigt hätten. Bei Griechenland liegen, wie bereits bemerkt, die Außenzahlungsverpflichtungen höher, als seine Einnahmen aus den deutschen Youngzahlungen betragen hätten. Im übrigen ist der Anteil der Netto-Außenzahlungen an den Young-Reparationen 1931 bis 1966 bei Großbritannien, Rumänien und Italien am höchsten. In einigem Abstand folgt Frankreich, wobei aber nicht zu übersehen ist, daß Frankreich den weitaus größten absoluten Teil der gesamten Netto-Außenzahlungen trägt und in dieser Beziehung Großbritannien und Italien, wie die obige Tabelle (S. 91) lehrt, beträchtlich zurückstehen. Das Land, dem die relativ größte Quote der zu empfangenden deutschen Zahlung in dem genannten Zeitraum als reiner Überschuß verblieben wäre, ist Jugoslawien.

In der Zeit von 1967 bis 1988 wäre, wie die obige Tabelle zeigt, mit kleinen Einzelabweichungen, die sich im ganzen kompensieren, 100% der eingehenden deutschen Annuitäten von den Empfängern zur Deckung ihrer Schulden an Amerika erforderlich gewesen.

Zur Größenordnung der interalliierten Schulden. Man macht sich gewöhnlich über die Größe der Kriegsschulden, die Europa an Amerika zu zahlen hat, übertriebene Vorstellungen. In England und anderen europäischen Ländern ist es geradezu ein Dogma geworden, daß die Kriegsschulden den Weg zum wirtschaftlichen Wiederaufstieg blockieren.

Auf das Aufbringungsproblem und die Belastung der Staatshaushalte der Schuldnerländer soll hier nicht weiter eingegangen werden. Es soll nur versucht werden, zur Aufklärung der Transfermöglichkeiten die übertriebenen Vorstellungen von der ungeheuren Größe der Kriegsschuldannuitäten durch Konfrontierung dieser Größen mit dem wichtigsten Posten der Zahlungsbilanzen, d. i. dem auswärtigen Warenhandel der beteiligten Länder, auf ein richtiges Maß zurückzuführen.

In den Jahren 1931 bis 1935 — um die Fälligkeiten der Gegenwart und nächsten Zukunft zum Vergleich heranzuziehen — betragen die jährlichen Nettoeinzüge resp. Nettozahlungen auf Grund der interalliierten Fundierungsabkommen, umgerechnet in Millionen RM, bei

Jahr	USA. (Nettoempfänge)	Großbritannien (Nettozahlung)	Frankreich (Nettozahlung)
1931	959,9	313,3	479,8
1932	937,2	308,8	418,7
1933	937,6	311,3	459,9
1934	1128,6	407,0	501,7
1935	1191,2	402,3	564,3
Durchschnitt	5154,5	1742,7	2424,4
	1030,9	348,5	484,9

Der durchschnittliche Eingang bei den Vereinigten Staaten sei der amerikanischen Ausfuhr der letzten drei Jahre, die obigen durchschnittlichen Leistungen Großbritanniens und Frankreichs der Einfuhr dieser beiden Staaten 1929 bis 1931 gegenübergestellt. Nach der im Vierteljahrsheft für Konjunkturforschung (VII/2/B, S. 137ff.) gegebenen Reichsmarkumrechnung der Außenhandelsdaten verschiedener Staaten betrug:

Man sieht, daß der durchschnittliche Jahresempfang der Vereinigten Staaten, wie er sich aus den bestehenden Abkommen ergibt, nur eine kleine Ergänzung der aus der amerikanischen Warenausfuhr in den letzten Jahren erlösten Summe darstellt. Ebenso bilden die durchschnittlichen Jahresverpflichtungen Großbritanniens und Frankreichs nur einen nicht sehr bedeutenden Zuschlag zu den für die Wareneinfuhr in der Zahlungsbilanz zu deckenden Beträgen. Auch die jährlichen Außenhandelssaldi der drei Staaten bewegten sich in den letzten Jahren in anderen Größenordnungen als die oben berechneten durchschnittlichen Schuldzahlungen.

Man beachte auch, daß die *Änderungen* der Außenhandelsziffern von Jahr zu Jahr oft viel größer sind als die Jahresannuitäten der Kriegsschulden. Zu ähnlichen Größenverhältnissen gelangt man, wenn man Schuldannuitäten mit den anderen großen Posten der Zahlungsbilanzen der betreffenden Länder, z. B. dem sonstigen Kapitalverkehr, vergleicht.

Der Vergleich aller dieser Ziffern mahnt deutlich, sich von der quantitativen Bedeutung der interalliierten Schulden keine übertriebenen Vorstellungen zu machen. Wenn man unbedingt einen Zusammenhang zwischen der Wirtschaftskrise bzw. ihrer Beendigung und den Kriegsschulden herstellen will, so könnte er nur auf komplizierten psychologischen Umwegen konstruiert werden.

Jahr	Die Ausfuhr der Vereinigten Staaten	Die Einfuhr Großbritanniens	Die Einfuhr Frankreichs
	Mill. RM		
1929	26 660,0	22 662,0	9 576,0
1930	15 849,8	19 506,0	8 638,8
1931	10 008,0	15 218,4	6 966,0

Jahr	Außenhandelssaldo		
	USA.	Großbritannien	Frankreich
	Mill. RM.		
1929	+ 3535,2	- 7785,6	- 1329,6
1930	+ 3279,6	- 7874,4	- 1591,2
1931	+ 1406,4	- 7797,6	- 1944,0

C. Die reine Theorie des internationalen Handels.

10. Kapitel.

Einleitung.

§ 1. Problemstellung.

Wir haben bisher das Bestehen eines internationalen Handels eigentlich *vorausgesetzt*. Wir haben angenommen, daß regelmäßig in größeren Mengen eine ganze Anzahl von Waren exportiert und importiert wird, daß Zahlungen auch aus anderen Gründen geleistet werden, und haben so eine Reihe wichtiger Erkenntnisse gewonnen. Wir konnten die Bestimmungsgründe der Wechselkurse herausarbeiten, den Zusammenhang der Geldpreise und der Preisniveaus zweier Länder feststellen, wir erkannten, daß Ausfuhr und Einfuhr zusammenhängen und sich unter Berücksichtigung der „unsichtbaren Posten“ der Zahlungsbilanz die Wage halten müssen. Wir konnten den Mechanismus, der den Ausgleich der Zahlungsbilanz bewirkt und die Transferierung von einseitigen Zahlungen ermöglicht, darstellen. *Daß* ein Ausgleich der Zahlungsbilanz stattfinden muß und auf die Dauer nur durch eine Verschiebung in der erweiterten Handelsbilanz, d. h. durch Ein- oder Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen, herbeigeführt werden kann, konnte bewiesen werden. Jetzt handelt es sich darum, zu zeigen, *wie* der Ausgleich erfolgt, d. h. *welche* Güter exportiert und importiert werden, und wovon es abhängt, daß überhaupt ein zwischenstaatlicher Güteraustausch stattfindet.

Darstellerisch kaum zu trennen ist von dieser Fragestellung der „reinen Theorie des internationalen Handels“ die Frage nach den Vorteilen, die der internationale Handel den beteiligten Volkswirtschaften bringt. Denn meistens wird auf die Frage: „Warum kommt es zu einem Warenaustausch zwischen zwei Ländern?“ geantwortet: „Weil die internationale Arbeitsteilung ihnen zum Vorteil gereicht.“ Und auf die Frage, welche Güter ein Land ausführt: Diejenigen, für deren Produktion es besonders geeignet ist. Insbesondere bei der Außenhandelstheorie der Klassiker ist diese wirtschaftspolitische Fragestellung in die Augen springend. Aber dieser Umstand beraubt sie keineswegs ihres wissenschaftlichen Charakters. Die Richtigkeit der Theorie wird nicht etwa von Werturteilen abhängig, weil ihre Vertreter in erster Linie die Frage nach der wirtschaftspolitischen Beurteilung des internationalen Handels beantworten wollen und ihnen die Theorie dabei nicht nur als Werkzeug dient, sondern sogar die Art der Darstellung mitunter in Hinblick auf diesen Zweck erfolgt¹. In den *Inhalt* der theoretischen Sätze der Klassiker gehen die politischen Gesichtspunkte nicht ein. Heuristisch ist die wirtschaftspolitische Fragestellung jedoch sehr nützlich. Auf das prinzipielle Verhältnis von Werturteil und Theorie in der Handelspolitik und den Sinn der Behauptung, daß alle handelspolitischen Aussagen Werturteile enthalten, wird an späterer Stelle² noch näher einzugehen sein. Es wäre aber pedantisch und darstellerisch unzweckmäßig, sich dadurch hindern zu lassen, schon jetzt im theoretischen Teil gewisse auf der Hand liegende handelspolitische Folgerungen zu ziehen.

§ 2. Übersicht über die zur Verfügung stehenden theoretischen Systeme.

Bei der Beantwortung der Frage, warum überhaupt exportiert und importiert wird und unter welchen Umständen bestimmte Waren aus- und andere eingeführt werden, stehen uns im wesentlichen vier Theorien oder theoretische Systeme zur Verfügung, die zwar sachlich zusammenhängen, aber in der Literatur nebeneinander stehen und von verschiedenen Autoren vertreten werden.

1) Wir haben da erstens die schon mehrfach erwähnte *Theorie der komparativen Kosten*. Diese Theorie ist auf dem Boden der klassischen Arbeitswertlehre entstanden. Ihre Prinzipien stammen wahrscheinlich von COL. ROBERT TORRENS³. Heute ist sie jedoch an den Namen RICARDOS geknüpft, der ihr im berühmten 7. Kapitel seiner *Principles* die klassische Formulierung gegeben hat⁴. Bedeutend ausgebaut wurde sie von J. ST. MILL, sodann übernommen und ergänzt von CAIRNES und BASTABLE. Ihre letzte und ausführlichste Darstellung hat sie in TAUSSIGS klassischem Werk „*International Trade*“⁵ erhalten. In England und Amerika ist sie auch heute noch ziemlich allgemein anerkannt. In Deutschland und Frankreich konnte sie wegen ihrer Verbindung mit der Arbeitswertlehre keinen rechten Anklang finden, wohl aber wurde sie von den meisten *italienischen* Ökonomen übernommen⁶.

¹ VINER behauptet sogar, daß die Wahl des analytischen Werkzeuges, der „real cost“-Theorie durch den wirtschaftspolitischen Zweck diktiert sei. Vgl. „*The Doctrine of Comparative Cost*“. W. A. Bd. 36 S. 401f. Okt. 1932.

² Kap. 14.

³ *The Economist Refuted*. London 1808.

⁴ Über die Frage, wem die Priorität zukomme, siehe die Diskussion E. SELIGMANN und J. HOLLÄNDER: RICARDO und TORRENS. E. J. Vol. 21 S. 448 (1911). SELIGMANN schrieb die Entwicklung des Grundprinzips TORRENS zu; HOLLÄNDER behauptet, daß es RICARDO zum erstenmal formuliert habe. Vgl. auch „*A Letter on the True Principles of Advantageous Exportation*“, London 1818. Diese Arbeit eines unbekanntenen Autors, die das Prinzip der komparativen Kosten mit erstaunlicher Klarheit entwickelt und anwendet, wurde von ARNOLD PLANT in der Londoner „*Economica*“ vom Februar 1933 veröffentlicht und der Vergessenheit entrissen.

⁵ Macmillan, New York 1927, deutsch von Palyi. Leipzig: Gloeckner 1929. Vgl. auch F. D. GRAHAM: *The Theory of International Values Re-examined*. Q. J. Vol. 38 S. 54 bis 86. Nov. 1923 und besonders J. VINER: *The Doctrine of Comparative Cost*. W. A. Bd. 36. Okt. 1932.

⁶ Vgl. z. B. A. CARIATI: *Scambi Internazionali e Politica Bancaria in Regime di Moneta Sana ed Avariata*. Torino 1929.

2) Ein anderer theoretischer Apparat zur Bewältigung bestimmter Probleme des internationalen Handels, den wir im 12. Kapitel näher kennenlernen werden, stammt von ALFRED MARSHALL¹. MARSHALL verwendet sogenannte reziproke Angebot- und Nachfragekurven. Diese Theorie bildet eine notwendige Ergänzung der Theorie der komparativen Kosten, die, folgerichtig durchgedacht, in die Marshall'sche Theorie ausmündet. MARSHALL knüpft auch ganz ausdrücklich an RICARDO² und besonders an J. ST. MILLS „Theorie der internationalen Werte“ an.

3) Es wurde schon einmal darauf hingewiesen, daß die Theorie des internationalen Handels unbedingt als Spezialfall der allgemeinen Wirtschaftstheorie angesehen werden kann. Daher muß es möglich sein, die allgemeine Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichts auf diesen Fall anzuwenden. Das ist nun in der Tat geschehen. PARETO hat das Gleichungssystem der allgemeinen Theorie auf den internationalen Handel angewendet³.

4) Als ein weiterer Typus einer Theorie des internationalen Handels sind ferner die Lehren RICHARD SCHÜLLERS⁴ und ENRICO BARONES⁵ anzuführen, die beide sachlich übereinstimmen, sich jedoch verschiedener Darstellungstechniken bedienen; SCHÜLLER verwendet Zahlenbeispiele, BARONE arbeitet mit Kurven. Beide bedienen sich der Methode des *partiellen* Gleichgewichtes, nämlich der gewöhnlichen Angebot- und Nachfragekurven für je eine bestimmte Ware und liefern daher *kein Gesamtbild*, sondern immer nur *Teilansichten*.

Das logische Verhältnis dieser vier Systeme ist nun nicht etwa das gegenseitiger Ausschließung, sondern das gegenseitiger Ergänzung und Unterordnung. Daher ist es möglich, alle vier Theorien in einer systematischen Darstellung zwanglos unterzubringen. Wir werden mit der Theorie der komparativen Kosten als derjenigen, die mit den größten Vereinfachungen arbeitet, also ein Maximum an Voraussetzungen macht, beginnen, dann zum Marshallschen System übergehen und schließlich die allumfassende Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes auf unser Problem anwenden. Bei der *Anwendung* der Theorie (III. Teil) — insbesondere bei vielen Spezialproblemen — werden wir uns weitgehend der Methode des partiellen Gleichgewichtes bedienen müssen.

Es hat jedoch wenig Sinn, mehr über das gegenseitige Verhältnis dieser Gruppen von theoretischen Sätzen auszusagen, bevor wir uns mit ihrem Inhalt vertraut gemacht haben.

¹ Vgl. seine Schrift „The Pure Theory of Foreign Trade“, die zum erstenmal 1879 in einem Privatdruck erschien, dann von PANTALEONI in seinem Werk „Pure Economics“, London: Macmillan 1898, ausführlich verwendet und in MARSHALLS letztem Werk „Money, Credit and Commerce“, London: Macmillan 1922, zum größten Teil mit Änderungen und Erweiterungen wieder abgedruckt wurde (vgl. APPENDIX I). 1930 wurde die Schrift zusammen mit der Arbeit „The Pure Theory of Domestic Values“ von der London School of Economics als Nr. 1 in „Series of Reprints of Scarce Tracts in Economics and Political Science“ neu herausgegeben. Vgl. dazu auch EDGEWORTH: The Pure Theory of International Values in „Papers Relating to Political Economy“ Vol. 2, London: Macmillan 1925, der von dem Kurvenapparat MARSHALLS einen wahrhaft ingeniosen Gebrauch macht. AUSPITZ und LIEBEN in ihren „Untersuchungen über die Theorie der Preise“ (Leipzig 1889) verwenden ähnliche Kurven.

² Vgl. dazu besonders APPENDIX, H.: Money, Credit, Commerce.

³ Vgl. seinen „Cours d'économie politique Vol. 2, Lausanne 1896, sowie „Teoria matematica di Cambi Forestieri“. Giornale degli Economisti Serie 2 Vol. 8 S. 142ff (1894).

⁴ „Schutzzoll und Freihandel.“ Wien 1905.

⁵ „Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie.“ Ins Deutsche übersetzt von HANS STAEBLE, mit einer Einführung von J. SCHUMPETER. Bonn: Verlag K. Schröder 1927. Dieselben Kurven wie BARONE verwendet auch CUNYNGHAM: Geometrical Political Economy. Oxford 1904.

11. Kapitel.

Die Theorie der komparativen Kosten¹.

§ 1. Die internationale Arbeitsteilung und die Differenz in den Produktionskosten.

Auf die Frage, welche Güter ein Land einführt und welche es ausführt, antwortet die klassische Theorie: Jedes Land wird diejenigen Waren erzeugen, für deren Produktion es besonders geeignet ist — kraft seiner Ausstattung mit Naturschätzen und Bodenbeschaffenheit, auf Grund seines Klimas, der angeborenen und erworbenen Eigenschaften und Fähigkeiten seiner Bevölkerung und — das muß besonders betont werden — vermöge seines aus der Vergangenheit übernommenen Kapitalstocks², d. i. der vorhandenen Produktionsanlagen, Fabriken, Verkehrsmittel, Straßen usw. Auf die Erzeugung jener Güter wird sich jedes Land einstellen, sie wird es in größerer Menge, als es ihrer im Innern bedarf, herstellen und wird den Überschuß gegen Güter, für deren Herstellung es weniger geeignet ist oder die es überhaupt nicht hervorbringen kann, im internationalen Verkehr austauschen.

Güter, deren Erzeugungsbedingungen in beiden Ländern ungefähr die gleichen sind oder deren Transport unmöglich ist oder bei denen die Transportkosten in keinem Verhältnis zu den Vorteilen der Spezialisierung stehen, werden in beiden Ländern für den eigenen Bedarf erzeugt werden. Im übrigen wird aber bei ungehindertem Verkehr in der geschilderten Weise eine Arbeitsteilung zwischen den Ländern Platz greifen, und es leuchtet von selbst ein, daß diese Arbeitsteilung für die Welt als Ganzes insofern von Vorteil sein wird, als auf diese Weise von jedem Gut mehr produziert werden kann, als wenn jedes Land auch diejenigen Güter erzeugte, für deren Hervorbringung es weniger geeignet ist. Wie sich dieser Gesamtgewinn auf die beteiligten Länder aufteilt und ob sich im einzelnen nicht doch Abweichungen von der allgemeinen Regel, daß die internationale Arbeitsteilung *jedem* der beteiligten Länder zum Vorteil gereicht, ergeben, wird im Laufe unserer Erörterungen noch untersucht werden.

Es gilt nun, das Theorem von der internationalen Arbeitsteilung exakter zu fassen und dieser Aufgabe dient eben die *Lehre von den Kostendifferenzen*, wovon die Theorie der komparativen Kosten wieder ein spezieller Fall ist. Der exakte Ausdruck für den Umstand, daß, und für das Ausmaß, in welchem ein Land für die Produktion eines bestimmten Gutes besser geeignet ist als ein anderes, ist die Differenz in den Produktionskosten, die die Erzeugung einer Mengeneinheit dieses Gutes in beiden Ländern verursacht. Dasjenige Land, das eine Ware billiger, d. i. mit kleinerem Kostenaufwand pro Stück herzustellen vermag, ist für die Erzeugung dieses Gutes besser geeignet.

Die Klassiker vertreten bekanntlich die *Arbeits-(Kosten-)Wertlehre*. Diese Theorie besagt, daß sich die Güter im Verhältnis der darauf aufzuwendenden Arbeitsmengen austauschen. Preisgleiche Gütermengen enthalten gleichviel Arbeit. Um das bekannte, von ADAM SMITH angeführte Beispiel zu erwähnen: Wenn mit dem gleichen Arbeitsaufwand ein Biber oder zwei Rehe erlegt werden können, werden sich am Markt immer zwei Rehe gegen einen Biber austauschen. Wäre das Tauschverhältnis ein anderes, z. B. drei Rehe gegen einen Biber, so würde niemand mehr

¹ Die schon wiederholt zitierten Werke von RICARDO, MILL, CAIRNES, BASTABLE, TAUSSIG. Eine ausgezeichnete, sehr präzise Zusammenfassung bei VINER: *The Doctrine of Comparative Cost*. Weltwirtsch. Arch. Bd. 36. Okt. 1932.

² Besonders betont in der Abhandlung von MISES: *Das festangelegte Kapital* in „Economiche Opstellen“, Festschrift für C. A. Verijn Stuart S. 214ff. Haarlem 1931; jetzt auch abgedruckt in MISES: *Grundprobleme der Nationalökonomie. Untersuchung über Verfahren, Aufgaben und Inhalt der Wirtschafts- und Gesellschaftslehre*. Jena 1933.

Rehe jagen, sondern jedermann würde es vorziehen, Biber zu erlegen und sich die Rehe im Austausch gegen Biber zu verschaffen. Das Angebot an Bibern würde steigen, das an Rehen sinken und so das „normale“ Austauschverhältnis wiederhergestellt werden. Die Arbeitskosten bestimmen also das Austauschverhältnis (den Tauschwert oder den Preis) ausschließlich im Wege der Beeinflussung von Angebot und Nachfrage.

Diese Lehre vereinfacht die Wirklichkeit bekanntlich viel zu sehr, als daß sie richtig sein könnte. Sie würde, grob gesprochen, unter folgenden Voraussetzungen zutreffen: Wenn alle Arbeit von gleicher Qualität wäre und der Zutritt zu allen Beschäftigungszweigen jedermann offen stünde; wenn ferner die Arbeit der einzige bewegliche Produktionsfaktor wäre und zwischen den Arbeitern freie Konkurrenz bestünde. Diese Voraussetzungen sind in der Wirklichkeit zum Teil nie und zum anderen Teil nicht immer gegeben; daher bricht die Arbeitswertlehre zusammen, wenigstens in ihrer einfachsten Form. Besonders das Moment der Zeit, aus dem der Kapitalzins entspringt, verursacht ihr unüberwindliche Schwierigkeiten.

Trotz der schweren Mängel und der Unzulänglichkeit dieser Theorie wollen wir sie als *vorläufigen* Ausgangspunkt akzeptieren. Die folgenden Sätze lassen sich unter dieser Annahme besonders leicht ableiten und glücklicherweise wird sich zeigen, daß alles, was wir unter der Voraussetzung der Arbeitskostentheorie ableiten, von dieser eigentlich unabhängig ist; wir werden sehen, daß wir diese Voraussetzungen schließlich fallen lassen können, ohne die daraus gewonnenen Erkenntnisse zu beeinträchtigen, so wie man das Gerüst niederreißt, wenn der Bau vollendet ist. Da es sich nur um eine *vorläufige Hilfsannahme* handelt, können wir es uns ersparen, die Voraussetzungen der Arbeitswertlehre in aller Exaktheit anzuführen und alle Hilfskonstruktionen vorzuführen, die man versucht hat, um sie auch für wirklichkeitsnahe Annahmen aufrechterhalten zu können. Es sei nur bemerkt, daß natürlich auch die *vorgetane* Arbeit, also die in den Produktionsmitteln aufgespeicherte Arbeitsmenge in Rechnung zu stellen ist. Wer will, mag sich unter Arbeit auch „real cost“, „resources in general“ (ΠΙΣΤΟΥ), eine aus den verschiedenen, einem Lande zur Verfügung stehenden originären Produktivkräften zusammengesetzte Einheit vorstellen in dem Sinn, in dem man davon spricht, daß sich die „Produktivkräfte“ eines Landes diesem oder jenem Wirtschaftszweig zuwenden — eine „typische Kombination von Arbeit und Kapital“. Ich bin mir vollkommen bewußt, daß diese Begriffe, mit denen insbesondere die Anhänger der Cambridger Schule (Marshallianer) gerne operieren, nicht einwandfrei sind. Da es sich aber bei uns nur um eine *vorläufige Hilfsvorstellung* handelt, wollen wir über diese Bedenken hinweggehen. Ich muß überhaupt den Leser bitten, an den weitgehenden Vereinfachungen, mit denen wir beginnen müssen, keinen Anstoß zu nehmen. Diese Annahmen werden schrittweise fallen gelassen werden, um eine Annäherung an die Wirklichkeit zu erreichen. Es ist aber die einzig mögliche Methode, vom Einfachen zum Komplizierten vorzuschreiten.

§ 2. Absolute und komparative Unterschiede in den Produktionskosten.

Im Innern eines Landes ist die Arbeit frei beweglich — nach der Annahme der klassischen Lehre — und verteilt sich daher über die verschiedenen Produktionszweige in der Weise, daß ihre Grenzproduktivität und ihr Lohn überall gleich ist. Im internationalen Verkehr kommt dieses Gesetz nicht zur Geltung, weil eine wesentliche Voraussetzung fehlt: Die Arbeit ist nicht beweglich und daher können die Arbeitskosten nicht das Angebot regulieren; dazu wäre es ja notwendig, daß die Arbeit aus einem Produktionszweig ungehindert in den andern abwandern kann. Dies ist jedoch annahmegemäß nicht möglich, wenn sich die Produktionsstätten in verschiedenen Ländern befinden.

Diese Unbeweglichkeit der Produktionsmittel im Verkehr zweier Länder ist nun offenbar dann irrelevant, wenn die Arbeit über die beiden Länder zufällig so verteilt ist, wie sie sich bei freier Beweglichkeit verteilen würde. Wenn unter diesen Umständen ein Warenaustausch stattfinden soll, muß zugunsten jedes der beiden Länder ein *absoluter Unterschied in den Produktionskosten* vorliegen. Wenn z. B. im Land I eine Einheit des Gutes A mit 10 und eine Einheit des Gutes B mit einem Aufwand von 20 Arbeitseinheiten hergestellt werden kann und im Lande II A 20 und B 10 kostet, wird sich das Land I auf die Erzeugung von A und das Land II auf die Herstellung von B beschränken. Dasselbe wäre auch der Fall, wenn I und II Teile eines Wirtschaftsgebietes wären, und es besteht daher, wenn die Arbeit zwischen I und II entsprechend verteilt ist, kein wirtschaftlicher Grund für eine Wanderung. Von *absoluten* Kostenunterschieden sprechen wir deshalb, weil jedes Land ein Gut mit einem absolut kleineren Kostenaufwand herzustellen vermag, als das andere. Es leuchtet von selbst ein, daß eine Arbeitsteilung in diesem Falle zu einer bedeutenden Vermehrung der Gesamtproduktion führen muß.

Ein großer Teil des Welthandels beruht wohl auf absoluten Kostenunterschieden. Man denke an den Handel der gemäßigten Zonen mit den Tropen. Wie immer man den Begriff „realer Kostenaufwand“ fassen mag — tropische Produkte könnten in der gemäßigten Zone, wenn überhaupt, so nur mit ungleich größerem Aufwand hergestellt werden. (Man denke an das bekannte Beispiel A. SMITHS, daß man auch in Schottland in Glashäusern Wein züchten könnte.) Dasselbe gilt für den Güteraustausch zwischen Agrarländern mit fruchtbarem Ackerboden und Industrieländern mit Erz- und Kohlenlagern.

RICARDO geht nun von einem anderen, für den Freihandel scheinbar weniger günstigen Tatbestand aus, den er für den typischen hält. Er nimmt an, daß das eine der beiden Länder *beide* Güter mit einem kleineren Arbeits-(Kosten)Aufwand herzustellen vermag. Im VII. Kapitel seiner Principles führt er folgendes berühmte Beispiel an:

In England koste eine Einheit Tuch 100 Arbeitsstunden und eine Einheit Wein 120 Arbeitsstunden, in Portugal koste eine Einheit Tuch 90 Arbeitsstunden und eine Einheit Wein 80 Arbeitsstunden. Wenn eine solche Kostenkonstellation in zwei Gebieten *innerhalb eines Landes* vorkäme, so würde nur in demjenigen Gebiet produziert werden, wo die Kosten geringer sind. Wenn die Produktionsbedingungen am südlichen Ufer der Themse günstiger sind als am nördlichen Ufer, so werden die Arbeiter vom nördlichen Ufer auf das südliche Ufer übersiedeln. Im internationalen Verkehr ist eine Wanderung der Produktionsmittel in der Regel nicht möglich. Die große Tat der Klassiker ist es nun, bewiesen zu haben, daß trotzdem eine Arbeitsteilung zwischen den beiden Ländern Platz greifen wird, die auch demjenigen Land zum Vorteil gereicht, das von Natur aus stiefmütterlich bedacht ist und in allen Produktionszweigen ungünstigere Bedingungen aufweist.

Kehren wir zu unserem Zahlenbeispiel zurück. Portugal habe also in beiden Produktionszweigen einen absoluten Vorsprung. Dieser Vorsprung ist jedoch in Wein größer als in Tuch, es hat in Wein einen *komparativen* Produktionsvorteil, weil der Kostenunterschied hier verhältnismäßig bedeutender ist als beim Tuch. Denn

$$\frac{80}{120} < \frac{90}{100}.$$

Man beachte, was der Ausdruck „vergleichswiser (komparativer) Vorteil“ genau bedeutet: Es liegen mindestens zwei Länder und zwei Güter vor, und zu vergleichen haben wir das *Verhältnis¹ der Produktionskosten* des einen Gutes in beiden Ländern $\left(\frac{80}{120}\right)$, mit dem Verhältnis

¹ Oder die Differenz, das ist also 120 — 80. Es bietet bedeutende rechnerische Vorteile, den Unterschied *multiplikativ* auszudrücken, das heißt also mit dem *Verhältnis* zu arbeiten, statt mit der Differenz.

der Produktionskosten des anderen Gutes in beiden Ländern $\left(\frac{90}{100}\right)$. In Worten ausgedrückt:

Portugal hat einen komparativen Vorteil über England in Wein im Vergleich zu Tuch. Umgekehrt ist Englands Nachteil in Wein größer als in Tuch. Anders ausgedrückt: es hat einen *komparativen* Vorteil, wenn auch einen *absoluten* Nachteil in Tuch. Exakt ausgedrückt ist der Tatbestand der komparativen Kosten durch die obige Ungleichung, und in dieser Form umfaßt er auch den oben (S. 98) erwähnten Fall des wechselseitigen *absoluten* Kostenunterschiedes.

Denn: $\frac{10}{20} < \frac{20}{10}$.

Wenn wir das Theorem algebraisch ausdrücken und mit a_1 und a_2 die Arbeitskosten des Gutes A im Lande I und II bezeichnen und mit b_1 und b_2 die entsprechenden Kosten des Gutes B, so können wir sagen:

Eine *absolute Kostendifferenz* ist gegeben, wenn $\frac{a_1}{a_2} < 1 < \frac{b_1}{b_2}$. Das Land I hat einen absoluten Vorteil über das Land II in A, und das Land II hat einen absoluten Vorteil über das Land I in B. Eine *komparative Kostendifferenz* liegt vor, wenn $\frac{a_1}{a_2} < \frac{b_1}{b_2} < 1$. Das heißt, das Land I hat in beiden Gütern einen absoluten Vorsprung vor dem Land II, der Vorsprung ist jedoch in A größer als in B.

Was wir jetzt aus dieser Kostenkonstellation ableiten werden, gilt für beide Fälle, und die bisherige Trennung der beiden Fälle ist nur deshalb erfolgt, weil im ersten Fall die Vorteilhaftigkeit des internationalen Warenaustausches von selbst einleuchtet, während es im zweiten Fall noch einer kleinen Überlegung bedarf.

Kehren wir zu dem ricardianischen Beispiel zurück. Wenn zwischen beiden Ländern kein Güterverkehr stattfindet, wird sich gemäß dem Kostengesetz in England ein Austauschverhältnis von *einer* Einheit Wein zu 1,2 Einheiten Tuch und in Portugal 9 W : 8 T, d. i. 1 W : 0,88 T herausbilden. Es muß schon hier betont werden, daß die Hauptaufgabe der Arbeitskostentheorie darin besteht, das Austauschverhältnis, die *relativen* Preise zu bestimmen — zum Unterschied von den *absoluten* (Geld-)Preisen, zu deren Fixierung eine Annahme über die umlaufende Geldmenge hinzutreten muß¹.

Wenn nun der Handel aufgenommen wird, ist es für Portugal offenbar vorteilhaft, Wein nach England zu schicken, wo man dafür 1,2 Tuch bekommt. Portugal wird sich von der Tuchfabrikation auf den Weinbau umstellen. (Wir haben ja vorläufig angenommen, daß innerhalb jedes Landes die Arbeit zwischen den einzelnen Produktionszweigen frei beweglich ist.) England hingegen kann sich Wein mit einem viel kleineren Aufwand verschaffen, wenn es sich auf die Tucherzeugung spezialisiert und das Tuch im Austausch gegen Wein nach Portugal ausführt. Für Portugal besteht ein genügender Anreiz zum internationalen Gütertausch, wenn es für 1 W etwas mehr als 0,88 Tuch bekommt; für England, wenn es für 1 W etwas weniger als 1,2 Tuch hingeben muß. Daher ist für beide Länder jedes Austauschverhältnis zwischen 0,88 und 1,2 von Vorteil. Nehmen wir an, das Austauschverhältnis, das sich herausbildet, sei 1 : 1; dann erhält England für jede 100 Arbeitseinheiten, die es in Form von Tuch nach Portugal schickt, eine Einheit Wein, während es ohne internationale Arbeitsteilung erst mit einem Aufwand von 120 das gleiche Produkt herstellen könnte. Portugal verschafft sich die Einheit Tuch von nun ab mit einem Aufwand von 80, während sie früher 90 gekostet hatte.

Das Ergebnis ist: jedes Land spezialisiert sich auf jenen Produktionszweig, in dem es einen komparativen Kostenvorteil genießt und wird dadurch in den Stand gesetzt, aus dem ihm zur Verfügung stehenden Arbeits-(Produktionsmittel-)Vorrat eine größere Produktmenge herzustellen.

Dasselbe Prinzip des komparativen Vorteils kommt auch, wie oft hervorgehoben wurde, bei der Arbeitsteilung zwischen *Einzelpersonen*, bei der *personellen* Arbeitsteilung zur Geltung.

¹ Für die später vorzunehmende Ausschaltung der Kostentheorie ist es erforderlich, diese Funktion der vereinfachenden Annahme der Arbeitswertlehre im Auge zu behalten.

Die Arbeitsteilung im Berufe ist für alle Beteiligten auch dann von Vorteil, wenn die besser qualifizierten Personen die weniger schwierigen Berufe selbst besser ausfüllen könnten als diejenigen, die sie tatsächlich ausüben. Der Geschäftsleiter wird auch dann einen Buchhalter anstellen, wenn er selbst die Buchhaltung besser zu führen imstande wäre¹. Es ist für ihn besser, sich auf denjenigen Beruf oder diejenige Verrichtung zu spezialisieren, wo er den *größten* Vorsprung (komparativen Vorteil) hat. Dieselben Zahlenbeispiele, die wir als Illustration für die internationale Arbeitsteilung anführten, könnten wir auch hier wieder verwenden.

Bei der personellen Arbeitsteilung ist die Sachlage jedoch deshalb eine etwas andere als bei der Arbeitsteilung zwischen Ländern oder Gebieten, weil a) oft der Vorteil der personellen Arbeitsteilung gerade im Ineinandergreifen der Verrichtungen liegt und hier die Beziehung zwischen den arbeitsteilig Tätigen nicht immer wie bei der internationalen Arbeitsteilung eine *Tauschbeziehung* zu sein braucht; z. B. bei der Arbeitsteilung im Betrieb. Die Arbeitsteilung zwischen den *Berufen*, zwischen Schneider, Schuster, Bäcker, Landwirt usw., die ihre Produkte untereinander austauschen, entspricht schon viel genauer unserer *internationalen* Arbeitsteilung. Hier besteht aber (b) der weitere wichtige Unterschied, daß diese *personelle* Spezialisierung zu einer *Steigerung der persönlichen Leistungsfähigkeit* führt: Wer sich auf eine bestimmte Tätigkeit spezialisiert, bringt es in aller Regel darin zu einer größeren Fertigkeit, als wenn er mehrere Tätigkeiten nebeneinander ausübt. Wenn wir von den Vorteilen der *Arbeitsteilung zwischen Ländern* sprechen, denken wir nicht oder nicht in erster Linie an diesen Umstand. Das geht daraus hervor, daß der Vorteil der internationalen Arbeitsteilung auch dann bestehen bleibt, wenn ein Land so groß ist, daß es, wenn es auch von der Außenwelt abgeschlossen wäre, in vollständiger *personeller* Arbeitsteilung zu produzieren vermöchte. Mit anderen Worten: auch wenn ein Land isoliert alle Vorteile der personellen Arbeitsteilung genießt, kommen die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung als *selbständiges* Moment hinzu.

Ein Analogon zu der individuellen Leistungssteigerung im Gefolge personeller Arbeitsteilung wäre bei den Wirtschaftsbeziehungen zweier Länder dann zu finden, wenn ein Land für sich allein zu klein ist, um einem Betrieb optimaler Größe in einem bestimmten Produktionszweig einen genügenden Absatz zu gewähren², wie es angesichts der modernen Entwicklung zum Großbetrieb für viele kleine Länder wie Österreich, die Schweiz, Tschechoslowakei usw. zutrifft.

Mit dieser Annahme verlassen wir aber bereits den Bereich der freien Konkurrenz, auf den wir uns vorläufig beschränken. Denn wenn in einem Wirtschaftsgebiet nicht für mehrere Betriebe optimaler Größe Raum vorhanden ist, muß es zur Monopolbildung kommen³.

§ 3. Programm für die weiteren Untersuchungen.

Wir müssen nun sofort daran gehen, dieses allzusehr vereinfachte Schema der Wirklichkeit näher zu bringen. Wir wollen uns jetzt die vereinfachenden Annahmen nochmals klar machen und sie in der Reihenfolge, in der wir sie in den folgenden Paragraphen und Kapiteln fallen lassen und durch realistischere Annahmen ersetzen werden, aufzählen. Alle diese Vereinfachungen gaben immer wieder Anlaß zu ärgerlichen Mißverständnissen. Immer wieder versucht man zu zeigen, daß das Gesetz der komparativen Kosten nur unter den einfachen Annahmen gilt, unter denen es ursprünglich abgeleitet wurde⁴. Es wird sich jedoch zeigen, daß dem nicht so ist, daß die Vereinfachungen nur die Darstellung erleichtern, aber das Wesen der Sache nicht berühren.

1) Die erste Ergänzung, die wir an unserem Schema anbringen müssen, ist die *Einführung des Geldes*. In der arbeitsteiligen Wirtschaft wird ja nicht Ware gegen Ware getauscht, sondern es werden Waren mit Geld gekauft. Nicht die *naturalen* Tauschrelationen kommen in Betracht, sondern die *Geldpreise*. Absolute Preisdifferenzen sind es nicht komparative Kostenunterschiede, die unmittelbar die Richtung

¹ Vgl. dazu besonders JOHN D. BLACK: Introduction to Production Economics S. 129 ff. (New York: Henry Holt 1926), sowie J. D. BLACK und A. G. BLACK: Production Organisation (New York: Henry Holt 1929), wo man zahlreiche Beispiele findet.

² Das hat z. B. CAIRNES erkannt, wenn er zwei Vorteile der internationalen Arbeitsteilung unterscheidet: a) die aus dem Prinzip der komparativen Kosten und b) die aus der Erlangung größerer Fertigkeit fließenden Vorteile. (Vgl. „Some Leading Principles of Political Economy.“)

³ Näheres darüber vgl. Kap. 13 § 4.

⁴ So ziemlich sämtliche möglichen Mißverständnisse findet man auf knappem Raum zusammengedrängt bei GRUNZEL: Die Freihandelstheorie der komparativen Kosten. Wien 1931. Ähnlich F. EULENBURG: Außenhandel usw. S. 291. Vgl. dazu G. COLM: Das Gesetz der komparativen Kosten — das Gesetz der komparativen Kaufkraft. W. A. Bd. 32 (1930) S. 371 ff.

des internationalen Handels bestimmen. Die Darstellung des Mechanismus, der die Transformierung der komparativen Kostenunterschiede in absolute Preisdifferenzen bewirkt, wird unsere nächste Aufgabe sein¹.

2) Es muß sodann unser Schema so erweitert werden, daß es auch dann Anwendung finden kann, wenn nicht zwei sondern mehrere Güterarten und Länder vorliegen².

3) Wir haben vorläufig von den Transportkosten abgesehen und angenommen, daß die Güter kostenlos transportiert werden können. Auch diese Annahme müssen wir fallen lassen, wenn wir ein realistisches Bild geben wollen.

4) Ferner sind wir bisher stillschweigend von *konstanten* Kosten ausgegangen. Wir haben angenommen, daß die Weinproduktion und Tuchproduktion ausgedehnt und Wein und Tuch in weiteren Mengen mit den gleichen Kosten wie die ursprünglich erzeugte Menge hergestellt werden können. Wir müssen jedoch die Möglichkeit berücksichtigen, daß die Kosten bei zunehmender Produktion steigen oder fallen.

5) Die Theorie der komparativen Kosten gibt die *Grenze an*, innerhalb der das Austauschverhältnis im internationalen Verkehr sich festsetzt. (In unserem Beispiel zwischen 0,88 und 1,2 Einheiten Tuch pro Weineinheit.) Es muß daher der genaue Punkt zwischen diesen beiden Grenzen bestimmt werden und dies erfordert, wie sich zeigen wird, ein Hinausgehen über die Kostenanalyse³.

6) Mit der Voraussetzung konstanter Kosten hängt die Annahme eng zusammen, daß es nur *einen* beweglichen Produktionsfaktor gibt, der im wirtschaftlichen Mengenverhältnis steht (eine Qualität Arbeit) und daß die Arbeit ungehindert aus einem Produktionszweig in den andern fließen kann. Diese Annahme des Bestehens eines *Universalproduktionsmittels*, die der strengen Arbeitswertlehre⁴ zugrunde liegt, müssen wir ebenfalls fallen lassen, wenn wir unserer Theorie den Anspruch empirischer Geltung verschaffen wollen. Wir müssen annehmen, daß es nicht eine, sondern viele verschiedene Qualitäten Arbeit und andere Produktionsmittel gibt und daß viele Produktionsmittel spezifisch, d. h. auf eine bestimmte Verwendung festgelegt sind und nicht anders verwendet werden können. Das wäre aber mit der Arbeitswertlehre unvereinbar, und es erhebt sich so die Forderung nach *Ausschaltung der Arbeitswertlehre*⁵.

§ 4. Der Geldausdruck der komparativen Kosten.

Die Übersetzung der komparativen Kostendifferenzen in absolute Preisunterschiede ist sehr einfach, und diese Übersetzung ändert, wie sich herausstellen wird, nichts an den den Geldpreisen zugrunde liegenden realen Austauschrelationen. Wie diese Übersetzung erfolgt, machen wir uns am besten an folgendem kleinen Zahlenbeispiel klar, das ich dem erwähnten Buch über internationalen Handel von TAUSSIG entnehme⁶.

¹ Selbst von geschulten Nationalökonomern wird mitunter übersehen, daß diese Transformierung ohne weiteres möglich ist. Vgl. ANGELL: a. a. O. S. 372f. und meine Kritik „The Theory of Comparative Cost, Once More“. Q. J. Vol. 43 (1928/29) S. 376ff.

² Auch das wurde behauptet — von einem Nationalökonomern vom Range OHLINS —, daß die Theorie der komparativen Kosten ihren Sinn verliere, wenn nicht nur zwei, sondern mehrere Güter zwischen zwei Ländern gehandelt werden. Ebenso G. DEL VECCHIO in seinem Vortrag am Kongreß der Società per progresso delle scienze, Mailand Sept. 1931. *Giornale degli Economisti* 1932.

³ Das geschieht im folgenden Kapitel.

⁴ MASON, E. S.: The Doctrine of Comparative Cost. Q. J. Vol. 41 (1926/27) hat besonders hervorgehoben, daß die Theorie der komparativen Kosten auf einer veralteten Wertlehre aufgebaut ist.

⁵ Siehe Kap. 13 § 1.

⁶ International Trade S. 45. Man beachte, daß wir diesmal Ertragsziffern (Produkt pro Kosteneinheit) statt, wie früher, Kostenziffern (Kosten pro Produkteinheit) verwenden.

In den Vereinigten Staaten produzieren

10 Arbeitstage 20 Einheiten Weizen,
10 „ 20 „ Leinen.

In Deutschland produzieren

10 Arbeitstage 10 Einheiten Weizen,
10 „ 15 „ Leinen.

Amerika hat also einen absoluten Vorsprung in beiden Produktionszweigen und einen komparativen Vorteil in Weizen. Es müßte sich also Amerika auf die Weizenproduktion werfen und Deutschland sich auf Leinen spezialisieren. In Geld drückt sich das folgendermaßen aus:

Land	Tageslohn (in \$)	Gesamt- (in \$)	Produktionsertrag von 10 Arbeitstagen	Geldkosten = (Angebots-) Preis pro Einheit in \$
Vereinigte Staaten	1,5	15	20 Einheiten Weizen	0,75
„ „	1,5	15	20 „ Leinen	0,75
Deutschland	1,0	10	10 „ Weizen	1,00
„	1,0	10	15 „ Leinen	0,66

Wie man sieht, ist der Preis für Weizen in den Vereinigten Staaten niedriger als in Deutschland und Weizen wird daher von USA. nach Deutschland exportiert, während beim Leinen das Umgekehrte der Fall ist. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit der Theorie der komparativen Kosten. Nun haben wir freilich die Geldlöhne willkürlich angesetzt. Das ist aber kein Einwand, denn es läßt sich zeigen, daß diese Willkür nicht über eine gewisse Grenze hinausgeht, innerhalb derer wir die Löhne ansetzen können, wie wir wollen, ohne mit den Ergebnissen der Kostenanalyse in Konflikt zu geraten: Wenn wir den deutschen Lohnsatz mit 1 \$ annehmen, kann der amerikanische keinesfalls über 2 \$, also auf das Doppelte steigen. (Diese Größe ist durch den Kostenvorteil in Weizen [20 : 10] bestimmt.) Wenn er nämlich auf 2 \$ stiege, ergäbe sich für Weizen und Leinen ein Geldpreis von 1,00 \$, die Ausfuhr von Weizen würde unrentabel, Leinen würde jedoch weiter eingeführt, die Zahlungsbilanz würde passiv werden, Gold abströmen und Preise und Löhne müßten wieder fallen¹.

Auf die gleiche Weise läßt sich zeigen, daß die amerikanischen Löhne nicht unter 1,33 \$ fallen können, daß sie also wenigstens um $\frac{1}{3}$ höher sein müssen als in Deutschland. (Bestimmt durch den Produktionsvorteil in Leinen [15 : 20].) Sonst würde die deutsche Zahlungsbilanz passiv werden und die Löhne in Deutschland fallen, bzw. in USA. steigen.

Wo sich innerhalb dieses Spielraums das Verhältnis der Geldlöhne und damit das Austauschverhältnis im internationalen Verkehr festsetzt, läßt sich nicht sagen, wenn nur die Kosten gegeben sind. Es hängt von der Gestaltung der Nachfrage ab, bei welchem Austauschverhältnis die Weizenausfuhr Amerikas und die Leinenausfuhr Deutschlands ins Gleichgewicht kommen. Nehmen wir z. B. an, daß bei einem Weizenpreis von 0,75 \$ Deutschland 8 Mill. kg im Werte von 6 Mill. \$ einführt und die Vereinigten Staaten bei einem Leinenpreis von $0,66\frac{2}{3}$ \$, 9 Mill. kg Leinen beziehen, was ebenfalls 6 Mill. \$ ausmacht. Wäre der Weizenpreis im Verhältnis zum Leinenpreis niedriger, so würde Deutschland eine größere Menge Weizen einführen und weniger Leinen ausführen. Das genaue Verhältnis ist dadurch bestimmt, daß der Wert der Ausfuhr gleich dem Werte der Einfuhr sein muß (unter

¹ Auf das Problem der starren Löhne wird an späterer Stelle noch eingegangen. Kap. 18 § 3 S. 190 ff.

Berücksichtigung der sonstigen Posten der Zahlungsbilanz). Diese notwendige Ergänzung der Theorie der komparativen Kosten wurde von J. St. MILL vorgenommen, durch die Einführung des Prinzips „der Gleichung der gegenseitigen Nachfrage“¹ oder, was auf dasselbe herauskommt, des Ausgleichs der Zahlungsbilanz.

Wir wollen darauf jedoch ausführlich erst im nächsten Kapitel eingehen; vorläufig begnügen wir uns mit der Feststellung der Grenzen, die durch die Kostenkonstellation allein gegeben sind.

Es sei noch bemerkt, daß aus der Theorie der komparativen Kosten keineswegs folgt, daß immer eine *vollständige* Arbeitsteilung Platz greifen muß, in dem Sinne, daß jedes Land nur ein Gut erzeugt oder allgemeiner, daß kein Gut in beiden Ländern zugleich produziert werden kann. Es ist sehr wohl möglich — auch wenn wir wie bisher von den Transportkosten absehen und konstante Produktionskosten annehmen —, daß sich nur das eine Land vollständig spezialisiert, das andere jedoch beide Güter nebeneinander herstellt, nämlich dann, wenn das Land, das sich vollständig umgestellt hat, nicht imstande ist, den Gesamtbedarf beider Länder an dem Gut, auf das es sich eingestellt hat, zu decken. Das wird insbesondere dann der Fall sein, wenn ein großes und ein kleines Land in Verkehr treten.

Aus unserem Beispiel können wir die Regel ableiten, daß in dem Land, das die günstigeren Produktionsbedingungen aufweist, die Löhne oder, allgemeiner, die Einkommen höher sein müssen². Das ist allerdings nicht verwunderlich und war zu erwarten. Trotzdem muß es ausgesprochen werden, denn diese selbstverständliche Sache wird immer wieder übersehen. Es fällt allerdings niemand ein, es expressis verbis zu leugnen, aber einem der eindrucksvollsten Schutzzollargumente³ liegt die Leugnung dieser Selbstverständlichkeit implizite zugrunde. Nämlich der Propaganda, die besonders in den Vereinigten Staaten (aber auch in England) mit dem Hinweis auf den Unterschied in den Reallöhnen (Lebensstandard) in Amerika und seinen zahlreichen Importländern betrieben wird. Es klingt ja für den Laien ungemein überzeugend, daß die amerikanische Industrie ohne hohe Zölle gegen die viel niedrigere Löhne zahlende europäische Industrie nicht aufkommen könne und der hohe Lebensstandard sich nur hinter hohen Zollmauern erhalten lasse. In Wahrheit ist der hohe Lebensstandard eine *Folge* der günstigen Produktionsbedingungen und schließt einen vorteilhaften Verkehr mit der übrigen Welt keineswegs aus⁴.

Während man sich in den Vereinigten Staaten vor den europäischen „Schundlöhnen“ fürchtet, spielt in der europäischen Schutzzollpropaganda der Hinweis auf die günstigen Produktionsbedingungen, unter denen die amerikanische Wirtschaft arbeitet, eine große Rolle. Die Tatsachenbehauptung, daß die Produktionsbedingungen in den Vereinigten Staaten günstiger sind, ist zweifellos richtig. Eine ganze Reihe von Gründen lassen sich dafür anführen:

1) Die viel dünnere Besiedlung des Landes. Kommen doch in den Vereinigten Staaten 15 Einwohner auf den Quadratkilometer gegen 185 in England, 134 in Deutschland, 74 in Frankreich usw. Das wirkt sich in erster Linie in der Landwirtschaft aus, wo man erst auf Böden zweiter Ordnung übergegangen ist, während man in Europa schon Böden der 3., 4. und 5. Kategorie unter den Pflug nimmt. 2) Während die Verteilung der Bevölkerung in Europa durch die geschichtliche Entwicklung von alters her bestimmt ist, erfolgte die Besiedlung der Vereinigten Staaten erst im Zeitalter des Industrialismus und daher in weit höherem Maße nach ökonomischen

¹ „The equation of reciprocal demand.“

² Das Verhältnis der Geldlöhne weicht unter den vereinfachenden Annahmen von den Reallöhnen nicht ab, da ja Preisunterschiede nicht bestehen, wenn man von den Transportkosten absieht.

³ Auf den naheliegenden Einwand, daß wir in diesem Stadium der Untersuchung angesichts weitgehender Vereinfachungen noch keine Anwendung auf praktische Probleme versuchen können, ist zu antworten, daß die hier in Rede stehenden Argumente für Zölle mit denselben Vereinfachungen arbeiten.

⁴ Vgl. besonders TAUSSIG: How the Tariff Affects Wages. Abgedruckt in „Free Trade, the Tariff and Reciprocity“, New York 1927 S. 48ff.

mischen Gesichtspunkten. Eine wirtschaftlich rationellere Verteilung der Bevölkerung ist die Folge. 3) Der große Reichtum an Naturschätzen aller Art. 4) Das große innere Wirtschaftsgebiet, der durch keine Zollschranken behinderte Warenaustausch, der eine weitgeführte Arbeitsteilung und die Entwicklung von Großbetrieben und Massenproduktion ermöglicht.

Diese und andere Umstände machen die Arbeit in den Vereinigten Staaten ergiebiger als in der Alten Welt oder, anders ausgedrückt, senken die „realen“ Produktionskosten unter das europäische Niveau. Aber, wie unser Beispiel zeigt, verhindert dieser Umstand keineswegs, daß zwischen den beiden Kontinenten eine für beide Teile vorteilhafte Arbeitsteilung Platz greift.

Zum Abschluß dieses Paragraphen sei noch ein Wort über die sogenannten „proportionalen Kosten“ gesagt.

Proportionale Kosten liegen dann vor, wenn der Vorsprung, den das eine Land vor dem andern hat², in allen Produktionszweigen der gleiche ist. Zum Beispiel:

	Weizen	Leinen
Vereinigte Staaten .	20	18
Deutschland	10	9

Die Kosten sind proportional; denn 20 : 10 = 18 : 9.

In diesem Falle — der natürlich singulärer Natur ist und nur selten verwirklicht sein wird — kommt es zu keinem Austausch zwischen den beiden Ländern, da sich keine Preisunterschiede ergeben. Sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Deutschland würde sich der Weizenpreis zum Leinenpreis wie 10 : 9 verhalten. Es kann also immer nur vorkommen, daß beide Geldpreise in einem Land niedriger sind als im anderen. Das wäre jedoch ein Zustand, der durch das Spiel des Geldmechanismus sofort korrigiert würde. Daß der Preis von A in einem Lande und der von B im anderen höher ist — die notwendige Bedingung für einen Güterverkehr —, ist à la longue unter den gemachten Annahmen ausgeschlossen.

§ 5. Anwendung der Theorie der komparativen Kosten auf den Fall des Vorhandenseins mehrerer Güter.

Unsere Theorie läßt sich auch auf den Fall, daß nicht zwei, sondern beliebig viele Güter und Produktionszweige in beiden Ländern vorhanden sind, ausdehnen. Wir brauchen uns nur die beiden Güter, die wir bisher verwendet haben, als Repräsentanten und die Kostenziffern, die wir ihnen zugeordnet haben, als Durchschnitte für eine beliebige Anzahl von Gütern, bei denen die Kostenverhältnisse ähnlich liegen, vorzustellen. Das Theorem ist dann folgendermaßen zu formulieren: *Das Land I besitzt in allen Exportartikeln einen komparativen Vorteil gegenüber dem Lande II im Vergleich zu allen Importartikeln.* Dasselbe gilt vice versa für das Land II³.

Der Beweis für diesen Satz ist leicht zu erbringen. Bezeichnen wir mit $a_1, b_1, c_1 \dots$ und $a_2, b_2, c_2 \dots$ die Anzahl der Kosteneinheiten in Arbeit, die erforderlich sind, um im Lande I bzw. II eine Einheit der Güter A, B, C . . . herzustellen. p_a, p_b, p_c, \dots und $p_{a_2}, p_{b_2}, p_{c_2}, \dots$ seien die (Geld-)Angebotspreise (Geldstückkosten) von A, B, C . . . und L_1 und L_2 die Geldlöhne in den Ländern I und II. Es bestehen dann die Gleichungen $p_{a_1} = a_1 L_1, p_{b_1} = b_1 L_1, p_{c_1} = c_1 L_1 \dots$ und $p_{a_2} = a_2 L_2, p_{b_2} = b_2 L_2, p_{c_2} = c_2 L_2 \dots$ Wir können auch sagen: Die Arbeitskosten bestimmen die relativen Preise in jedem Land: $p_{a_1} : p_{b_1} : p_{c_1} : p_{d_1} \dots = a_1 : b_1 : c_1 : d_1$ und $p_{a_2} : p_{b_2} : p_{c_2} : p_{d_2} \dots = a_2 : b_2 : c_2 \dots$ Um die absolute Höhe der (Geld-)Preise zu bestimmen, müssen wir sodann die Geldmenge einführen. Das geschieht durch eine

¹ Zur Vermeidung von Mißverständnissen sei hervorgehoben, daß „proportionale Kosten“ im hier gebrauchten Sinne nichts zu tun haben mit den proportionalen (Gesamt-) Kosten (= konstante Stückkosten), wovon die Kostentheorie im Gegensatz zu steigenden und sinkenden Kosten spricht.

² Der natürlich auch Null sein kann; das bedeutet, daß die Kosten in beiden Ländern gleich sind.

³ Daß Güter in beiden Ländern zugleich hergestellt werden, kann, solange wir konstante Kosten annehmen und von den Transportspesen absehen, nur beim „Grenzgut“ vorkommen (siehe unten u. S. 106).

Annahme über die Geldlöhne. Es ist wichtig, zu erkennen, daß die Funktion der Arbeitskostentheorie ausschließlich in der Determinierung der *relativen* Preise besteht. Denn dies ermöglicht es, die Arbeitskostenhypothese später durch ein besseres Erklärungswerkzeug zu ersetzen.

Gehen wir um einen Schritt weiter. Wenn W den Wechselkurs bedeutet (d. i. die Anzahl der Geldeinheiten des Landes II, die für eine Geldeinheit des Landes I ausgetauscht werden), so können wir sagen: Für jeden Exportartikel A des Landes I gilt die Ungleichung $a_1 L_1 W < a_2 L_2$, da ein Gut nur dann ausgeführt wird, wenn sein Angebotpreis (d. i. die Geldkosten) niedriger ist als im Ausland; und für jeden Importartikel B des Landes I gilt: $b_1 L_1 W > b_2 L_2$. Daraus folgt: $\frac{a_1}{a_2} < \frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ und $\frac{b_1}{b_2} > \frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ ¹, und daher: $\frac{a_1}{a_2} < \frac{b_1}{b_2}$. Das ist aber, wie wir schon oben gesehen haben, der Ausdruck dafür, daß das Land I bei der Produktion des Gutes A, d. i. bei allen Exportartikeln, einen komparativen Vorteil über das Land II im Vergleich zu allen Importgütern hat.

Wenn wir die verschiedenen Güter in der Reihenfolge des komparativen Vorteiles des Landes I gegenüber dem Lande II anordnen²: A, B, C, D, E . . . d. i. also so, daß $\frac{a_1}{a_2} < \frac{b_1}{b_2} < \frac{c_1}{c_2} < \frac{d_1}{d_2} < \frac{e_1}{e_2}$. . . muß die Linie, die Export- von Importartikeln trennt, so gezogen sein, daß die Reihenfolge nicht gestört wird, d. i. so, daß alle Exportartikel vor ihr stehen und alle Importartikel ihr folgen. Es ist also z. B. nicht möglich, daß das Land I die Güter A und C exportiert und B importiert.

Die *genaue* Lage der Trennungslinie können wir auf Grund der bisherigen Annahme, d. h. solange uns nur die *Kostendaten* bekannt sind, allerdings *nicht* angeben³. Wir können nur sagen, daß sie so gezogen sein muß, daß in jedem Exportartikel ein komparativer Vorteil gegenüber jedem Importartikel besteht. Wenn wir die genaue Lage der Trennungslinie bestimmen wollen, ob sie zwischen A und B oder zwischen B und C oder zwischen C und D usw. liegt, müssen wir als weiteres Bestimmungsstück den Satz heranziehen, daß sie auch so gezogen werden muß, daß sich Einfuhr und Ausfuhr unter Berücksichtigung der unsichtbaren Posten der Zahlungsbilanz die Waage halten, oder einfach so, daß die Zahlungsbilanz ausgeglichen ist.

Nehmen wir an, es wären die folgenden Kostendaten gegeben:

Gütergattungen		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	...
„Reale Kosten“ pro Einheit, ausgedrückt in Arbeitsstunden	im Lande I ⁴ ($a_1 b_1 c_1 \dots$)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	...
	im Lande II ($a_2 b_2 c_2 \dots$)	40	36	32	30	25	20	18	16	14	12	...

Welche von diesen Gütern aus I exportiert und welche importiert werden, hängt nun von dem Quotienten $\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ ab, der die Trennungslinie numerisch bestimmt. Wenn die Geldlöhne in beiden Ländern gleich sind ($\frac{L_2}{L_1 \cdot W} = 1$), dann sind im ersten Land

¹ $\frac{L_2}{L_1 W}$ ist das Verhältnis der Geldlöhne. In unserem früheren Zahlenbeispiel haben wir sie in derselben Geldeinheit ausgedrückt. Diesmal führen wir den Wechselkurs W ausdrücklich ein.

² Vgl. das ähnliche Schema in Appendix' H zu MARSHALLS: Money, Credit and Commerce.

³ Offenbar ist es dieser Umstand, der OHLIN zu der Behauptung verleitet hat, daß die Theorie der komparativen Kosten versage, wenn mehr als zwei Güter vorliegen.

⁴ Daß die Kosten im Lande I für alle Güter gleich erscheinen, ist keine vereinfachende Annahme, sondern wird durch eine entsprechende Auswahl der Mengeneinheiten erreicht.

die Geldkosten aller jener Güter niedriger, die es mit einem kleineren absoluten, „realen“ Kostenaufwand herzustellen vermag (A bis E); diese wird es exportieren und G bis K importieren. Gut F liegt an der Grenze und wird in beiden Ländern zugleich erzeugt.

Wenn die Geldlöhne im Lande I um 10% niedriger sind als im Lande II ($\frac{L_2}{L_1 \cdot W} = 1,1$), dann hat das Land I auch dann noch kleinere Geldkosten als II, wenn die realen Kosten um 10% höher sind. Mit anderen Worten: ungünstige Produktionsbedingungen werden durch niedrigere Löhne ausgeglichen.

Nehmen wir nun z. B. an, die Geldlöhne seien in beiden Ländern gleich. Dann sind die Export- und Importgüter sowie ihre absoluten Geldpreise eindeutig bestimmt. I exportiert A bis E zum Preise von je 20 pro Einheit; I exportiert G bis K zu den Preisen 18, 16, 14, 12, 10. Es hängt nun von der wechselseitigen Nachfrage ab, ob die Zahlungsbilanz bei diesem Stand der Dinge im Gleichgewicht ist.

Nehmen wir an, die Zahlungsbilanz sei passiv für I oder sie gerate aus dem Gleichgewicht, weil das Land I Reparationen zu zahlen hat oder eine Anleihe an II begibt oder weil die Nachfrage des Landes I nach Gütern des Landes II steigt; es beginnt der Geldmechanismus zu spielen, Gold fließt von I nach II, Preise und Löhne steigen in II und fallen in I, L_1 wird kleiner, L_2 wird größer, der Quotient $\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ wächst, die Trennungslinie senkt sich, und es tritt F in den Kreis der Exportgüter des Landes I ein. Die Zahlungsbilanz kommt dadurch ins Gleichgewicht, daß 1) F nun exportiert wird und 2) die übrigen Ausfuhrgüter des Landes I (A bis E) für das Land II billiger geworden sind, während die Exportpreise von II gestiegen sind. Sollte das noch nicht genügen, das Gleichgewicht der Zahlungsbilanz herzustellen, so müßte der Abfluß des Goldes andauern, die Trennungslinie noch weiter sinken und so auch noch vielleicht G aus dem Kreise der Importgüter ausscheiden und in den der Exportgüter des Landes I eintreten.

Es ist klar, daß die in diesem Paragraphen eingeführte Komplikation die Vermutung — mehr als eine Vermutung können wir in diesem Stadium unserer Untersuchung noch nicht aufstellen — für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des ungehinderten internationalen Güteraustausches nicht beeinträchtigt. In unseren Zweierbeispielen kann man sich leicht ausrechnen, daß die Spezialisierung im Sinne des komparativen Vorteiles beide Länder in den Stand setzt, ihre Gesamtproduktion zu erhöhen. Genau dieselbe Überlegung können wir nun anstellen, wenn wir uns zahlreiche Exportgüter und Importgüter in beliebiger Reihenfolge miteinander „abgepaart“ denken und uns erinnern, daß in jedem dieser Paare jedes Land in seinem Exportgut einen Vorteil im Vergleich zum Importgut besitzt. Wie groß der Vorteil für jedes der beiden Länder ist, hängt von der genauen Lage der Trennungslinie ab.

Wenn der Prozeß in dieser Weise abläuft, verschlechtert sich das reale Austauschverhältnis des (zahlenden) Landes I, die Exportpreise fallen im Verhältnis zu den Importpreisen. Das muß so sein, wenn die Störung in einer Nachfrageverschiebung in I zugunsten der Exportgüter von II bestand oder in einem Nachfragerückgang in II für Exportgüter von I. Nun haben wir jedoch gesehen¹, daß bei einseitigen Zahlungen (z. B. bei Reparationen) auch das Gegenteil, d. i. eine Verbesserung des realen Austauschverhältnisses, eintreten kann, nämlich dann, wenn im zahlenden Lande der Nachfrageausfall Importgüter aus dem empfangenden Land betrifft und die zusätzliche Nachfrage im empfangenden Lande sich auf Güter des zahlenden Landes richtet. In unserem Schema würde sich das so auswirken, daß L_1 steigt, L_2 fällt, die Trennungslinie steigt, anstatt zu fallen, und das Gut E importiert wird. Wie kommt aber dann der Ausführüberschuß zustande? In der Weise, daß von den Gütern A bis D größere Mengen zu steigenden Preisen im empfangenden Lande abgesetzt werden und von den Gütern F bis K weniger zu sinkenden Preisen im zahlenden Lande nachgefragt wird². Daß mehr exportiert werden kann,

¹ Vgl. Kap. 9 § 3 S. 66.

² Wir können aber wohl annehmen, daß auf diese Weise nicht der ganze Betrag transferiert werden kann. Der Nachfragezuwachs bzw. Nachfrageausfall wird in aller Regel über-

ohne daß die Produktion zu steigen braucht, erklärt sich daraus, daß die Güter A bis E ja auch für den heimischen Bedarf erzeugt werden, der jetzt infolge der Zahlungen, die das Land I zu leisten hat, herabgedrückt wird. Von dem seltenen Falle abgesehen, daß der Nachfragezuwachs im empfangenden Lande die gleichen Güter betrifft wie der Nachfrageausfall im zahlenden Lande, muß der Geldmechanismus in einer der folgenden Arten arbeiten: a) Der Wechselkurs wird stabil erhalten. Dann erfolgt der Ausgleich (α) durch ein Steigen der Löhne in einem Land; (β) ein Fallen der Löhne im anderen; (γ) durch eine Kombination beider Bewegungen. b) die Geldlöhne werden in beiden Ländern stabil gehalten; dann erfolgt der Ausgleich durch eine Verschiebung des Wechselkurses. Wie immer der Mechanismus auf Grund der Währungsverfassung und Bankpolitik der beiden Länder funktioniert, immer kommt es zu einer Verschiebung des Verhältnisses der Geldlöhne in beiden Ländern, des Quotienten $\frac{L_2}{L_1 W}$.

Unser Schema ist also nicht an ein reibungsloses Funktionieren der Goldwährung gebunden; es gilt auch für Papierwährung und für eine beliebig manipulierte Währung¹.

Aus den vorstehenden Ausführungen geht auch hervor, daß es nicht richtig ist, zu sagen, daß „die internationalen Kapitalbewegungen in der Theorie der komparativen Kosten bisher überhaupt keinen Platz“ finden². Die Theorie der komparativen Kosten erklärt natürlich nicht, warum es zu Kapitalbewegungen kommt. Sie lehrt uns aber, wie der Ausgleich erfolgt.

In welcher Güterform Kapital übertragen wird, entscheidet nicht nur die Verwendung der Anleihe, sondern auch die Reihung der komparativen Kosten. Man darf sich nicht etwa vorstellen, daß eine Anleihe, die zum Bau einer Eisenbahn bestimmt ist, unbedingt in Form von Eisenbahnmateriale übertragen werden muß. Wenn Industrieländer an Rohstoff- und Agrarstaaten Anleihen zur Entwicklung einer Industrie geben, wird der Ausfuhrüberschuß wohl in Maschinen u. dgl. bestehen. Wenn aber ein Industriestaat einem anderen, oder — was ja auch vorkommen kann — ein Agrarstaat einem Industriestaat eine Anleihe gewährt, kann es geschehen, daß in der Serie der komparativen Kosten an nächster Stelle Nahrungsmittel oder Luxusgüter stehen. Es kann sein, daß das Kapital zur Errichtung einer Untergrundbahn in Form von Lippenstiften und Puderboxen ins Land kommt und Produktionsmittel, die bisher der Erzeugung dieser Luxusartikel dienten, nun direkt oder indirekt zur Erzeugung der Untergrundbahn verwendet werden. Wenn in den Anleihebedingungen über die Verwendung zu bestimmten Warenbezügen etwas ausgemacht ist, so verschiebt das die Sachlage einigermaßen.

§ 6. Einführung der Transportspesen und variablen Produktionskosten.

1. **Transportspesen.** Es klingt vielleicht befremdlich, daß ein Exportgut unvermittelt zu einem Importgut wird oder umgekehrt. Das erklärt sich daraus, daß wir von den Transportspesen abgesehen und konstante Produktionskosten angenommen haben. Wenn wir Transportkosten berücksichtigen, gibt es neben Export- und Importgütern auch Binnenhandelsgüter, und bevor ein Gut aus der Klasse der Ausfuhrgüter in die Klasse der Einfuhrgüter übertritt, kommt es in den Bereich der Binnenhandelsgüter und wird von beiden Ländern hergestellt. In unserem algebraischen Schema ist das in folgender Weise darzustellen: Bezeichnen wir mit a_{12} die realen Transportkosten des Gutes A vom Land I in das Land II (ausgedrückt in Arbeitseinheiten oder in denselben Einheiten von „Produktionskraft“ wie a_1, b_1, c_1 usw.) und mit a_{21} die Transportkosten in der umgekehrten Richtung, und nehmen wir der Einfachheit halber an, daß der Transport immer vom Lieferungsland bezahlt wird, so können wir sagen: Ein Gut wird aus I exportiert, wenn $\frac{a_1 + a_{12}}{a_2} < \frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ und es wird nach I importiert, wenn $\frac{L_2}{L_1 \cdot W} < \frac{a_1}{a_2 + a_{21}}$. Nun ist $\frac{a_1}{a_2 + a_{21}} < \frac{a_1 + a_{12}}{a_2}$, und das Gut wird daher weder exportiert noch importiert, wenn der numerische Wert von $\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ zwischen den Werten der beiden eben aufgestellten „Kosten“-Relationen liegt, wenn

wiegend nationale Güter betreffen (da die Importartikel in nahezu allen Ländern nur ein Bruchteil der nationalen Güter ausmachen). Dann muß eine Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses für das zahlende Land eintreten, vielleicht eine unmerkliche. Wir können daher von einem normalen und einem Ausnahmefall sprechen.

¹ Das Bestreben, sowohl die Wechselkurse als auch das Lohnniveau stabil zu halten, stört das Gleichgewicht und führt zu Absatzstockungen und Arbeitslosigkeit.

² EULENBERG, F.: Großbrauwirtschaft und Autarkie S. 62 Anm. 24. Jena 1932.

also: $\frac{a_1}{a_2 + a^{t_{21}}} < \frac{L_2}{L_1 \cdot W} < \frac{a_1 + a^{t_{12}}}{a_2}$. In der früher aufgestellten Reihe kommen dann für jedes Gut zwei Ausdrücke vor: $\frac{a_1}{a_2 + a^{t_{21}}}$ und $\frac{a_1 + a^{t_{12}}}{a_2}$. Mit anderen Worten: Die Kostendifferenz muß größer sein als die Transportspesen, damit ein Gut aus- oder eingeführt wird. Dadurch kann die Reihenfolge (vgl. S. 105), in welcher die Güter bei zunehmender Ausfuhr exportiert werden, natürlich verschoben werden. Die „Exportfähigkeit“ hängt nun nicht mehr ausschließlich von den komparativen Produktionskosten, sondern *auch* von den Transportspesen ab. Wenn der Quotient $\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ kleiner wird (weil Geld von II nach I strömt oder der Wechselkurs W steigt) und in der S. 105 aufgestellten Reihe von rechts nach links wandert, überspringt er zuerst $\frac{a_1 + a^{t_{12}}}{a_2}$, damit tritt das Gut D aus der Klasse der Exportgüter aus. Wenn er weiter sinkt, erreicht er $\frac{a_1}{a_2 + a^{t_{21}}}$, und erst damit tritt das Gut in die Gruppe der Importgüter des Landes I ein. Auch diese Komplikation ändert nichts an der Vermutung für die Vorteilhaftigkeit der internationalen Arbeitsteilung für *alle* Länder. Die Arbeitsteilung wird zwar nicht so weit getrieben, wie unter der Annahme, daß die Güter kostenlos transportiert werden können, und daher bedeutet die Notwendigkeit, für den Transport Aufwendungen zu machen, einen Verlust. Wir wären reicher, wenn wir die Güter kostenlos im Raume bewegen und somit an den günstigsten Stellen herstellen könnten. Aber wenn und insoweit der internationale Austausch trotz des Bestehens von Transportkosten vor sich geht, ist er vorteilhaft, weil er nur dann betrieben wird, wenn der Vorteil der Arbeitsteilung die Transportkosten übersteigt.

2. Variable Kosten. Wir sind bisher von der Annahme ausgegangen, daß innerhalb beider Länder in allen Produktionszweigen das Gesetz der konstanten (Stück-) Kosten herrscht, d. h. daß weitere Mengen von jedem Gut mit gleichem Arbeitsaufwand pro Stück hergestellt werden können. Um zu einem früheren Beispiele (S. 102) zurückzukehren: Wenn in Deutschland der Weizenbau schrittweise aufgegeben und dafür mehr Leinen hergestellt würde, könnten für je 10 Einheiten Weizen 15 Einheiten Leinen mehr produziert werden. Auch in den Vereinigten Staaten bestünde ein konstantes Substitutionsverhältnis, nämlich 1 : 1.

Diese Annahme müssen wir nun fallen lassen. Konstante Kosten oder, anders ausgedrückt, konstante Erträge sind bekanntlich ein seltener Grenzfall. Die Regel sind *steigende Kosten* oder sinkende Erträge. Von einem bestimmten Produktionsquantum an, das in der Praxis wenigstens bei Konkurrenz immer erreicht ist, können weitere Mengen nur mit steigendem Kostenaufwand pro Stück hergestellt werden.

Es ist nicht schwer einzusehen, daß dieser Fall ebenfalls in unserem Schema unterzubringen ist. Wenn wir annehmen, daß sowohl in Deutschland als auch in den Vereinigten Staaten sich beide Wirtschaftszweige im Bereich *sinkender* Erträge befinden, so sind die Ertragsziffern in unseren Beispielen als *Grenzerträge* aufzufassen. Der *letzte* Zuwachs zu der vor Eröffnung des internationalen Handels produzierten Weizenmenge würde in Deutschland 10 Arbeitseinheiten pro 10 Mengeneinheiten kosten und die Grenzkosten von Leinen betragen 10 pro 15.

Wenn nun Deutschland sich unter dem Druck der ausländischen Konkurrenz vom Weizenbau auf die Leinenproduktion umstellen würde, müßten die Grenzkosten der Leinenherstellung steigen, es müßten für den Flachsbaue weniger geeignete Böden herangezogen und auf die schon kultivierten Böden mehr Arbeit und Kapital aufgewendet werden. Die Grenzkosten im Weizenbau andererseits würden fallen; es würden zuerst die auf den schlechteren Böden arbeitenden Erzeuger (Grenzbetriebe) verdrängt und die anderen Erzeuger (die intramarginalen Produzenten) wären gezwungen, den Arbeits- und Kapitalaufwand pro Bodeneinheit herabzusetzen.

Infolgedessen würde sich das Verhältnis der Grenzkosten in Deutschland zugunsten des Weizens verschieben. In den Vereinigten Staaten wäre das Umgekehrte der Fall. Die Bebauungsgrenze würde hier in der Weizenerzeugung hinausgerückt, die Grenzkosten stiegen, während in der Leinenerzeugung die Grenzkosten fallen würden.

Auf diese Weise würde die Differenz in den Produktionskosten von vier Seiten her verkleinert und die Produktionsverschiebung müßte über kurz oder lang zum Stillstand kommen. Die Arbeitsteilung bliebe unvollständig, das heißt, in Deutschland würde der Weizenbau nicht vollständig aufhören, sondern nur eingeschränkt werden, auf jene Böden nämlich, die der amerikanischen Konkurrenz noch gewachsen wären, und in den Vereinigten Staaten würde die Leinenerzeugung nicht vollständig verdrängt, sondern nur zurückgedrängt werden. Wie weit die Arbeitsteilung getrieben würde, mit anderen Worten, wie lange der komparative Vorteil der Vereinigten Staaten in Weizen und der Deutschlands in Leinen bei fortgesetzter Produktionsumstellung in beiden Ländern bestehen bliebe, würde nun (abgesehen von den schon erwähnten Umständen) auch von der Kostengestaltung in den in Betracht kommenden Wirtschaftszweigen abhängen, von der Geschwindigkeit, mit der die Kosten steigen bzw. fallen, wenn die Produktion ausgedehnt bzw. eingeschränkt wird.

Wir können den Tatbestand der steigenden Kosten auch in unser erweitertes Schema (oben § 5) in der Weise einführen, daß wir in unserer Skala $A B C D E F G H \dots$ für jede Ware statt wie bisher *eine* Zahl, eine ganze *Reihe* von Zahlen $a'_1, a''_1, a'''_1, \dots, a'_2, a''_2, a'''_2 \dots$ einstellen. Diese Zahlen bezeichnen nun die Grenzkosten, zu denen verschiedene Teilmengen der Ware hergestellt werden können.

Auch diese Komplikation ändert nichts am Wesen der Sache. Die Arbeitsteilung wird zwar nicht so weit getrieben wie bei konstanten Kosten, weil eben der komparative Nachteil des einen Landes mit fortschreitender Arbeitsteilung kleiner wird und verschwindet. Daher ist, wenn die Ziffern als Grenzkosten zu interpretieren sind, der komparative Nachteil des betreffenden Landes nicht so groß, wie wenn dieselbe Ziffer als *konstante* Kosten zu interpretieren wären. Soweit jedoch die Arbeitsteilung geht, soweit ist sie vorteilhaft, da sie nur so weit getrieben wird, als der komparative Kostenunterschied besteht. Die Vermutung für die ökonomische Überlegenheit des Freihandels bleibt also vollständig bestehen¹.

So einfach der Fall steigender Kosten, so schwierig ist der entgegengesetzte Fall *sinkender Kosten* oder steigender Erträge zu behandeln. Auf den damit zusammenhängenden Fragenkomplex kann erst an späterer Stelle (vgl. Kap. 13 § 4 S. 149ff.) ausführlich eingegangen werden. Hier muß die folgende Bemerkung genügen:

Ich möchte mich keineswegs der von namhaften Autoren (SCHUMPETER, MISES, KNIGHT mit Einschränkungen) vertretenen Richtung anschließen, die die Möglichkeit des Vorkommens sinkender Kosten überhaupt bestreiten. Ich bin jedoch der Meinung, daß es sich dabei um (allerdings wichtige) *Ausnahmefälle* handelt. Zur Erläuterung sei bemerkt, daß eine Kostensenkung infolge technischer Erfindungen und Verbesserungen (deren Möglichkeit von den oben genannten Autoren natürlich nicht geleugnet wird) und organisatorischen Fortschritts das Gesetz sinkender Stückkosten *nicht* konstituiert, auch wenn sie *historisch* mit einer Vergrößerung der Produktion einhergehen. Solche technisch-organisatorischen Fortschritte bedeuten eine Veränderung der ökonomischen *Daten* und sind graphisch durch eine *Ver-*

¹ Das wird z. B. von KELLENBERGER in folgender Argumentation übersehen: Wenn Portugal sich auf die Produktion von Wein spezialisiert und hier das Gesetz der sinkenden Erträge oder steigenden Kosten herrscht, so werden die infolge der Arbeitsteilung neu zu bebauenden Weinberge einen kleineren Ertrag abwerfen, als die schon vor Einführung des internationalen Handels kultivierten Weinberge. Daher führe die internationale Arbeitsteilung bei steigenden Kosten zu einer Senkung der Produktivität und einer Verminderung des Produktes. Nur bei sinkenden und konstanten Kosten ergäbe sich ein Gewinn. (E. KELLENBERGER: Zur Theorie von Freihandel und Schutzzoll. W. A. Bd. 7. 1916. I. S. 5—7.) Der Irrtum dieser Argumentation liegt so klar zutage, daß kaum nötig ist, ihn im Detail auseinanderzusetzen.

schiebung der gesamten Kostenkurve nach unten und nicht durch eine abwärts geneigte Kostenkurve darzustellen. Durch solche „historische“ Kostenherabsetzungen, die wohl den größten Teil dessen ausmachen, was man gewöhnlich als Gesetz der sinkenden Kosten bezeichnet, wird daher unsere Theorie *nicht* berührt.

Das Gesetz der sinkenden Kosten im eigentlichen Sinne, d. h. sinkende Kosten *infolge* (und nicht bloß historisch-zufällig parallel mit) Vergrößerung der Produktion wirkt sich (mit gewissen Ausnahmen, die an späterer Stelle zur Sprache kommen [vgl. Kap. 13 § 4 S. 155]) in einer Vergrößerung der Betriebe aus. Das Sinken der Kosten ist in erster Linie auf die Tatsache zurückzuführen, daß viele Produktionsfaktoren nicht beliebig teilbar sind, so daß das Betriebsoptimum, das die vollständige Ausnützung aller Produktionsmittel gestattet, erst bei einem größeren Produktionsumfang erreicht werden kann. Wenn nun die Aufnahmefähigkeit eines Marktes groß genug ist, um mehreren Betrieben optimaler Größe Raum zu geben, hat das „Gesetz“ der sinkenden Kosten seine Wirksamkeit erschöpft und wir befinden uns wieder im Bereiche steigender Kosten.

Ist das Betriebsoptimum so groß im Verhältnis zur Größe des Marktes, daß nur ganz wenige oder nur *ein* Betrieb ihr Auskommen finden können, führt das Gesetz der sinkenden Kosten unweigerlich zum Monopol oder einer monopoloiden Situation. Solange daher in einem Wirtschaftszweig halbwegs freie Konkurrenz herrscht, können wir annehmen, daß steigende Kosten herrschen.

Diese Überlegungen, die in groben Umrissen den heutigen Stand der Kostentheorie wiedergeben sollen, machen es wohl klar, daß wir keinen allzu großen Fehler begehen, wenn wir *vorläufig* mit der Annahme steigender Kosten arbeiten.

12. Kapitel.

Angebot und Nachfrage in der Bestimmung des Gleichgewichtes im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr.

§ 1. Einleitung.

In diesem Kapitel soll eine wichtige Ergänzung der Theorie der komparativen Kosten dargestellt werden. Wir waren an einigen Stellen unserer bisherigen Ausführungen genötigt, zwecks genauerer Bestimmung des Gleichgewichtspunktes auf die Angebot-Nachfrage-Situation zu verweisen. Wenn jedes Land nur eine Ware aus- und einführt, bestimmen die komparativen Kosten nur die Grenzen, zwischen denen das Austauschverhältnis liegen muß; die genaue Lage in diesem Bereich hängt von der Nachfrage jedes der beiden Länder nach den Exportwaren des anderen ab. Wenn wir zahlreiche Produktionszweige vor uns haben, läßt sich auf Grund der Kostendaten allein nicht einmal sagen, welche Güter ein- und welche Güter ausgeführt werden; die Lage der Trennungslinie zwischen Import- und Exportgütern ist durch Angebot und Nachfrage bestimmt.

Diese Ergänzung an der Theorie der komparativen Kosten wurde zuerst von JOHN STUART MILL in seiner Theorie der „internationalen Werte“ angebracht¹. Sie wurde später von ALFRED MARSHALL ausgebaut und verallgemeinert. MARSHALL hat auch einen graphischen Apparat zur Behandlung dieser Probleme erfunden. Schließlich sind in diesem Zusammenhang auch die Probleme des „realen Austauschverhältnisses im internationalen Handel“, die verschiedenen Bedeutungen dieses Terminus und Methoden seiner Berechnung zu erörtern.

§ 2. Mill's Theorie der internationalen Werte².

Kehren wir zu dem Beispiel in § 4 des vorigen Kapitels mit allen dort gemachten Vereinfachungen zurück. Vor Eröffnung des Warenaustausches zwischen den Ver-

¹ Vgl. seine „Prinzipien der Volkswirtschaftslehre“ Buch III Kap. 18.

² Vgl. dazu auch BASTABLE: International Trade 2. Kap., den kritischen Aufsatz von F. D. GRAHAM: International Values reexamined Q. J. S. 54ff. Nov. 1923, und die Verteidigung

einigten Staaten und Deutschland sei das Austauschverhältnis zwischen Leinen und Weizen in den Vereinigten Staaten 1 L : 1 W, in Deutschland 1,5 L : 1 W. Wenn wir nun annehmen, daß der Verkehr zwischen den beiden Ländern aufgenommen werde, würde sich Deutschland auf die Leinenerzeugung, die Vereinigten Staaten auf den Weizenbau umstellen. Jedes Austauschverhältnis zwischen 1,5 L und 1 L pro 1 W müßte dieses Ergebnis herbeiführen.

Beginnen wir mit einem Austauschverhältnis von etwas weniger als 1,5 L, z. B. 1,4 L pro 1 W. Das entspricht, wie wir gesehen haben, einem amerikanischen Lohnsatz von fast 2 \$ (genau 1,87 \$)¹, wenn wir den deutschen mit 1 \$ annehmen². Der Weizenpreis (Preis in USA. = Exportpreis = Produktionskosten) ist dann 93,4 \$ und der Leinenpreis 66²/₃ \$. Bei diesem Preisstand ergäbe sich (beispielsweise) eine Einfuhr von 900 Einheiten Leinen aus Deutschland, die Zahlungsbilanz Deutschlands wäre aktiv, der Geldmechanismus müßte spielen, und zwar nehmen wir der Einfachheit halber an, daß das Preisniveau in Deutschland stabil gehalten werde und der Ausgleich auf der amerikanischen Seite erfolge. Das heißt, es müßte der Weizenpreis und der Lohnsatz in den Vereinigten Staaten fallen. Es stiege die Einfuhr nach Deutschland, seine Ausfuhr fiel und bei einem Austauschverhältnis von 1,3 L pro 1 W würde ein Gleichgewicht erreicht.

In der Tabelle S. 112 ist das Ergebnis des gesamten Prozesses festgehalten.

Die Kolonnen 1—5 stellen die „internationale Nachfrage“ beider Länder *in Gütern* dar. In den Kolonnen 6 bis 10 sind die dazugehörigen Verschiebungen der Geldausdrücke unter der Annahme dargestellt, daß die Preise und Löhne in Deutschland stabil gehalten werden. Wenn der Geldmechanismus in einer anderen Weise arbeitete, so würde das zwar die *absoluten* Geldausdrücke ändern, aber unverändert bleiben: a) das *Verhältnis* der Geldlöhne, b) das *Verhältnis* der Geldpreise und daher c) Angebot und Nachfrage in Gütern ausgedrückt. Diese *Invarianz* der naturalen Relationen gegenüber dem Geldmechanismus ist allerdings eine zumindest im Detail nicht immer zutreffende Vereinfachung. Wir sind jedoch gezwungen, diese Vereinfachung in erster Approximation zu machen; sie liegt nicht nur der gesamten Theorie des internationalen Handels zugrunde, sondern großen Teilen der ökonomischen Theorie überhaupt³.

Da das Verhältnis zwischen den Geldpreisen und den naturalen Tauschrelationen nun genügend festgestellt ist, scheint es wohl erlaubt, in abkürzender Redeweise von der Nachfrage Deutschlands nach Weizen usw. zu sprechen. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei der Leser hier schon darauf aufmerksam gemacht, daß der Begriff „Nachfrage eines Landes nach den Ausfuhrsgütern eines anderen“ im Sinne der Theorie der internationalen Werte, nicht mit Nachfrage in *Geld* nach einer einzelnen Ware verwechselt werden darf. (Über die Beziehungen zwischen beiden Tatbeständen und Begriffen vgl. unten § 4.)

Je nachdem, welcher der beiden möglichen Grenzen sich das tatsächlich realisierte Austauschverhältnis nähert, hat das eine oder das andere Land einen größeren Vorteil. Nähern wir uns der oberen Grenze, d. i. dem vor Eröffnung des internationalen Güteraustausches in Deutschland bestehenden Austauschverhältnis

der klassischen Theorie durch A. v. MERING: Ist die Theorie der internationalen Werte widerlegt? A. f. Sw. Bd. 65 April 1931 S. 251 und GRAHAMS Antwort: The Theory of International Values. Q. J. Aug. 1932. G. COLM: Das Gesetz der komparativen Kosten — das Gesetz der komparativen Kaufkraft. Weltwirtsch. Arch. Bd. 32 (1930) S. 371ff. Siehe auch MANGOLDT: Grundriß der Volkswirtschaftslehre 1. Aufl. 1863. 2. Aufl. herausgeg. von F. KLEINWÄCHTER 1871. Es kommt besonders die 1. Aufl. in Betracht. Vgl. auch EDGEWORTHS Darstellung der Mangoldtschen Theorie a. a. O. S. 52ff.

¹ Über die Methode der Berechnung siehe Anm. 6 der Tabelle S. 112.

² Siehe oben Kap. 11 § 4 S. 102.

³ Die Geldtheorie, soweit sie nicht strenge Quantitätstheorie ist, beschäftigt sich mit den Abweichungen von jener Hypothese.

Internationales Austauschverhältnis (Einheiten Leinen pro Weizeninheit = Verhältnis des Leinenpreises zum Weizenpreis)	Deutschlands Angebot-Nachfragetabelle		Amerikas Angebot-Nachfragetabelle		Verhältnis der Geldlöhne in Deutschland zu den Geldlöhnen in USA. (Deutschland = 1 \$)	Weizenpreis in USA. (= Geldkosten)	Leinenpreis in Deutschland (= Geldkosten)	Wert der	
	Nachfrage nach Weizen (= Weizenabsatz in Deutschland)	Angebot an Leinen	Nachfrage nach Leinen (= Absatz von Leinen in USA.)	Angebot von Weizen				Weizenausfuhr aus USA.	Leinenausfuhr aus Deutschland
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	in \$ (6)	in \$ (7)	in \$ (8)	in \$ (9)	in \$ (10)
1,5 L pro 1 W	(800)*	—	1800	1200	1 : 2	100,0 **	66%	—	12001
1,4 L „ 1 W	900	1260	1540	1100	1 : 1,87	93,4	66%	8406	10267
1,3 L „ 1 W	1000	1300	1300	1000	1 : 1,73	86,7	66%	8671	8671
1,2 L „ 1 W	1100	1320	1080	900	1 : 1,60	80,0	66%	8800	7200
1,1 L „ 1 W	1300	1430	880	800	1 : 1,47	73,3	66%	9529	5867
1 L „ 1 W	1500	1500	(800)*	—	1 : 1,33	66,7	66% ***	10005	—

* Bei diesem Austauschverhältnis findet keine Einfuhr statt. Die eingeklammerte Absatzziffer bezieht sich auf die heimische Produktion.
 ** ist gleich dem Angebotspreis von Weizen in Deutschland, daher keine Ausfuhr.
 *** ist gleich dem Angebotspreis von Leinen in Amerika, daher keine Ausfuhr.

Erläuterungen zu den einzelnen Kolonnen in obiger Tabelle.

- (1) Die Grenzen 1,5 L und 1 L pro 1 W, zwischen denen das internationale Austauschverhältnis liegen kann, sind durch die komparativen Kosten bestimmt, die Abstufungen dazwischen willkürlich angenommen.
- (2) Willkürlich angenommen. Die Ziffern könnten in anderem Größenverhältnis ansteigen oder auch *sinken* statt zu steigen. Im letzteren Falle wäre die Nachfrage unelastisch (siehe § 5 dieses Kapitels).
- (3) Berechnet aus 2), multipliziert mit dem Austauschverhältnis in 1).
- (4) Willkürlich angenommen [siehe oben ad 2)].
- (5) Berechnet aus 4) und 1) analog 3).
- (6) Geldlöhne in Deutschland als stabil angenommen. Geldlöhne in USA. berechnet unter der Annahme, daß in Deutschland 10 Arbeitstage 15 Einheiten Leinen und in den Vereinigten Staaten 10 Arbeitstage 20 Einheiten Weizen erzeugen. Der Gleichungsansatz ergibt sich daraus, daß die ausgetauschten Mengen stets gleich viel in Geld kosten. Wenn also die zur Erzeugung von 1 L in Deutschland nötige Arbeitszeit mit a_L , die zur Erzeugung von 1 W in USA. nötige Arbeitszeit mit a_W , und die ausgetauschten Leinen- resp. Weizenmengen mit q_L und q_W bezeichnet werden, so muß gelten:

$$a_L \cdot l_D \cdot q_L = a_W \cdot l_A \cdot q_W,$$

wo l_D und l_A die Lohnsätze in Deutschland resp. USA. bedeuten. Die beiden unbekanntten Lohnsätze lassen sich absolut aus der vorstehenden Gleichung nicht berechnen, wohl aber das Verhältnis zwischen ihnen, wenn wir den Lohnsatz in Deutschland z. B. mit l ansetzen. Dann gilt:

$$a_L \cdot q_L = a_W \cdot x \cdot q_W,$$

wo x den gesuchten amerikanischen Lohnsatz, ausgedrückt im Verhältnis zum deutschen Lohnsatz, darstellt. Für ein reales Austauschverhältnis von z. B. 1,4 L pro 1 W (zweite Zeile in der obigen Tabelle ergibt sich bei dem hier zugrunde liegenden Verhältnis der komparativen Kosten:

$$\frac{10}{15} \cdot 1,4 = \frac{10}{20} \cdot x; \quad x = 1,87.$$

(7) Berechnet: Geldlöhne in USA., multipliziert mit der zur Herstellung der Einheit W nötigen Arbeitszeit ($\frac{1}{2}$).

(8) Berechnet: Geldlöhne in Deutschland, multipliziert mit der zur Herstellung der Einheit L nötigen Arbeitszeit ($\frac{1}{1,5}$).

$$(9) = (7) \times 2).$$

$$(10) = (8) \times 4).$$

(1,5 L pro 1 W), so erhält Amerika den Löwenanteil der Differenz und macht einen größeren Gewinn als Deutschland. Es erhält nun 1,5 L statt 1 L pro 1 W, und ein Blick auf die Tabelle zeigt, wie sich das auf Geld- und Reallohn auswirkt. Nähert sich das Austauschverhältnis dem amerikanischen Preisstand vor Eröffnung des Wirtschaftsverkehrs zwischen den beiden Ländern (1 : 1), so fällt der Vorteil Deutschland zu.

Wovon hängt nun das Ergebnis ab? Offenbar von der Gestaltung der Nachfrage bzw. des Angebotes der beiden Länder. Hier können wir nun wieder zwei Faktoren unterscheiden: a) die Größe oder Aufnahmefähigkeit und die Produktionskapazität der beiden Volkswirtschaften und b) die Elastizität der Nachfrage, d. h. die Stärke der Reaktion auf eine Preisermäßigung.

Wenn das eine Land im Verhältnis zum anderen sehr aufnahmefähig ist, wird sich das Austauschverhältnis günstig für das kleinere Land stellen. Wenn in unserem Falle Amerika sehr groß wäre im Vergleich zu Deutschland, wären die Zahlen in Kolonne 4 und 5 zu vergrößern. Es verschöbe sich dann das Austauschverhältnis nach unten zugunsten Deutschlands. Wenn z. B. bei einem Tauschverhältnis von 1,1 L pro 1 W die amerikanische Nachfrage 1650 und das Angebot 1500 betrüge, wäre Deutschland nicht imstande, den amerikanischen Leinenbedarf zu decken. In anderen Worten: es würde dann eine *teilweise* Produktionsumstellung in den Vereinigten Staaten genügen, um den Weizenbedarf Deutschlands zu decken. Die Vereinigten Staaten würden trotz der Einfuhr fortfahren, Leinen, wenn auch in verkleinertem Ausmaße, zu erzeugen, während Deutschland sich vollständig auf die Leinernerzeugung spezialisieren könnte. Das internationale Austauschverhältnis wäre gleich dem in Amerika herrschenden Tauschverhältnis 1 L : 1,5 W und Deutschland fiele der Gesamtvorteil aus der internationalen Arbeitsteilung zu.

Dasselbe wäre der Fall, wenn das Ausfuhrgut des einen Landes seiner Natur nach nie annähernd so große Geldumsätze erreichte wie das des anderen Landes, z. B. irgendein Gewürz statt Weizen.

Ferner läßt sich die Regel aufstellen, daß unter sonst gleichen Umständen¹ das Austauschverhältnis für ein Land um so günstiger ist, je unelastischer seine Nachfrage nach den Exportgütern des anderen Landes und je elastischer die Nachfrage des Auslandes nach seinen Exportgütern ist. Wenn die Zahlen in Kolonne 2 nur langsam ansteigen, die Weizeneinfuhr nach Deutschland auf ein Fallen des Weizenpreises schwach reagiert, wird das Austauschverhältnis näher gegen 1 : 1 gerückt. Ebenso, wenn die amerikanische Nachfrage nach Leinen rasch steigt, wenn der Leinenpreis im Verhältnis zum Weizenpreis fällt, wenn also die Zahlen in Kolonne 4 von unten nach oben rasch ansteigen.

Es hat jedoch keinen Sinn, diese Dinge unter der vereinfachenden Annahme konstanter Kosten und des Vorliegens von nur zwei Tauschgütern weiter auszuspinnen. Denn, wie GRAHAM gezeigt hat, ist es unter diesen Annahmen höchst wahrscheinlich, daß das Tauschverhältnis einem der beiden Extreme zustrebt, wenn man nicht durch entsprechende Ziffernansätze von vornherein dafür sorgt, daß die beiden Länder ungefähr gleich groß und die beiden Güter ungefähr gleich wichtig sind².

GRAHAM hat aber auch daraus geschlossen, daß die Gestaltung der Nachfrage für das internationale Austauschverhältnis überhaupt belanglos sei. Er hat darauf hingewiesen, daß, wenn viele aktuelle und potentielle Export- und Importgüter vorliegen, schon eine kleine Verschiebung der Tauschrelation bzw. des allgemeinen Lohnniveaus der beiden Länder genügt, um die Ausfuhr jener Güter, deren Preise

¹ Das ist insbesondere auch bei gleicher Produktion, wenn kein internationaler Austausch stattfindet, also Konstanz der Ziffern in der Klammer in Kolonne 2 und 4.

² Die Zusammenhänge lassen sich auch viel leichter an Hand von Kurven als von arithmetischen Beispielen klarstellen.

nahe dem Exportpunkt stehen, herbeizuführen oder andere Preise unter den Importpunkt zu senken¹. Diese Behauptung ist zwar richtig und das Austauschverhältnis (bzw. seine monetäre Parallelerscheinung, das Verhältnis der Löhne) wird daher stabiler sein, wenn zahlreiche Güter exportiert und importiert werden. Daraus jedoch zu schließen, daß die Gestaltung der Nachfrage keinen Einfluß auf das Austauschverhältnis habe, wäre dieselbe Logik, wie wenn jemand den Einfluß der Nachfrage im gewöhnlichen Sinne auf die Höhe der Preise bestreiten wollte, wenn zahlreiche aktuelle und potentielle Quellen des Angebotes vorhanden sind, weil dann jede Preiserhöhung zu einer Steigerung des Angebotes führe.

§ 3. Marshalls Verallgemeinerung der Theorie der internationalen Werte.

Wenn jedes Land eine ganze Reihe von Gütern exportiert und importiert und die Grenze zwischen beiden nicht von vornherein feststeht, sondern erst bestimmt werden muß, ist es nicht mehr so leicht möglich, einen einheitlichen Ausdruck für Angebot und Nachfrage jedes Landes zu finden. Denn die Zusammensetzung von Ausfuhr und Einfuhr ist ja nun gütermäßig nicht mehr konstant. MARSHALL versucht diese Schwierigkeit dadurch zu überwinden, daß er alle Ausfuhrgüter jedes Landes auf einen gemeinsamen Nenner bringt. Er drückt die Ausfuhr Deutschlands in „typischen Ballen deutscher Güter“ (representative bales) aus. Diese „Balleneinheit“ ist dadurch definiert, daß sie eine *konstante Menge deutscher Arbeit (verschiedener Qualität) und deutschen Kapitals* enthält, also konstante „reale Kosten“ darstellt, während die gütermäßige Zusammensetzung wechselt.² Solange wir an der Arbeitswertlehre und ihrer Konsequenz des Bestehens eines Universalproduktionsmittels (Arbeit) festhalten, können wir MARSHALL darin leicht folgen. Statt „typischer Ballen“ können wir einfach sagen: Produkt einer konstanten Arbeitsmenge des betreffenden Landes. Wenn wir im nächsten Kapitel die Hypothese der Arbeitswertlehre fallen lassen, wird sich die Notwendigkeit ergeben, zu Durchschnittsberechnungen zu greifen, um von einem typischen Ausfuhrgut, das dann als Produkt einer konstanten Menge von *Produktionsmitteln im allgemeinen* zu definieren sein wird, sprechen zu können.

MARSHALL nimmt nun beispielsweise die folgende Gestaltung der wechselseitigen Nachfrage Deutschlands und Englands an²:

Austauschverhältnis (Anzahl von D-Ballen pro 100 E-Ballen)	E's Nachfrage nach D-Ballen [Absatz von D-Ballen in E zum Preise (1)]	E's Angebot von E-Ballen [= Gesamterlös von (2) in E zum Austauschverhältnis (1)]	Preis, zu dem die E-Ballen in (3) in D abgesetzt werden können (in D-Ballen pro 100 E-Ballen)	D's Angebot von D-Ballen für (3) [= Gesamterlös von (3) zum Preise (4) in D]
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
10	1000	10000	230	23000
20	4000	20000	175	35000
30	9000	30000	143	42900
35	14000	40000	122	48800
40	20000	50000	108	54000
46	27600	60000	95	57000
55	28500	70000	86	60200
68	54400	80000	82½	66000
78	70200	90000	78	70200
83	83000	100000	76	76000
86	94600	110000	74½	81950
88½	106200	120000	73¾	88500

Anmerkung zur Tabelle. (1) angenommen; (2) angenommen; (3) berechnet aus (1) und (2); ist gleichzeitig D's Nachfragetabelle; (4) angenommen; (5) berechnet aus (4) und (3).

¹ The Theory of International Values S. 583, 585 u. a. Q. J. Aug. 1932.

² Siehe Money, Credit and Commerce, III. Buch Kap. 6 S. 162 und App. J. S. 330ff.

Die Kolonnen 1 bis 3 stellen einen Ausschnitt aus der Nachfragetabelle Englands, die Kolonnen 3 bis 5 aus der Deutschlands dar. Bevor wir in die Diskussion der Ziffern eintreten und ihre graphische Darstellung erörtern, wollen wir versuchen, uns klarzumachen, wie wir uns ihre Ableitung vorzustellen haben und wie sie mit der Theorie der komparativen Kosten zusammenhängen.

Kehren wir zu dem in Kapitel 11 § 5 (S. 105) gegebenen Zahlenbeispiel zurück.

Gütergattungen:		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	...	
„Reale Kosten“ pro Mengeneinheit ausgedrückt in Arbeitsstunden	In England	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	...
	In Deutschland	40	36	30	25	20	18	16	15	14	13	12	11	10	9		

Wir wählen nun einen beliebigen Ausgangspunkt. Es seien z. B. die Geldlöhne in beiden Ländern gleich, je 1 \$ pro Tag, und als Einheitsballen wählen wir das Produkt eines Arbeitstages. Wie wir oben gesehen haben, wird unter diesen Umständen England die Güter A bis D exportieren und F bis Z importieren. Die Geldpreise und Geldeinkommen sind durch die Annahme gleicher Geldlöhne fixiert, und daher kann eine ganz bestimmte Anzahl der Güter F bis N importiert und verkauft werden.

Wieviel, hängt ab von der Nachfrage der englischen Bevölkerung nach den Produkten Deutschlands bei dem gegebenen Verhältnis der englischen und deutschen Preise. Nehmen wir an, der Wert der Einfuhr sei 140000 \$. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß E bei einem Austauschverhältnis 1 : 1 140000 D-Ballen nachfragt und dafür 140000 E-Ballen anbietet. Nehmen wir an, die Löhne in D fallen um 10%. Die Preise der Güter F bis N und daher der Preis der D-Ballen sinkt. Es kann mehr davon in E abgesetzt werden; außerdem kann D nun auch die Ware E exportieren. In anderen Worten: E's Nachfrage nach D-Ballen steigt auf, sagen wir, 150000. Der Gelderlös dieser größeren Menge sei 145000 \$. Ein Dollar repräsentiert aber noch immer einen E-Ballen, da die Löhne in E sich nicht verändert haben, daher ist 145000 die Anzahl der für 150000 D-Ballen angebotenen E-Ballen. Auf diese Weise können wir Schritt für Schritt fortschreitend uns die gesamte Nachfragetabelle Englands abgeleitet denken und können dasselbe mutatis mutandis für Deutschland tun.

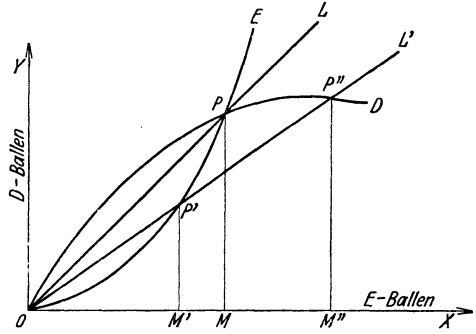


Abb. 6.

Das tatsächliche Austauschverhältnis wird sich dort bilden, wo Angebot und Nachfrage beider Länder übereinstimmen, in MARSHALLS Tabelle bei einem Austauschverhältnis von 78 D-Ballen pro 100 E-Ballen.

Es stellt also MARSHALLS Nachfragetabelle das *Endresultat* eines komplizierten Prozesses, nämlich des gesamten Außenhandelsmechanismus dar. Jeder Schritt auf dieser Tabelle ist mit zahlreichen Preis- und Produktionsverschiebungen verbunden zu denken. EDGEWORTH hat die diese Tabelle repräsentierenden Kurven (s. u.) treffend mit den Zeigern einer Uhr verglichen, deren Bewegung ja ebenfalls das Ergebnis eines komplizierten Mechanismus ist¹.

Die weitere Erörterung wird am besten an Hand einer graphischen Darstellung

¹ GRAHAM'S Einwand „that reciprocal demand is for individual commodities and not for any such uniform aggregate of labor and capital [as the Marshallian bales]“ (a. a. O. S. 583) beruht also auf einem Mißverständnis. Die Nachfrage nach Produkten ist eben indirekte Nachfrage (derived demand) nach Produktionsmitteln.

erfolgen. Wir tragen (Abb. 6) in einem rechtwinkligen Koordinatensystem auf der X-Achse die Zahl der von E angebotenen E-Ballen (Kolonne 3) und auf der Y-Achse die dazugehörige Nachfrage E's nach D-Ballen (Kolonne 2) auf und erhalten so die Kurve OE, die Nachfrage-Angebotskurve Englands¹. Die Kurve OD, die Nachfragekurve Deutschlands, ist das graphische Bild der Kolonnen 3 und 5.

Der Punkt P' z. B. besagt, daß $\overline{P'M'}$ D-Ballen in E gegen $\overline{OM'}$ E-Ballen getauscht werden können. Das Austauschverhältnis ist $\frac{P'M'}{OM'}$, am besten veranschaulicht durch die Neigung der Geraden $\overline{OL'}$ gegen die X-Achse². Es können jedoch bei diesem Austauschverhältnis $\overline{OM''}$ E-Ballen in D abgesetzt werden. Das heißt, die Nachfrage D's nach E-Ballen ist größer als das Angebot E's, D's Zahlungsbilanz wird passiv, der Geldmechanismus drückt Preise und Löhne in D und hebt sie in E. E wird dadurch veranlaßt, mehr D-Ballen aufzunehmen. Früher oder später wird im Punkte P, in dem die Nachfrage und das Angebot E's gleich dem Angebot und der Nachfrage D's ist, ein Gleichgewicht erreicht.

Die E-Kurve ist gegen die X-Achse konvex, um zu veranschaulichen, daß größere Mengen von D-Ballen nur zu ungünstigeren Bedingungen abzusetzen sind. Dasselbe gilt mutatis mutandis für die D-Kurve. Je größer der Winkel zwischen der Geraden L und der X-Achse, je höher die Lage von P auf der Kurve OE, desto günstiger das Austauschverhältnis für E, desto ungünstiger für D. Eine Bewegung des Punktes P nach aufwärts entlang OE entspricht einer Bewegung des Quotienten $\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$ nach links und vice versa. (Siehe Schema S. 105 u. 115.) Je höher die Einkommen in E im Verhältnis zu den Einkommen in D, desto größer seine Einfuhrnachfrage (Einfuhrbedarf) und Ausfuhrangebot. Bevor wir jedoch weitergehen, müssen wir, um Mißverständnissen vorzubeugen, das Verhältnis der Marshallschen Nachfrage eines Landes zur Nachfrage im gewöhnlichen Sinne aufklären.

§ 4. Das Verhältnis der Marshallschen Kurven zu den gewöhnlichen Angebots- und Nachfragekurven.

Wenn von Nachfrage oder Angebot eines Landes in dem im vorigen Paragraphen entwickelten Sinne die Rede ist, darf das nicht mit Nachfrage im gewöhnlichen Sinne verwechselt werden, wie es oft geschieht. Die Marshallsche Nachfragekurve eines Landes ist nicht identisch mit einer „gewöhnlichen“ Nachfragekurve, wenn auch gewisse Beziehungen formaler und materieller Natur zwischen beiden bestehen. Die gewöhnliche Nachfragekurve³ (NN in Abb. 7) setzt bekanntlich Geldpreis und abgesetzte Menge einer Ware in Beziehung und sinkt von links nach rechts. Mit sinkendem Preis steigt die nachgefragte Menge und umgekehrt. Die Angebotskurve (AA) setzt Geldpreise einer Ware mit angebotener Menge in Beziehung und steigt daher von links nach rechts⁴. Die Abszisse (Abstand von der Y-Achse) jedes Punktes auf der Angebotskurve bezeichnet die *Maximalmenge*, die zu den durch die Ordinate (Abstand von der X-Achse) ausgedrückten Preis auf den Markt gebracht wird.

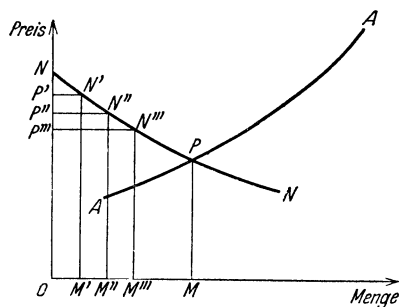


Abb. 7.

¹ Wir werden von nun ab der Einfachheit halber lediglich von Nachfragekurven sprechen. E's Nachfrage nach D-Ballen impliziert jedoch Angebot an E-Ballen, so wie Nachfrage im gewöhnlichen Sinne nach einem Gut Angebot an Geld beinhaltet.

² Die Neigung ist auch, solange wir von den Transportkosten absehen, gleich dem öfter erwähnten Quotienten $\frac{L_2}{L_1 \cdot W} =$ Verhältnis der Geldlöhne.

³ Vgl. dazu z. B. BARONE: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Übersetzt von H. STAEHLE, Bonn 1927, oder CUNNYNGHAM: Geometrical Political Economy.

⁴ Von der sinkenden Angebotskurve, die viel schwieriger zu interpretieren ist, können wir hier absehen, weil sie nur bei sinkenden Kosten auftritt, die wir vorläufig ausgeschaltet haben.

Die Marshall'schen Kurven unterscheiden sich von diesen (Geld-) Kurven in doppelter Hinsicht: *formal* dadurch, daß bei ihnen auf der Ordinate nicht der *Preis*, sondern der (Gesamt-) *Erlös* der auf der horizontalen Achse abgenommenen Menge des betreffenden Gutes aufgetragen wird. Die sukzessiven Ordinaten der Marshall'schen Kurve entsprechen also dem Flächeninhalt der in die gewöhnliche Nachfragekurve eingeschriebenen Rechtecke (Stückpreise mal abgesetzte Menge): $OM'N'P' < OM''N''P'' < OM'''N'''P''' \dots$.

Der *materielle* Unterschied zwischen den beiden Kurventypen besteht darin, daß die Marshall'sche Kurve eine *Gesamtansicht* des Außenhandels gibt bzw. das Endresultat des Gesamtmechanismus, den Geldmechanismus inbegriffen, abbildet und auf *Durchschnittsbällen* lautet, während die gewöhnliche Nachfrage- und Angebotkurve von *Geldpreisen* einer *einzelnen* Ware handelt. Die Geldkurven stehen unter der Annahme *ceteris paribus*; sie setzen voraus, daß alle anderen Preise unverändert bleiben. Diese Kurven geben mit einem Wort immer nur eine Teilansicht².

§ 5. Elastizität der Nachfrage.

Es lassen sich nun eine Reihe von Regeln über die Wirkung verschiedener Umstände auf das internationale Austauschverhältnis aufstellen. Es würde uns zu weit führen, diese Dinge in aller Ausführlichkeit zu besprechen. Es muß diesbezüglich auf MARSHALL³ verwiesen werden. Leider ist die praktische Verwertbarkeit der zu besprechenden Überlegungen, wie auch MARSHALL hervorhebt, wegen der großen Komplexität der Kurven sehr gering. Es soll daher im wesentlichen nur der Begriff der Elastizität der Nachfrage im Sinne dieser Theorie erörtert und mit dem gewöhnlichen Elastizitätsbegriff in Beziehung gesetzt werden⁴.

Wenn wir in Abb. 8 die Kurve OE als gegeben annehmen, ist das Austauschverhältnis für E um so günstiger, je dringender die Nachfrage D's ist. Wenn die D-Kurve sich z. B. auf OD' hebt, d. i. die Nachfrage D's stärker wird (etwa weil die Bevölkerung gewachsen oder ihre Kaufkraft infolge von Produktionsverbesserungen gestiegen ist, oder die Transportkosten verringert wurden), so verbessert das die Lage E's. Eine Verschiebung nach abwärts von OD' nach OD, etwa infolge Einführung eines Zolles, hätte die entgegengesetzte Wirkung (womit jedoch nicht gesagt ist, daß die wirtschaftliche Lage D's im Punkte Q besser ist als in P, der Zoll also für D einen Vorteil bringt⁵, obwohl das internationale Austauschverhältnis in Q für D günstiger liegt).

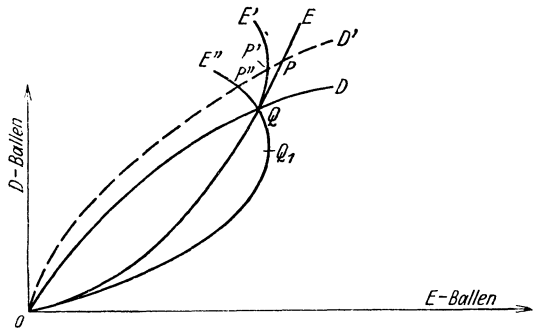


Abb. 8.

¹ Über den unelastischen Teil der Nachfrage vgl. unten. Natürlich wäre es auch möglich, das der Marshall'schen Kurve zugrunde liegende Material in der Weise anzuordnen, daß als Ordinate der Stückpreis der E-Bällen, ausgedrückt in D-Bällen oder umgekehrt, das ist also das Austauschverhältnis, aufgetragen wird. (Solche Kurven konstruiert z. B. VINNER: „The Doctrine of Comparative Cost“, W. A. Bd. 36. Okt. 1932.) Und umgekehrt kann man Geldkurven konstruieren, bei denen auf der Ordinate nicht der *Stück-(Geld-)Preis*, sondern der gesamte *Geldwert* (= Geldumsatz, Gelderlös) aufgetragen ist. Solche Gesamtpreiskurven, die äußerlich Marshall's Ballenkurven gleichen, verwenden z. B. AUSPITZ und LIEBEN. Untersuchungen über die Theorie des Preises. Leipzig 1889.

² Näheres über die Verwendbarkeit dieses Instruments für die Probleme des internationalen Wirtschaftsverkehrs siehe unten § 7 dieses Kap.

³ Vgl. Money, Credit and Commerce, III. Buch Kap. 7 u. 8 und besonders Appendix J. Siehe auch EDGEWORTH: a. a. O.

⁴ Eine mathematische Bearbeitung (die einzig richtige, diesem Problem angemessene Methode) findet man bei TH. O. YNTEMA: A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade. Kap. 4. (Univ. of Chicago Press.) Chicago 1932.

⁵ Das Gegenteil kann bewiesen werden.

Um wieviel eine gegebene Hebung der D-Kurve das Austauschverhältnis zugunsten E's ändert, hängt von der Form der E-Kurve, d. i. von der Elastizität der Nachfrage E's ab. Je stärker die Krümmung der E-Kurve im relevanten Bereich, d. i. je elastischer E's Nachfrage, desto günstiger das neue Austauschverhältnis. P'' ist für E günstiger als P' und P' günstiger als P.

Was bedeutet nun, exakt gesprochen, „elastische“ und „unelastische“ Nachfrage? Wodurch ist das Ausmaß der Elastizität bestimmt, und in welcher Beziehung steht sie zur Elastizität von Angebot und Nachfrage im gewöhnlichen Sinne? Man nennt die Nachfrage elastisch, genauer ausgedrückt: die Elastizität ist größer als 1, wenn eine Herabsetzung des Preises oder, allgemeiner, des Austauschverhältnisses um (z. B.) 10% eine Vergrößerung der abgesetzten Menge um *mehr als* 10% herbeiführt, so daß der Gesamterlös steigt. Die Elastizität ist kleiner als 1, wenn die Menge langsamer steigt, als der Preis fällt, also der Erlös (Preis mal Menge) kleiner wird. Die Nachfrageelastizität ist gleich 1, wenn die Quantität im *gleichen* Verhältnis zunimmt, wie der Preis fällt, so daß also der Erlös konstant bleibt.

In Abb. 9 ist die Nachfrage von N bis P elastisch (Elastizität > 1), in P erreicht das eingeschriebene Rechteck, der Erlös, ein Maximum, von P an ist die Nachfrage unelastisch (genau: Elastizität < 1). Die korrespondierende Kurve

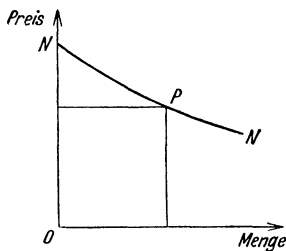


Abb. 9.

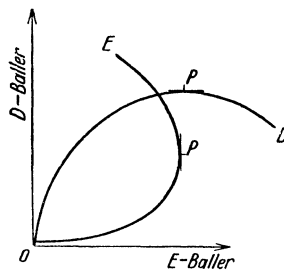


Abb. 10.

MARSHALLS ist elastisch von O bis P (Abb. 10). Von P an wird sie unelastisch. Die E-Kurve wird unelastisch, wenn sie nach links, die D-Kurve, wenn sie nach abwärts umbiegt. Im Wendepunkt ist die Elastizität gleich 1¹. Die Kurve OE'' in Abb. 8 ist von Q₁ an unelastisch. In anderen Worten: Wenn größere Mengen von D-Ballen auf den Markt in E geworfen werden, sinkt von einem gewissen

Punkt an der Preis (das Austauschverhältnis) rascher als die abgesetzte Menge, so daß der Erlös in E-Ballen zurückgeht. In P'' (Abb. 8) erhält E eine größere Menge D-Ballen für eine kleinere Menge E-Ballen als im Punkte Q.

Wovon hängt nun das Ausmaß der Elastizität der Nachfrage eines Landes ab, und ist es wahrscheinlich, daß sie kleiner als eins ist? Bei der Nachfrage nach einer einzelnen Ware in Geld können wir ziemlich sicher sein, daß früher oder später ein relativer Sättigungspunkt erreicht wird, von dem ab der Erlös nicht mehr steigt, sondern abnimmt. Man denke daran, daß eine überreichliche Ernte die Landwirtschaft schädigen kann, und an ähnliche Beispiele.

Bei den komplexen Kurven MARSHALLS ist diese Wahrscheinlichkeit viel geringer; MARSHALL spricht daher mit Recht von einem Ausnahmefall, dem mehr Kuriositätswert als praktische Bedeutung zukomme², und zwar aus folgendem Grund: Wir sahen oben, daß wir uns eine Bewegung entlang der E-Kurve so vorzustellen haben, daß die Löhne in D im Verhältnis zu E sinken. Wieviel mehr D-Ballen nun in E abgesetzt werden können und ob der Erlös steigt, hängt von folgenden Umständen ab: a) *Von der Gestaltung der Nachfrage E's* (im gewöhnlichen Sinne) für jeden einzelnen Ausfuhrartikel D's. Damit der erwähnte Ausnahmefall entsteht, müßte die Nachfrage nach der Mehrzahl der Ausfuhrgüter D's in E un-

¹ Genau genommen muß zwischen „Punktelastizität“ und „Bogenelastizität“ unterschieden werden. An dieser Stelle ist von der *Punktelastizität* die Rede. Vgl. über diese Unterscheidung HENRY SCHULTZ: *The Statistical Law of Demand and Supply* S. 8. Chicago 1928.

² Im Appendix J von *Money* usw. findet man die manchmal merkwürdigen Resultate einer solchen Konstellation entwickelt. Anklänge daran findet man schon bei J. St. MILL.

elastisch¹ sein. Diese an und für sich unwahrscheinliche Bedingung ist jedoch allein noch nicht zureichend. Es wird nicht nur von den vorhandenen Ausfuhrgütern D's mehr exportiert werden, wenn die Löhne in D im Verhältnis zu E sinken, sondern D wird auch *neue* Ausfuhrgüter dazugewinnen. Es hängt also b) auch von der *Vielseitigkeit der Produktionsmöglichkeiten D's* ab, wie seine Ausfuhr und der Erlös in E-Ballen auf eine Änderung des Austauschverhältnisses reagieren. Je mehr aktuelle und potentielle Ausfuhrgüter es besitzt, je vielseitiger seine Wirtschaft, desto unwahrscheinlicher eine unelastische Nachfrage nach seiner Ausfuhr. c) Wenn wir nun auch noch die Annahme konstanter Kosten fallen lassen, so daß also das Land E alle oder viele der Ausfuhrgüter D's ebenfalls erzeugt und bei zunehmender Ausfuhr D's ihre Erzeugung nicht mit einem Schlage aufgibt, sondern nur nach und nach einschränkt, während D sie ausdehnt, hängt das Ergebnis auch noch von der Kostengestaltung oder von der *Elastizität des Angebotes* jeder dieser Güter in beiden Ländern ab. Wenn in E eine kleine Steigerung der Geldkosten eine starke Einschränkung der Erzeugung bewirkt² und schon eine schwache Kostensenkung in D eine starke Ausdehnung der Produktion gestattet, mit anderen Worten, wenn die (Geld-) Angebotskurven für die einzelnen Güter elastisch sind, ist die *Marschallsche Nachfrageelastizität* des Landes E größer, als wenn die durchschnittliche Elastizität der individuellen (Geld-) Angebotskurven kleiner ist³.

Es ergibt sich wohl der Schluß, daß es sehr unwahrscheinlich ist, alle Bedingungen für eine unelastische Nachfrage erfüllt zu finden. Die Unwahrscheinlichkeit steigert sich bis zur praktischen Unmöglichkeit, wenn wir ein Land dem Rest der Weltwirtschaft gegenüberstellen. Denkbar wäre eine solche Konstellation nur für ein Land mit Monokultur und *einem* oder ganz wenigen Ausfuhrgütern.

Unsere Ausführungen haben aber auch gezeigt, daß die Behauptung, die Elastizität der Nachfrage eines Landes nach den Produkten eines anderen sei mehr oder weniger elastisch, keineswegs einen einfachen Tatbestand umschreibt. Es ist daher ein kühnes Unterfangen, Schätzungen über das Ausmaß der Elastizität in konkreten Fällen anzustellen. ROBERTSON z. B. glaubt, die gegenwärtige Depression z. T. damit erklären zu können, daß die Nachfrage der Industrieländer nach Rohmaterialien und Nahrungsmitteln unelastisch ist. Daher der starke Fall der Importpreise der Industrieländer im Verhältnis zu den Exportpreisen und das Darniederliegen der Exportindustrien⁴.

¹ Genau gesagt: Der gewogene Durchschnitt der Einzelelastizitäten müßte kleiner als eins sein.

² Das ist nach SCHUELLER z. B. in der Textilindustrie der Fall, wo der Abstand zwischen den Produktionskosten der einzelnen Produzenten gering, mit anderen Worten, das Angebot elastisch ist. In der Landwirtschaft ist das Gegenteil zu erwarten. (Näheres siehe weiter unten.)

³ Die genauen mathematischen Relationen zwischen der Marshallschen Gesamtelastizität und den einzelnen Angebots- und Nachfrageelastizitäten sind bei YNTEMA: *A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade*, Chicago 1932, näher ausgeführt.

⁴ Vgl. seine „Economic Fragments“ S. 3, London 1931, ferner „Study of Industrial Fluctuations“ S. 131 u. 203 bis 205, sowie sein Buch „Banking Policy and the Price Level“, London 1924. „The Terms of Trade“ in „Economic Essays and Addresses“ von A. C. PIGOU und D. H. ROBERTSON, London 1931. ROBERTSON sagt in dem zuletzt erwähnten Aufsatz: „England ist zwar potentiell reicher als vorher, denn es hat nun einen Überschuß an Produktionsmitteln, die nicht länger zur Bezahlung von Einfuhren benötigt werden, sondern theoretisch in andere Verwendungen übergeleitet werden können. Aber wenn dieser Überschuß in Baumwollvorräten, Baumwollfabriken und Baumwollarbeiten festgelegt ist, werden jene Vorräte sich aufhäufen, die Fabriken stillstehen und die Arbeiter arbeitslos sein. Alle Symptome einer Krise werden sich zeigen.“ HICKS äußert in seiner Besprechung dieser Schrift (Z. f. N. Bd. 3 S. 634, Wien 1932) schwerwiegende Bedenken dagegen. Er weist darauf hin, daß, wenn die Käufer der Einfuhr auf den Fall der Preise der eingeführten Waren so reagieren, daß sie eine kleinere Summe dafür ausgeben (das ist, wenn die Elastizität der Nachfrage im gewöhnlichen Sinne kleiner als 1 ist), Kaufkraft für andere Güter frei wird, was die Umleitung der Produktionsmittel erleichtern muß. Es muß hier bemerkt werden, daß man in diesem Falle von einer Elastizität der Nachfrage des

ROBERTSON wendet die Marshallschen Begriffe der Nachfrageelastizität eines Landes auch bei der Erörterung des Transferproblems an, insbesondere bei der Frage, ob sich das reale Austauschverhältnis zuungunsten des zahlenden Landes verschieben muß¹. Er stellt Überlegungen darüber an, wie die Marshallschen Kurven durch Geldzahlungen wie Reparationen verschoben werden und wie sich daher das Austauschverhältnis ändern wird. Diese Verschiebung abzuschätzen, ist eine viel schwierigere Aufgabe, als ein Urteil über die Verschiebungen der gewöhnlichen Geldnachfrage abzugeben.

Wenn uns die Lage und Gestalt der Marshallschen Kurven nach Vollzug der Zahlungen bekannt wäre, wäre es in der Tat ein leichtes, das Resultat abzulesen. Da diese Kurven jedoch das *Ergebnis* des gesamten Handelsmechanismus darstellen, bleibt wohl nichts übrig, als diesen, so gut es geht, schrittweise zu rekonstruieren, die Marshallschen Kurven aus ihren Elementen aufzubauen. Das heißt aber nichts anderes als mit den gewöhnlichen Geldnachfrage- und Angebotskurven zu arbeiten, die Kaufkraftübertragungen und Nachfrageverschiebungen zu analysieren, wie es OHLIN tut und wie ich es im Kapitel 9 § 3 versucht habe. Eine Methode, die schneller und ohne diese Umwege ans Ziel führt, gibt es nicht. Man mag eine ungefähre Vorstellung von der Gestalt der Geldnachfrage nach einer bestimmten Ware haben. Es ist jedoch nahezu ausgeschlossen, die Elastizität einer Marshallschen Nachfragekurve eines Landes abzuschätzen. Was wir erhoffen dürfen, ist höchstens, daß es gelingt, *nachträglich* die Bewegung des realen Austauschverhältnisses, also das Ergebnis einer gewissen Verschiebung der Kurven, *statistisch* festzustellen. Darüber soll im nächsten Paragraphen einigegesagt werden.

§ 6. Das reale Austauschverhältnis im internationalen Handel und seine statistische Feststellung.

Der Begriff des „realen Austauschverhältnisses“ im internationalen Handel², der in der klassischen und neoklassischen Theorie Englands und Amerikas eine so große Rolle spielt, ist dem deutschen Schrifttum nahezu unbekannt, obwohl es sich um einen überaus wichtigen Umstand handelt.

Wenn wir zu dem einfachen Beispiel zurückkehren, in dem Deutschland und die Vereinigten Staaten Leinen und Weizen tauschen, es keine Transportspesen gibt und überall konstante Kosten herrschen, ist die Sachlage vollkommen durchsichtig. Das reale Austauschverhältnis ist gleich dem Verhältnis, in dem Leinen und Weizen getauscht wird. Es kann im obigen Beispiele zwischen 1 W : 1 L und 1 W : 1,5 L schwanken. Da unter unseren Annahmen jede Einheit L und W den gleichen Arbeitsaufwand enthält, ist dieses Verhältnis gleichzeitig die Tauschrelation zwischen deutscher Arbeit und amerikanischer Arbeit und wir sprechen von „realer“ Tauschrelation, weil wir hinter den (nominellen) Geldausdruck auf das reale Substrat (Güter oder Arbeit) zurückgehen. In diesem vereinfachten Fall findet die reale Austauschrelation ihren vollständigen Ausdruck 1) *im Verhältnis* der Geldlöhne³, Landes (das ist im oben erläuterten komplexen Sinne) erst dann sprechen kann, wenn ein neues Gleichgewicht *nach Absorbierung* jener im ersten Moment freigesetzten Produktionsmittel erreicht ist.

¹ Er sagt ganz richtig, daß man bei Erörterung dieser Frage wohl unterscheiden muß, welche Art von Nachfragekurve ein Autor im Auge hat. Die Verteidiger der Meinung, daß das zahlende Land durch Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses einen zusätzlichen Verlust (Transferverlust) erleide (PIGOU, TAUSSIG), haben in der Regel Marshalls Kurven im Auge, während ihre Gegner an gewöhnliche Geldkurven denken und daher von einer Verschiebung dieser Kurven reden (OHLIN).

² Im englischen „real ratio of exchange“, „terms of trade“ (MARSHALL: Money, Credit and Commerce, Book III Chapt. VI), „barter terms of trade“ (TAUSSIG: International Trade, Kap. 2 S. 8, Deutsche Ausgabe S. 4), „real ratio of interchange“ (A. C. FIGOU: Essays in Applied Economics. 2. Aufl. S. 149ff. London 1930).

³ Solange wir von den Transportkosten absehen, beinhaltet ein Vergleich der Geldlöhne auch einen Vergleich der Reallöhne in beiden Ländern.

2) in dem der ausgetauschten physischen Mengen der beiden Güter und 3) im Verhältnis der Geldpreise der beiden ausgetauschten Waren.

Wenn wir auf unser erweitertes Schema übergehen, viele Export- und Importartikel, aber immer noch konstante Kosten und keine Transportspesen annehmen, können wir nicht mehr einfach die physischen Gewichtszahlen (z. B. Tonnen Weizen gegen Meter Leinwand) verwenden, da ja nun die Zusammensetzung von Ausfuhr und Einfuhr schwankt. Wir können aber das Verhältnis eines Index¹ der Exportpreise zu einem Index der Importpreise als Maßstab verwenden, und dieses Verhältnis stimmt unter den oben gemachten vereinfachten Voraussetzungen mit dem Verhältnis der Geldlöhne in beiden Ländern überein. Auf den Marshallschen reziproken Angebot- und Nachfragekurven eines Landes ist dieses Verhältnis — wie wir sahen — durch die Neigung einer Geraden von O zu dem betreffenden Punkt (genauer: durch das Verhältnis von Ordinate und Abszisse $\frac{PM}{OM}$ in Abb. 6 S. 115) ausgedrückt.

Wenn wir z. B. feststellen, daß die Importpreise im Verhältnis² zu den Exportpreisen um 10% gestiegen sind, so können wir schließen, daß das Produkt einer Arbeitseinheit des Auslandes nun gegen das Produkt einer um 10% größeren Arbeitsmenge des Inlandes als früher getauscht wird (etwa infolge verstärkter Nachfrage nach den ausländischen Waren).

Wenn wir nun alle vereinfachenden Annahmen fallen lassen und statt dessen von steigenden Kosten in allen Wirtschaftszweigen ausgehen und Transportspesen einführen, komplizieren sich die Beziehungen zwischen den oben angeführten Größen, und wir können nicht mehr ohne weiteres die eine als Maß für die andere ansehen³.

Der einfachste und am häufigsten verwendete Maßstab ist das Verhältnis von Export- und Importpreisen. Da die Preise sich nun nicht mehr parallel bewegen, müssen wir nun mit *Preisdurchschnitten* arbeiten. Für England werden solche Berechnungen regelmäßig vom Board of Trade angestellt. In TAUSSIGS „International Trade“ finden sich solche Berechnungen für England, Kanada und die Vereinigten Staaten⁴. Wenn wir die Preise im Jahre 1900 gleich 100 setzen, hat sich das Verhältnis Importpreise: Exportpreise folgendermaßen gestaltet:

England ⁵	Kanada ⁶
1880 124	1900 100
1885 123	1905 91,1
1890 113	1910 83,5
1895 111	1913 85,2
1900 100	
1905 107	
1910 112	

Aus diesen Ziffern geht hervor, daß sich das reale Austauschverhältnis für England in der Zeit von 1880 bis 1900 ununterbrochen verbessert hat, d. i. die Exportpreise (Fertigwarenpreise) sind gegenüber den Importpreisen (Preise von Rohstoffen und Nahrungsmitteln) ununterbrochen gestiegen. Im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts verschlechtert sich das Verhältnis rasch. Für Kanada war im 20. Jahrhundert das Umgekehrte der Fall.

¹ Da sich ja die Preise aller Export- und Importgüter unter der hier noch aufrechterhaltenen Annahme konstanter Kosten parallel bewegen, können wir jeden einzelnen Export- oder Importpreis als Index verwenden und brauchen keinen *Preisdurchschnitt* zu berechnen.

² Die *absoluten* Preise können gefallen sein.

³ Eine systematische Untersuchung über diesen Gegenstand fehlt bis heute (1932). Vgl. die interessante Studie von ROLAND WILSON: *Capital Imports and the Terms of Trade Examined in the Light of Sixty Years of Australian Borrowings*. Melbourne Univ. Press oder London: Macmillan 1931.

⁴ S. 411 ff. der englischen Ausgabe, fehlt in der deutschen Übersetzung.

⁵ TAUSSIG S. 412.

⁶ Ebendort S. 416.

Bei der Interpretation dieser Ziffern müssen wir jedoch vorsichtig sein. Die angeführten Zahlen, d. i. das internationale Austauschverhältnis gemessen in *Gütern*, drücken nun *nicht* mehr wie in unserem vereinfachten Beispiel die Tauschrelation im Sinne MARSHALLS, also das Verhältnis der ausgetauschten E-Ballen und D-Ballen aus, d. i. das internationale Austauschverhältnis gemessen in *Arbeit*¹. Eine Abweichung dieser beiden Größen, d. i. des realen Austauschverhältnisses a) in Gütern und b) in Arbeit², voneinander³ kann sich aus zweierlei Gründen ergeben: 1) infolge von technischen Verbesserungen, die sich z. B. (wenn wir an den oben erwähnten englischen Fall denken) in einer Herabsetzung der Kosten der Exportgüter auswirken, und 2) infolge der Wirksamkeit des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag, das man sich in unserem Beispiel in den Staaten, aus denen England seine Einfuhr bezieht, als wirksam vorzustellen hat.

Wenn der erste Fall vorliegt, ist die Verschlechterung des Austauschverhältnisses für England von 1900 bis 1910 keineswegs so alarmierend, wie es im ersten Augenblick aussieht. Sie ist dann einfach darauf zurückzuführen, daß die Technik in den Exportindustrien Englands größere Fortschritte gemacht hat als in der Nahrungsmittel- und Rohstoffherzeugung der englischen Bezugsländer. (In der Zeit von 1900 [Erschließung der Weizengebiete des amerikanischen Westens] und dann wieder in der Zeit nach dem Kriege war das Umgekehrte der Fall. Daraus erklärt sich — jedoch nur zum Teil — das Fallen der Rohstoff- und Agrarpreise gegenüber den Preisen der Industrieartikel.) Von einer Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses kann man in diesem Falle eigentlich nicht sprechen⁴. Die Verteuerung des Importes, gemessen in Exportgütern geht in diesem Falle auch nicht parallel mit einem Sinken der englischen Löhne im Verhältnis zu den ausländischen Löhnen. Denn vermöge des technischen Fortschrittes, der gestiegenen Produktivität, enthält die größere Exportgütermenge nicht mehr Arbeit als früher.

Wenn der zweite oben angeführte Fall einer Abweichung des internationalen Austauschverhältnisses in Gütern von dem in Arbeit vorliegt, ist die Situation für England viel ungünstiger: Es wären dann die Einfuhrpreise gestiegen, weil die Nachfrage (seitens Englands und anderer Länder, vielleicht der Bevölkerung der Lieferungsländer selbst) nach den englischen Importgütern gestiegen ist und diese nur mit steigenden Kosten hergestellt werden können. England müßte seinen Einfuhrbedarf teurer bezahlen⁵. In diesem Falle entspricht einer Verschlechterung der Tauschrelation in Gütern $\left(\frac{\text{Einfuhrpreise}}{\text{Ausfuhrpreise}}\right)$ nicht nur eine *ebenso große*, sondern eine *noch größere* Verschlechterung des Austauschverhältnisses in Arbeit, weil in den höheren Einfuhrpreisen nicht nur mehr ausländische Arbeit, sondern auch in *steigendem* Maße *Grundrente* bezahlt wird.

Es leuchtet ein, daß sich direkt nur das Austauschverhältnis in Gütern statistisch erfassen läßt. Über die Veränderungen des Austauschverhältnisses in Arbeit kann

¹ Man erinnere sich an die Definition dieser Ballen: Jeder enthält eine *konstante* Menge deutscher bzw. englischer Arbeit und Kapital.

² Genauer gesagt: a) ausgedrückt in den ausgetauschten Gütern, b) in originären Produktionsmitteln.

³ ROBERTSON hat in seiner Besprechung von TAUSSIGS „International Trade“ (E. J. 1928 S. 277) darauf aufmerksam gemacht, daß TAUSSIG diese Abweichung nicht beachtet.

⁴ Man muß eben den *Vergleichszustand* angeben. Es liegt keine Verschlechterung im Vergleich mit dem Zustand vor Einführung jener technischen Fortschritte vor. Wohl aber ist der Zustand weniger günstig, als er wäre, wenn der Preis der Exportgüter — trotz der Kostensenkung — gegenüber den Importpreisen nicht gefallen wäre, etwa weil zufällig parallel mit der Kostensenkung die Nachfrage gestiegen oder die Nachfrage nach den Importgütern zurückgegangen ist.

⁵ Allerdings erhält es ihn immer noch billiger, als wenn es die Nahrungsmittel im eigenen Land herstellte.

man nur Vermutungen anstellen und auf indirektem Wege Anhaltspunkte für seine Bewegung zu finden suchen.

TAUSSIG hat noch eine andere Unterscheidung eingeführt, eine Unterteilung des Begriffes „Austauschverhältnis in Gütern“. Er unterscheidet zwischen *Netto-* und *Brutto-Tauschrelation*¹. Was wir bisher die Tauschrelation in Gütern genannt haben, das Verhältnis von Import- und Exportpreisen, ist TAUSSIGS Netto-Tauschverhältnis. Dieses Maß ist jedoch nach TAUSSIG nur dann am Platz, wenn die internationalen Wirtschaftsbeziehungen eines Landes ausschließlich aus Warenlieferungen und Dienstleistungen bestehen, sofern also keine einseitigen Zahlungen vorkommen und daher kein Ausfuhr- oder Einfuhrüberschuß aufscheint. Falls ein Ausfuhr- oder Einfuhrüberschuß vorhanden ist, müsse statt des *Netto-* das *Brutto-*austauschverhältnis zur Beurteilung des Vorteiles, den ein Land aus dem internationalen Güteraustausch zieht, herangezogen werden. Das heißt, man müsse den *Gesamt-(Geld-)Wert* der Ausfuhr dem *Gesamt-(Geld-)Wert* der Einfuhr gegenüberstellen — beide Werte nach Ausschaltung der nominellen Verschiebungen infolge Änderungen des Preisniveaus².

Dem liegt offenbar die Vorstellung zugrunde, daß es darauf ankomme, die Summe der realen Werte, die aus einem Land hinausgegangen sind, der Summe der realen Werte, die hereinkommen, gegenüberzustellen, d. i. eine internationale Wirtschaftsbilanz aufzustellen. Wenn ein Ausfuhrüberschuß vorliegt (wegen Reparationszahlungen, Verzinsung, Rückzahlung oder Begebung von Anleihen), berücksichtigt die Nettoberechnung, nach TAUSSIG, nur jenen Teil der Ausfuhr, der der Bezahlung der Einfuhr dient, liefert also ein zu günstiges Bild³. Umgekehrt liefert die Nettomethode bei einem Einfuhrüberschuß ein zu ungünstiges Resultat. Die folgende Tabelle⁴ wird das Verhältnis von Netto- und Brutto-Tauschrelation und die Art ihrer Berechnung klarmachen.

Netto- und Brutto-Tauschrelation im Außenhandel Englands.

	Index der		Netto-Tausch-Relation $\frac{A}{B}$	Wert in £		Wert nach Ausschaltung der Preisverschiebung		Dasselbe im Verhältnis zu 1900 (1900 = 100)		Brutto-Tauschverhältnis $\left(\frac{I}{\bar{H}}\right)$
	Import- (1900 = 100)	Export- preise (1900 = 100)		Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr $\frac{D}{\bar{A}}$	Ausfuhr $\frac{E}{\bar{B}}$	Einfuhr	Ausfuhr	
1890	107	95	113	356	263	333	278	72,4	98,6	136
1900	100	100	100	460	291	460	291	100	100	100
1910	110	98	112	575	430	525	438	114,1	150,3	132

¹ „Net barter terms“ und „gross barter terms of trade“. Vgl. seinen International Trade S. 113. (Deutsche Ausgabe S. 138.) Siehe auch seinen Aufsatz „The change in Great Britain's Trade Terms after 1900“ im E. J. März 1925 S. 1 ff. und die Kritik VINERS: Theorie des auswärtigen Handels in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart“, herausgeg. von H. Mayer Bd. 4. Wien 1928.

² Also das, was man das *physische* Handelsvolumen nennt, d. h. nicht das Volumen gemessen in physischen Mengeneinheiten, z. B. in Gewichtseinheiten, sondern die *Preissumme* dividiert durch den *Preisindex*.

³ Im Gegensatz zu der landläufigen, aber oberflächlichen merkantilistischen Anschauung betrachtet TAUSSIG einen Ausfuhrüberschuß als einen Verlust oder wenigstens als zeitweisen Verzicht. Als *Symptom* kann er unter Umständen selbstverständlich einer anderen Bewertung unterliegen.

⁴ TAUSSIG: International Trade S. 251 u. 412. Die Tabelle ist in der deutschen Ausgabe nur zum Teil abgedruckt S. 178. Vgl. aber die aus den Tabellen abgeleiteten Diagramme S. 180.

Die Kolonnen (D) und (E) geben den Geldwert von Einfuhr und Ausfuhr zu den tatsächlich gezahlten Preisen, wie wir sie in der Handelsstatistik finden, wieder. Die Kolonnen (F) und (G) enthalten die Wertziffern nach Ausschaltung der Änderungen des Preisniveaus. Sie sind durch Division der Wertziffern durch den Preisindex gewonnen.

Die Netto-Tauschrelation hat sich von 1890 bis 1900 verbessert, da die Importpreise im Verhältnis zu den Exportpreisen gefallen sind. Ab 1900 ist die umgekehrte Bewegung festzustellen. Die Brutto-Relation hat sich von 1890 bis 1900 viel stärker gebessert. Das ist auf die Vergrößerung des Einfuhrüberschusses zurückzuführen, was wieder eine Folge davon ist, daß der Kapitalexport 1900 viel kleiner war als 1890. 1910 war der Kapitalexport bedeutend größer, daher der Einfuhrüberschuß *verhältnismäßig* kleiner und die Brutto-Tauschrelation ungünstiger¹.

Zu diesem Vorschlag TAUSSIGS, die Brutto-Tauschrelation an Stelle der Netto-Tauschrelation zu setzen, ist folgendes zu sagen: Die Aufstellung einer Bilanz der ausgeführten und eingeführten realen Werte ist gewiß interessant und aufschlußreich. Man wird jedoch unbedingt unterscheiden müssen, aus welchem Grund der Ein- oder Ausfuhrüberschuß besteht. Es ist offenbar nicht dasselbe, ob ein Land einen Ausfuhrüberschuß aufweist, weil es Reparationen zahlt (Deutschland 1930 bis 1931) oder weil es Anleihen begibt (Vereinigte Staaten) oder weil es Anleihen verzinst und zurückzahlt (Deutschland 1932). Diese Posten zusammenzuwerfen, geht wohl nicht an². Es ist auch gar nicht einzusehen, warum die Werte, die als Anleihe oder Tributzahlung ein Land verlassen, in dieser Weise festgestellt werden müssen. Es ist doch viel einfacher, diese Beträge *direkt* festzustellen.

Es ist wohl irreführend, einen Ausfuhrüberschuß infolge einer Kreditgewährung an einen solventen Schuldner als ungünstiges Symptom anzusehen und ihn ebenso wie Tributzahlungen zu behandeln. Man könnte nun allerdings versuchen, das dadurch zu korrigieren, daß man die Beobachtungsperiode über den Zeitpunkt der Rückzahlung der Anleihe hinaus ausdehnt. Dieser Weg ist jedoch ungangbar, wenn der Kapitalexport kontinuierlich fortgeht. Aber selbst wenn wir eine Periode finden, in der sich Kapitalexport und Kapitalrückzahlung nicht überschneiden, ergibt sich ein unrichtiges Bild wegen der *einseitigen Zinszahlungen*, die bewirken, daß das Gläubigerland über die ganze Periode mehr an realen Werten einführt als exportiert. Es würde so der Eindruck erweckt, als ob das Gläubigerland einen einseitigen Vorteil erhielte. Man wird jedoch bedenken müssen, daß es das Kapital auch im eigenen Land hätte gewinnbringend anlegen können. Daher müßte man in die Bilanz der realen Werte als Gegenposten gegen den durch die Verzinsung des im Ausland angelegten Kapitals herbeigeführten Einfuhrüberschuß einen Betrag für ausgeführte Kapitalnutzung einstellen³. VNER hat auch darauf hingewiesen, daß es gefährlich ist, Dienstleistungen (z. B. Schiffsfrachten) von „Kapitalleistungen“ (Nutzungen) streng zu sondern, weil in allen Posten für Dienstleistungen Beträge für Kapitalverzinsung enthalten sind. Um das zu illustrieren, konstruiert er folgenden Fall: „Eine amerikanische Ölgesellschaft verpflichtet die Dienste einer englischen Tankdampferflotte, deren Produktionskosten sich auf 1000000 Pfund Sterling belaufen haben, und zahlt jährlich 200000 Pfund Sterling für diese „Schiffahrts“dienste. Von diesen 200000 Pfund Sterling sind tatsächlich 50000 Pfund Sterling Zinsen für das englische Kapital, das in den Schiffen investiert ist, 50000 Pfund Sterling repräsentieren Entgelt für die jährliche Abnutzung der Schiffe, was einer jährlichen Ausfuhr von Schiffen . . . gleichkommt, und nicht mehr als 100000 Pfund Sterling stellen echte Schiffahrtsdienste dar. Angenommen, in einem anderen Falle sei eine

¹ Ein genauer zutreffendes Bild kann im konkreten Fall allerdings nur auf Grund des Studiums einer längeren Serie von Jahresziffern gewonnen werden. Vgl. TAUSSIG: a. a. O.

² TAUSSIG führt das an anderer Stelle selbst aus, S. 117ff.

³ Darauf hat VNER: a. a. O. aufmerksam gemacht.

Flotte von englischen Tankdampfern an eine amerikanische Gesellschaft für 1000000 Pfund Sterling verkauft, zahlbar in Raten binnen 20 Jahren unter Zinsberechnung von 5%. Angenommen weiter, eine englische Schiffahrtsgesellschaft sei verpflichtet worden, die Schiffe zu fahren, und erhalte dafür eine jährliche Zahlung von 100000 Pfund Sterling. Die englischen Exporte betragen nun wie vorher 200000 Pfund Sterling jährlich, von denen sich 50000 einwandfrei als Export von Schiffen, 50000 als Zinsenbelastung für den Gebrauch des englischen Kapitals und 100000 als Schiffahrtsdienste angeben lassen. Ökonomisch besteht kein grundsätzlicher Unterschied zwischen diesen beiden Fällen. Gleichwohl würde TAUSSIG im ersten Fall als Ausfuhr von Schiffahrtsdiensten zwei Posten von je 50000 Pfund Sterling aufführen, von denen bei seiner Berechnungsmethode im zweiten Falle der eine als Ausfuhr von Schulden, der andere überhaupt nicht als Ausfuhr in Rechnung gesetzt werden würde¹.

Abgesehen von allen diesen Schwierigkeiten einer derartigen Bilanzaufstellung muß man sich davor hüten, in der Gegenüberstellung von ausgeführten und eingeführten realen Werten ein Maß für den Gewinn oder Verlust, den ein Land aus seinem internationalen Wirtschaftsverkehr zieht, zu sehen². Daß z. B. Reparationszahlungen als Verlust zu buchen sind, ist klar; ebenso, daß dieser Verlust nicht dem internationalen Handel zuzuschreiben ist. Die Rolle der realen Tauschrelation in der Gewinn- und Verlustrechnung war ursprünglich eine andere. Es handelte sich darum, die *Verteilung* des Gesamtgewinnes, nämlich der Steigerung der Weltproduktion, auf die beiden Länder festzustellen. Je nachdem, ob die Tauschrelation sich der einen oder anderen extremen Möglichkeit nähert, fällt der Löwenanteil des Gewinnes dem einen oder anderen Lande zu. Der *absolute* „Gewinn“ eines Landes aus der internationalen Arbeitsteilung läßt sich aus der Bewegung der realen Austauschrelation in irgendeiner der angeführten Bedeutungen *grundsätzlich nicht* erschließen. Was sich erschließen läßt, sind allenfalls Schädigungen oder Verbesserungen infolge von Nachfrageverschiebungen, eventuell das, was wir die *sekundäre* Belastung bei einseitigen Zahlungen genannt haben³. Wegen der ununterbrochen vor sich gehenden Änderungen in den Daten (z. B. technischer Fortschritt) bietet der nackte statistische Befund jedoch stets verschiedene Interpretationsmöglichkeiten, wie wir oben gesehen haben.

TAUSSIG hat darauf hingewiesen⁴, daß man nicht von einem Verlust sprechen kann, wenn sich das internationale Tauschverhältnis gegen ein Land dreht, weil die Nachfrage⁵ dieses Landes sich ausländischen Waren zugewendet hat. Denn eine Nachfrageverschiebung ist ein *gewollter* Akt und, wenn sich jemand entschließt, ohne gezwungen zu sein, andere Güter als bisher zu höheren Preisen zu kaufen, so tut er es, weil es ihm Vorteil bringt⁶. Es muß hier neuerdings darauf gedrungen werden, bei solchen Feststellungen, daß das Austauschverhältnis günstiger oder ungünstiger geworden sei, den *Vergleichszustand* zu präzisieren. In dem eben erwähnten Falle z. B. könnte man sagen, daß die Situation, die sich nach der Verschiebung der Nachfrage herausgebildet hat, ungünstiger ist, als wenn das Angebot des Auslandes so elastisch wäre, daß *trotz* der Nachfrageverstärkung das Austauschverhältnis sich nicht oder nur unbedeutend änderte.

Diese Erörterungen über den „Vorteil“ des internationalen Handels klingen jedoch sehr unrealistisch, weil sie verschiedene Umstände, wie Verteilungsverschie-

¹ a. a. O. S. 123.

² TAUSSIG tut das selbstverständlich *nicht*.

³ Kap. 9 S. 60.

⁴ a. a. O. S. 117/18, Deutsche Ausgabe S. 140.

⁵ Hier ist offenbar primäre Nachfrage im *gewöhnlichen* Sinne gemeint. Eine solche Verschiebung wirkt sich aber auch in einer Verschiebung der Marshallschen Kurve im gleichen Sinne aus.

⁶ Man wird übrigens auch in diesem Zusammenhange unterscheiden müssen, ob die Nachfrageverschiebung auf eine Änderung der Bedürfnisse oder etwa auf eine Verteuerung *anderer* Güter zurückzuführen ist.

bungen, Reibungsverluste, vernachlässigen. Aus diesem Grunde wollen wir sie hier abbrechen.

§ 7. Statistische Illustrationen. Das reale Austauschverhältnis im englischen und deutschen Außenhandel in der Nachkriegszeit.

Als statistische Illustration des eben Ausgeführten sind im folgenden die „net barter terms“ und „gross barter terms“ für *Großbritannien in den Jahren 1920 bis 1932* nach der geschilderten *Taussigschen* Methode von Quartal zu Quartal berechnet und graphisch wiedergegeben. Die Darstellung ist somit eine Fortsetzung der von *TAUSSIG* für die Zeit von 1880 bis 1913 gelieferten Reihen unter Auslassung der Kriegsjahre 1914 bis 1919. In der beigegebenen Abbildung 11 bedeutet die ausgezogene Linie die „net barter terms“ (Verhältnis von Import- und Exportpreisen), die gestrichelte Linie die „gross barter terms“ (Wert des Exports bei Exportpreisen von 1924: Wert des Imports bei Importpreisen von 1924); als 100 ist dabei der Durchschnitt des Jahres 1924 angenommen. Die strichpunktierte Linie bezeichnet

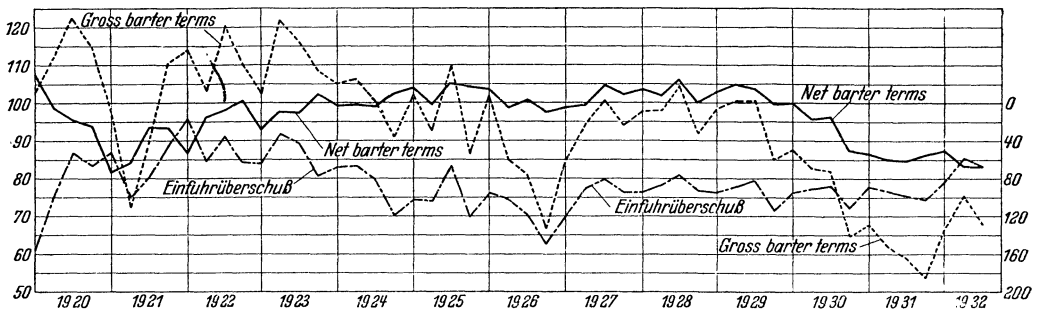


Abb. 11.

— in anderem, am Rande rechts verzeichnetem Maßstabe — die Bewegung des Außenhandelsaldos.

Ähnlich wie in der Berechnung *TAUSSIGS* zeigt sich auch hier, daß die „net“ und die „gross barter terms“ in der Richtung parallel gehen, wobei jedoch die letzteren die weit schärfer ausgeprägte Bewegungsrichtung haben. Wieder ist die Parallelität der „gross barter terms“ mit der Entwicklung der Handelsbilanz ersichtlich: 1923 bis 1926 steigende Importüberschüsse, gleichzeitig Besserung des realen Austauschverhältnisses für England; 1926 bis 1929 die umgekehrte Entwicklung. Ab 1929 ist eine gewisse Anomalie wahrzunehmen: Die Differenz zwischen den Import- und Exportbeträgen (Außenhandelsaldo, Strich-Punkt-Linie) wächst nicht, geht seit 1931 (Kapitalflucht, Pfundsturz!) sogar etwas zurück; das Verhältnis der von Preisschwankungen bereinigten („physischen“) Importwerte zu den gleichfalls von Preisschwankungen bereinigten Exportwerten sinkt jedoch scharf, mit anderen Worten, die Bruttorelation des internationalen Austausches bessert sich. Dies hat seinen Grund in zwei Umständen: *Erstens* in dem besonders scharfen durch die Rohstoffbaisse begründeten Rückgang des Importpreisindex, infolgedessen das physische Importvolumen — der Divisor in dem Bruch, der die gross-barter-terms ergibt — relativ hoch bleibt; *zweitens* darin, daß das absolute Niveau der Außenhandelsziffern, sowohl der Importe wie der Exporte, in den letzten Jahren so stark zurückgegangen ist.

Zu dem zweiten Umstand ist folgendes zu bemerken:

Wenn der Außenhandel eines Landes so stark einschrumpft, wie es während der gegenwärtigen Wirtschaftskrise in allen Ländern — einerseits infolge der allgemein gesunkenen Handelsumsätze (Produktionsvolumen), andererseits als Folge des über-

steigerten Protektionismus — der Fall ist, so wird in der Regel bei einer passiven Handelsbilanz (Gläubigerland) das Verhältnis $\frac{\text{Einfuhr}}{\text{Ausfuhr}}$ größer, mit anderen Worten, die Ausfuhr sinkt stärker als die Einfuhr¹. Das hat wieder seinen Grund darin, daß der Einfuhrüberschuß nicht so stark sinkt wie Ausfuhr und Einfuhr, weil er durch relativ starre Posten der Zahlungsbilanz in seiner *absoluten* Höhe bestimmt ist — nämlich hauptsächlich durch die Höhe der Zinsenbezüge aus im Ausland angelegtem Kapital. Ferner sinkt der Kapitalexport, was ebenfalls dahin wirkt, daß der Einfuhrüberschuß nicht kleiner wird. Ein in seiner absoluten Höhe unveränderter oder nur unbedeutend gefallener Einfuhrüberschuß ergibt bei einem sinkenden Gesamtvolumen des Außenhandels ein in zunehmendem Maße „ungünstiges“ Verhältnis von Ein- und Ausfuhr.

Man sieht aus dieser Überlegung, wie töricht es ist, wenn Gläubigerländer mit Besorgnis die wachsende Passivität ihrer Handelsbilanz verfolgen und die Schuldnerländer um die zunehmende Besserung ihrer Bilanz beneiden. Wenn sie gar versuchen, durch Einschränkung der Einfuhr ihre Bilanz zu verbessern, machen sie das vermeintliche Übel nur noch schlimmer. Erst wenn es den vereinten protektionistischen Bemühungen von Gläubiger- und Schuldnerländern gelungen ist, die letzteren so zu schädigen, daß sie die Zinsen- und Schuldenzahlen aufgeben, kann sich der heißersehnte Erfolg: Besserung der Handelsbilanz des Gläubigerlandes einstellen.

Bemerkenswert ist noch die starke Einbuchtung der Linie der „gross barter terms“ in der zweiten Hälfte 1926. Dies hat seine Ursache darin, daß sich die Handelsbilanz in dieser Zeit für England besonders „ungünstig“ gestaltete, da infolge des Generalstreiks und des anschließenden Bergarbeiterstreiks die Ausfuhr (Kohle) zurückging und die Einfuhr stieg. Dies mußte, da sich am Verhältnis der Import- und Exportpreise nicht allzu viel änderte, zu einer beträchtlichen „Verbesserung“ der gross barter terms für England führen.

Diese Überlegungen sind eine eindringliche Mahnung, eine „Verbesserung“ der gross barter terms nicht ohne weiteres als günstiges Symptom aufzufassen.

Zur Illustration wird im folgenden auch noch die Entwicklung der „real ratio of exchange“, des realen Austauschverhältnisses der eingeführten und der ausgeführten Waren, also der „net barter terms of trade“ für Deutschland in der Zeit von 1924 bis 1932 verfolgt. Ein Index der Import- und Exportpreise wird in Deutschland leider nicht berechnet. Als Ersatz dafür wird in der nachstehenden Berechnung für die Preisbewegung der Importwaren der Index der Rohstoffe und Halbwaren, für diejenige der Exportgüter der Index der Fertigwaren (beide Indizes nach der Berechnung des Statistischen Reichsamtes) als repräsentativ angenommen. Darin liegt natürlich eine Fehlerquelle, da nicht nur Rohstoffe und Halbwaren eingeführt und nicht nur Fertigwaren exportiert wurden. Doch besteht der deutsche Import zum größten Teil aus Roh- und Halbstoffen, und in der Ausfuhr nehmen die Fertigwaren den weitaus größten Platz ein. Es betrug z. B. in den letzten Jahren 1926 bis 1928 im Spezialhandel der Anteil

Jahr	der Rohstoffe und Halbwaren an der Gesamteinfuhr %	der Fertigwaren an der Gesamtausfuhr %
1926	49,5	68,7
1927	50,6	71,5
1928	51,6	72,2

Man kann daher das Verhältnis der beiden erwähnten Indizes wohl als einigermaßen repräsentativ für das reale Austauschverhältnis ansehen.

Die beiden Gruppenindizes sind in der deutschen amtlichen Statistik monatlich (1913 = 100) berechnet. Zum

¹ Umgekehrt wird für ein Land mit aktiver Handelsbilanz (Schuldnerland) jenes Verhältnis in der Regel kleiner, sinkt also die Ausfuhr schwächer als die Einfuhr.

Behufe möglichst übersichtlicher graphischer Darstellung wurden sie hier in Drei-monatdurchschnitte zusammengezogen und diese Durchschnitte in der Weise umgerechnet, daß der Durchschnitt des in der Mitte des untersuchten Zeitraums liegenden Jahres 1928 gleich 100 gesetzt wurde. Das Verhältnis des Rohstoffindex zum gleichzeitigen Fertigwarenindex, von Quartal zu Quartal berechnet, kann als charakteristisch für die Veränderungen der „real ratio of exchange“ Deutschlands gelten. Man erhält folgende Kurve (Abb. 12):

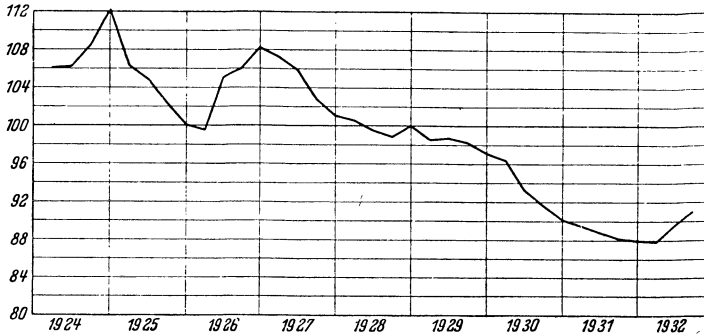


Abb. 12. Das reale Austauschverhältnis im deutschen Außenhandel 1924—1932.

Man sieht, daß das reale Austauschverhältnis sich schon seit Anfang 1927 für Deutschland ständig bessert. Der Umschwung in der Entwicklung der Handelsbilanz im Jahre 1929 hat diese Besserung des realen Austauschverhältnisses nicht unterbrochen. Im letzten Quartal 1931 wird das letztere wieder etwas ungünstiger. Der Zeit nach fällt dies mit jener gewaltigen Steigerung der Exportüberschüsse zusammen, die nach dem für die deutsche Wirtschaft so unheilvollen Sommer des Jahres 1931 einsetzte.

§ 8. Die unmittelbaren Wirkungen des internationalen Handels auf Preis und Absatz. (Die Methode des partiellen Gleichgewichtes.)

Hier ist nun der Ort, ein überaus wichtiges Instrument der Analyse zu besprechen, das zwar — wie schon einmal hervorgehoben wurde — nur Teilaspekte liefert, aber zur Klarstellung der *unmittelbaren* Wirkungen des internationalen Handels und handelspolitischer Maßnahmen und als Ansatz und Ausgangspunkt für tiefergehende Untersuchungen schlechthin unentbehrlich ist. Es handelt sich darum, das gewöhnliche Angebot- und Nachfrageschema, das uns in den geläufigen (Geld-) Angebot- und Nachfragekurven für je eine Ware gegenübertritt und das wir immerfort zur Erklärung der Einzelpreise verwenden, auf den Fall des internationalen Handels, d. i. auf den Fall eines Konglomerates zweier oder mehrerer Märkte anzuwenden. Diese Methode wurde systematisch von RICHARD SCHÜLLER¹ und ENRICO BARONE² benutzt; sie liegt aber auch ungezählten anderen Arbeiten und Abhandlungen über Probleme des internationalen Handels zugrunde³. Denn es ist nicht möglich, über den Einfluß von Zöllen auf den Preis einer Ware zu sprechen, ohne eine, wenn auch unklare Vorstellung von den hier zu besprechenden Dingen zu haben.

¹ Schutzzoll und Freihandel, bes. S. 58ff. 101ff.

² Grundsätze der Volkswirtschaftslehre 3. Teil S. 101ff.

³ Vgl. dazu auch COLM: Das Gesetz der komparativen Kosten — das Gesetz der komparativen Kaufkraft. Weltwirtsch. Arch. Bd. 32 (1930) S. 371ff.; T. N. CARVER: Principles of National Economy. New York 1921.

Der Marktmechanismus bewirkt bekanntlich, daß der Preis jeder Ware sich dort einstellt, wo Angebot und Nachfrage gleich werden. Geometrisch ausgedrückt: Der Preis jeder Ware ist bestimmt durch den Schnittpunkt von Angebot- und Nachfragekurve. Wäre er höher, so müßte die Konkurrenz der Anbietenden ihn auf jenen Normalpunkt herabdrücken; wäre er niedriger, so müßte er durch die Konkurrenz der Nachfrage auf jenen Punkt gehoben werden.

Wenn wir nun zwei Länder vor uns haben und eine bestimmte Ware A als Exempel herausgreifen, können wir die Marktsituation in jedem der beiden Länder durch ein solches Kurvenpaar darstellen (Abb. 13).

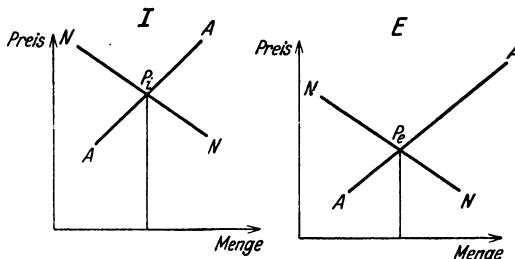


Abb. 13.

Bevor der Verkehr in der betreffenden Ware zwischen den beiden Ländern (Märkten) aufgenommen wird, besteht der Preis P_i im Lande I (Importland) und P_e im Lande E (Exportland)¹.

Wenn nun der Verkehr zwischen den beiden Ländern aufgenommen wird, wird E die Ware exportieren, da hier der Preis niedriger ist. Der Preis der Ware wird in E steigen, in I fallen; die produzierte Menge wird in E steigen, in I fallen; die nachgefragte (konsumierte) Menge wird in E fallen und in I steigen. Wenn wir vor-

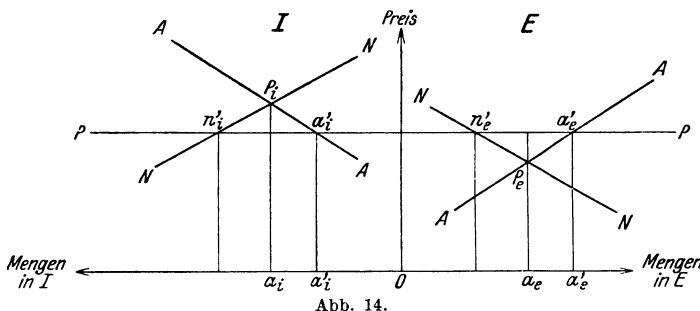


Abb. 14.

läufig von den Transportkosten absehen und uns das Gebiet beider Länder als einheitlichen Markt mit einem Einheitspreis vorstellen, können wir sagen: Es wird sich ein Preis herausbilden, bei dem die Gesamtnachfrage (beider Länder zusammen) gleich dem Gesamtangebot ist. Dieses Ergebnis läßt sich übersichtlich am besten in der Weise darstellen, daß wir eines der beiden Kurvenpaare nach links umklappen und beide Kurvenbilder Rücken an Rücken gegeneinanderstellen (Abb. 14).

Der neue Einheitspreis ist P . Das Gesamtangebot (Produktion) $a'_i + a'_e$ ist gleich der Gesamtnachfrage $n'_i + n'_e$. In E ist die Produktion, durch die Preissteigerung

¹ SCHÜLLER zieht es vor, statt von Nachfrage- und Angebotskurven von Konsum- (Nachfrage-) und Produktions-(Angebot-)Tabellen zu sprechen. Auf S. 65 nimmt er folgende Daten an:

bei einem Preise von	im Staate A		im Staate B	
	Produktion	Konsum	Produktion	Konsum
5	10	40	4	10
6	20	35	8	8
7	30	30	12	6
8	40	25	16	4

Selbstverständlich lassen sich diese Tabellen ohne weiteres in Kurven und die Kurven in Tabellen übersetzen.

angeregt, gestiegen (von Oa_e auf Oa'_e), die Nachfrage ist gesunken, der Überschuß der Erzeugung über den Absatz $n'_e a'_e$ ist gleich dem Produktionsdefizit $n'_i a'_i$ in I und wird nach I exportiert. Die neue Preislinie P muß also so gezogen werden, daß die Stücke zwischen den beiden Kurven gleich sind.

Ob nun diese Ergebnisse Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben können, hängt offenbar davon ab, ob die hier angenommene Form von Angebot- und Nachfragekurven die Regel ist, ob also die Nachfrage immer mit fallendem Preise steigt und das Angebot fällt und umgekehrt. Bezüglich der Nachfrage bestehen keine Bedenken; die Nachfragekurve fällt immer von links nach rechts¹. Auch die von uns angenommene Form der Angebotskurve ist kein Zufall, sondern so lange notwendig, als das Gesetz der steigenden Kosten gilt, also in der großen Mehrzahl der Fälle. (Die Möglichkeit von Ausnahmen von dieser Regel wird in § 4 des folgenden Kapitels S. 149 ff. erörtert.)

Mit Hilfe eines solchen Diagrammes läßt sich auch die unmittelbare Wirkung der Transportkosten und anderer Handelshemmnisse, wie die von Zöllen und Verboten leicht darstellen. Ein Einfuhrverbot bedeutet einfach die Herstellung des Zustandes vor Einführung des Handels. Ein Zoll hat, wenn er nicht prohibitiv ist, eine abgeschwächte Wirkung.

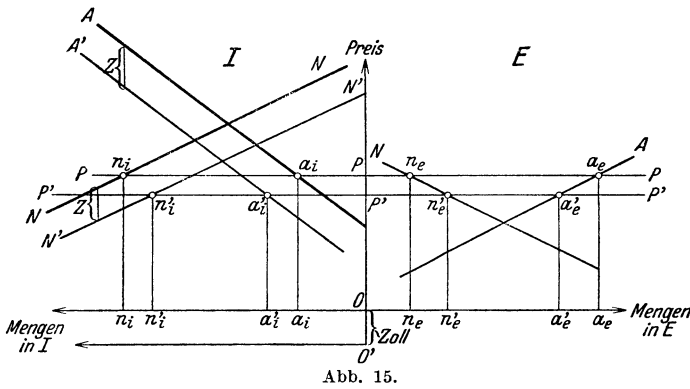


Abb. 15.

Wir haben nur zu bedenken, daß die Auferlegung eines Einfuhrzolles im Importland (oder eines Ausfuhrzolles im Exportland) für die Produzenten des Exportlandes dieselbe Bedeutung hat wie eine Senkung des erzielbaren Preises im Importland. Das ist in der Weise darzustellen, daß das Kurvensystem des Importlandes um den Betrag des Zolles

oder der Transportkosten gegenüber den Kurven des Exportlandes gesenkt wird (Abb. 15). Statt der Kurven AA und NN erhalten wir nun die parallel verschobenen Kurven $A'A'$ und $N'N'$.

Im einzelnen läßt sich aus unserem Kurvenbild folgendes ableiten: Die neue Preislinie $P'P'$ muß so gezogen sein, daß die Stücke zwischen den Kurven (d. i. auf der I-Seite der verschobenen Kurven) wieder gleich werden: $n'_i a'_i = n'_e a'_e$. Die Preislinie muß daher tiefer liegen. In E sinkt der Preis von P auf P' . In I steigt er um die Differenz zwischen Zoll und PP' . Denn die Differenz zwischen dem Preis in I und in E muß gleich sein dem Zoll, solange der Zoll nicht prohibitiv geworden ist. (In I sind die Preise nun von der nach unten verschobenen Achse, von O' zu rechnen.) Die produzierte Menge sinkt in E von Oa_e auf Oa'_e . Das heißt, die mit den höchsten Kosten belasteten Grenzbetriebe werden eliminiert und die Grenzkosten sinken. Daher kann die Zollschränke übersprungen werden. Der Export ist aber von $n_e a_e$ auf $n'_e a'_e$ zurückgegangen. Der Konsum ist jedoch von On_e auf On'_e gestiegen. In I ist die Produktion, durch die Preissteigerung angeregt, von Oa_i auf Oa'_i gestiegen, der Konsum von On_i auf On'_i zurückgegangen.

Es ist hier nicht der Ort, Näheres über die Wirkung von Zöllen zu sagen und die Frage zu erörtern, um wieviel der Preis im exportierenden Lande fällt und im importierenden steigt, wie stark sich also der Zoll in den Preisen auswirkt. (Vgl. dazu

¹ Nämlich im I. Quadranten, d. h. wenn sie nicht umgeklappt wurde.

Kap. 16, § 1 S. 166ff.) Hier soll nur noch ein Wort über die Grenzen dieser Methode des partiellen Gleichgewichtes gesagt werden.

Es können auf diese Weise immer nur Vorgänge auf dem Marke *einer* Ware untersucht werden, denn Angebots- und Nachfragekurve stehen ja unter der Voraussetzung: *ceteris paribus*; d. h. sie werden verschoben, wenn irgendwo sonst in der Wirtschaft eine Änderung vor sich geht. Es kann also z. B. die Wirkung eines Einzelzolles studiert werden, aber auch das nur, sofern man annehmen kann, daß die Fernwirkungen dieses Zolles vernachlässigt werden können. Genau genommen, müßte berücksichtigt werden, daß die Einführung eines Zolles die Zahlungsbilanz beeinflußt und den Geld-Wechselkurs-Mechanismus auslöst, d. h. daß andere Nachfrage- und Angebotskurven verschoben werden. Um ein vollständiges Bild zu gewinnen, müßte man also alle diese Wirkungen und Rückwirkungen durch das ganze System von Angebots- und Nachfragekurven hindurch verfolgen — wohl ein aussichtsloses Beginnen¹. Die einzige Methode, die zu einem brauchbaren *Gesamtresultat* gelangt und sich nicht darauf beschränkt, festzustellen, daß alles mit allem zusammenhängt und daß ebenso viele Gleichungen wie Unbekannte vorhanden sind — die einzige Methode, die mehr als das leistet, ist die Theorie der komparativen Kosten, wie wir sie im vorigen Kapitel entwickelt haben und im folgenden Kapitel weiter ausbauen werden.

Es muß aber betont werden, daß die bis zum Ende durchgedachte und fortgebildete Lehre von Angebot und Nachfrage schließlich in die Theorie der komparativen Kosten ausmündet. Dazu ist es aber notwendig, nicht nur Annahmen über die Form von Angebots- und Nachfragekurven zu machen, sondern auch darüber, *wie Angebots- und Nachfragekurven verschoben werden*, wenn der Geldmechanismus spielt. Nehmen wir an, auf die Ware A werde ein Zoll eingeführt; die Einfuhr sinkt, die Zahlungsbilanz wird aktiv, die Geldmenge wird expandiert, Angebots- und Nachfragekurven werden nach oben verschoben, und die Folge ist, daß die Einfuhr bestimmter Güter möglich wird oder steigt, bzw. die Ausfuhr anderer aufhört oder zurückgeht — gerade so, wie es die Theorie der komparativen Kosten besagt.

Es ist ausschließlich eine Frage der Darstellung und Pädagogik, ob man, wie ich es vorgezogen habe, von den *Arbeitskosten* (bzw. wie wir im folgenden Kapitel sehen werden, von den *Substitutionskosten*) ausgeht und von hier zu der (Geld-) Angebots- und Nachfragekurve zurückgeht, oder ob man umgekehrt sich von den Angebots- und Nachfragekurven zu den Arbeitskosten bzw. Substitutionsverhältnissen emporarbeitet. Im letzteren Falle muß man aber, falls man überblickbare Resultate erhalten will, irgendwelche vereinfachende Annahmen über *die Art der Verschiebung* der Kurven machen. YNTEMA z. B., der diese Methode anwendet², nimmt an, daß alle Kurven parallel mit sich selbst und alle im gleichen Ausmaße verschoben werden³. Trotz dieser radikalen Vereinfachung kommt er zu sehr komplizierten mathematischen Lösungen der gestellten Probleme.

Wenn man diese Vereinfachung — die auch der Theorie der komparativen Kosten zugrunde liegt⁴ — nicht macht und die Möglichkeit berücksichtigt, daß bei Spielen des Geldmechanismus *nicht* alle Kurven *im gleichen Ausmaße* verschoben werden, und daß sie bei der Verschiebung *gleichzeitig ihre Form ändern* (also nicht parallel mit sich selbst verschoben werden), muß das Resultat ganz unübersichtlich werden. Es ist dies jedoch nicht der Unzulänglichkeit der angewendeten Methode zuzuschreiben, sondern der großen Komplexität der realen Wirklichkeit oder, besser gesagt, der denkbaren Abläufe.

¹ Von vornherein steht auf Grund der Erkenntnisse über den Geldmechanismus so viel fest, daß als Ergebnis auch die Ausfuhr des Zollschutzlandes sinken muß, wenn der Zollschutz nicht nur dazu führt, daß andere Güter an Stelle der vom Zoll getroffenen (z. B. Mehl statt Getreide oder Tee statt Kaffee) eingeführt werden.

² Vgl. sein Werk „A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade“. Chicago 1932.

³ Ähnlich COLM: Das Gesetz der komparativen Kosten — das Gesetz der komparativen Kaufkraft. Weltwirtsch. Arch. Bd. 32 (1920).

⁴ Wir haben ja angenommen, daß bei Einströmen des Geldes die Geldkosten (Preis der Arbeitskraft) und daher die Preise gleichmäßig steigen; die weitere Annahme, daß die *realen Kosten* (Arbeitsaufwand pro Produkteinheit, Produktionskoeffizienten) — seien sie nun bei zunehmender Produktion konstant oder variabel — *unverändert* bleiben, involviert, daß die Angebotskurven parallel mit sich selbst verschoben werden.

13. Kapitel.

Die Theorie des internationalen Handels als Bestandteil der Lehre vom wirtschaftlichen Gleichgewicht.

§ 1. Eliminierung der Arbeitswertlehre.

In diesem Kapitel soll der Versuch unternommen werden, die Theorie des internationalen Handels in die moderne Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes einzubauen. Das theoretische System, das dabei zugrunde gelegt wird, ist das der modernen Theorie, gekennzeichnet etwa durch die Namen MENGER, BÖHM-BAWERK, WICKSTEEED, MARSHALL, WALRAS, SCHUMPETER, KNIGHT¹, jene Theorie, die ihren prägnantesten Ausdruck im Gleichgewichtssystem der Mathematiker (WALRAS, PARETO) gefunden hat.

Es ergibt sich da als erste Aufgabe die Ausschaltung der Arbeitswertlehre. Die Arbeitswertlehre kann als jener Spezialfall der allgemeinen Theorie gelten, der dann zutrifft, wenn wir ein *Universalproduktionsmittel*: Arbeit annehmen. Diese Annahme trifft in Wirklichkeit nicht zu, wir müssen sie daher fallen lassen und durch die allgemeinere, den Tatsachen besser entsprechende Annahme ersetzen, daß in jedem Land nicht ein, sondern eine ganze Anzahl verschiedenartiger Produktionsmittel vorhanden ist. Wir haben nicht *eine* Art, sondern eine ganze Reihe verschiedener Arten Arbeit und nicht *ein* sachliches Produktionsmittel (Grund und Boden), sondern Böden verschiedener Qualität und Lage und andere Produktionsmittel originärer Natur — Bodenschätze — und schließlich produzierte Produktionsmittel, Werkzeuge, Maschinen, Gebäude, Rohmaterialien usw. Diese Produktionsmittel lassen sich *technisch* nicht auf einen gemeinsamen Nenner bringen, es ist ausgeschlossen, sie in elementare, ungelernete Arbeit aufzulösen. Denn wir müssen darauf gefaßt sein, daß viele oder alle dieser verschiedenen Produktionsmittel spezifisch² sind, d. h. nur für je eine bestimmte Verwendung brauchbar sind, oder doch in anderer Verwendung einen viel geringeren Ertrag liefern (das Eisen einer Maschine als Alteisen) und daher jener anderen Verwendung nicht zugeführt werden. Diese Einseitigkeit kann die Folge bloßer Unbeweglichkeit sein (z. B. Wanderungsverbot, traditionale Hindernisse einer Ortsveränderung) oder technischer Ungeeignetheit zu anderer Verrichtung entspringen, sie kann dauernd sein oder behoben werden (Umschulung).

Wie wir im Kapitel 9 sahen, besteht die Funktion der Arbeitswertlehre in der Theorie des internationalen Handels darin, die *relativen* Preise in jedem der beiden Länder zu bestimmen. Die Arbeitskosten bestimmen die Preise durch Beeinflussung des Angebotes (RICARDO). Graphisch läßt sich das etwa folgendermaßen darstellen:

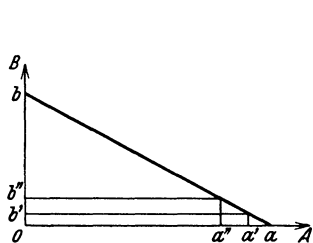


Abb. 16.

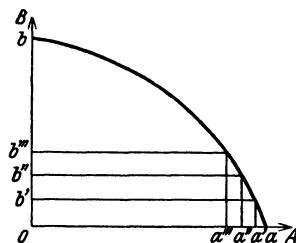


Abb. 17.

¹ Wer sich daran stößt, daß ich diese Namen in einem Atem nenne, weil die erwähnten Schriftsteller im Detail verschiedener Ansicht seien, möge bedenken, daß es sich hier im wesentlichen um die allen gemeinsamen Grundprinzipien handelt.

² Die Unterscheidung zwischen „spezifischen“ und „gemeinen“ — wir sagen vielleicht deutlicher „vielfach verwendbaren“ — Produktionsmitteln stammt bekanntlich von WIESER.

Nehmen wir an, es bestehen konstante Kosten, jede Mengeneinheit des Gutes A erfordere den Aufwand *einer* Arbeitseinheit, jedes Stück des Gutes B *zwei* Arbeitseinheiten. Und nun tragen wir in einem rechtwinkligen Koordinatensystem auf der X-Achse Mengen des Gutes A, auf der Y-Achse Mengen des Gutes B auf, so daß jeder Punkt in der Fläche zwischen den beiden Achsen eine (Mengen-)Kombination von A und B darstellt. Wenn die gesamte vorhandene Arbeitsmenge auf die Erzeugung von A verwendet wird, kann die Menge \overline{Oa} (Abb. 16) hergestellt werden. Für je zwei Einheiten von A, auf deren Erzeugung man verzichtet, kann nun ein Stück von B produziert werden; statt a von A und kein B kann daher erzeugt werden Oa' von A plus Ob' von B, oder Oa'' von A plus Ob'' von B, usw. oder kein A und Ob von B. Die Gerade $a-b$ stellt also alle Kombinationen von A und B dar, die mit der gegebenen Arbeitsmenge hergestellt werden können. Das Austauschverhältnis ist gleich dem (konstanten) Verhältnis, zu dem A und B substituierbar sind.

Wenn wir *steigende* Arbeitskosten für A und B annehmen, erhält die Substitutionskurve die Form in Abb. 17. Es kann wieder \overline{Oa} von A und kein B hergestellt werden. Wenn die Menge $\overline{Ob'}$ von B gewünscht wird, muß auf aa' verzichtet werden. Eine weitere Menge $b'b''$ von B kann nur mit einem Verzicht auf eine größere Menge von A ($a'a'' > aa'$) erkaufte werden und so fort; je mehr B an Stelle von A erzeugt wird, desto größer die Produktionskosten von B, desto kleiner die Produktionskosten von A, desto mehr von A muß aufgegeben werden, um je eine weitere Einheit von B zu erzeugen. Dasselbe gilt mutatis mutandis, wenn wir vom Punkte b ausgehen. Es muß dann auf eine immer größere Menge von B verzichtet werden, um noch je eine weitere Einheit von A herzustellen. Daher ist die Substitutionskurve gegen O konkav. (Der Ausnahmefall sinkender Kosten wird an späterer Stelle zur Sprache kommen, siehe § 4 dieses Kapitels¹.)

Wodurch ist in diesem Fall das Austauschverhältnis bestimmt? Im Falle konstanter Kosten konnten wir die Nachfrageseite als Bestimmungsgrund des Austauschverhältnisses vernachlässigen. Dieses war ausschließlich durch die Kosten bestimmt und die Nachfrage hatte nur einen Einfluß auf die Verteilung der Produktionsmittel auf die beiden Produktionszweige und somit auf die *relative Menge von A und B*, die hergestellt werden. In unserem gegenwärtigen Falle hat die Nachfrage aber auch einen Einfluß auf das Austauschverhältnis, denn sie verschiebt die Kosten (das Substitutionsverhältnis), wenn sie sich A oder B zuwendet. Wir können sagen: Das Austauschverhältnis ist gleich dem Substitutionsverhältnis (= Verhältnis der Kosten) im Punkte der nachgefragten Kombination². In anderen Worten: *Das Austauschverhältnis auf dem Markte ist gleich dem Verhältnis der Grenzkosten.* Wäre das nicht der Fall, so bestünde ein Anreiz zu einer weiteren Produktionsverschiebung.

Nun leuchtet es von selbst ein, daß wir der Arbeitswertlehre gar nicht mehr bedürfen. Die Substitutionskurve läßt sich auch dann ableiten, wenn nicht *ein*, sondern *vieler* Produktionsmittel vorhanden sind. Auch dann ist es wahr, daß das Austauschverhältnis (= Preisverhältnis) von den Kosten bestimmt ist — Kosten nun nicht mehr im Sinne der Arbeitswertlehre, sondern Kosten im Sinne der österreichischen Schule, Kosten = entgangener Nutzen. Die (Grenz-)Kosten einer gegebenen Menge des Gutes A ist nunmehr diejenige Menge des Gutes B, auf die man

¹ Sinkende Kosten wären in diesem Schema durch eine gegen O *konvexe* Kurve darzustellen. Vgl. dazu A. LERNER: The Diagrammatical Representation of Cost Conditions in International Trade in „Economica“ Nr. 37 S. 346ff. London, August 1932. Was bei uns „Substitutionskurve“ heißt, nennt LERNER in Paretianischer Terminologie „Produktionsindifferenzkurve“. Er zeigt, wie diese Kurven zweier Länder addiert werden können und wie sich der Gleichgewichtspunkt durch die Berührung mit einer Konsumtionsindifferenzkurve bestimmt.

² Geometrisch: Das Austauschverhältnis ist gleich der Neigung der Tangente an die Substitutionskurve im betreffenden Punkte. Vgl. LERNER: a. a. O.

verzichten muß, um die letzte Einheit des Gutes A herzustellen¹, und auf dem Markt muß das Austauschverhältnis zwischen A und B gleich den Kosten in diesem Sinne sein.

Man hat sich vorzustellen, daß das Verhältnis, in dem die verschiedenen Produktionsfaktoren kombiniert werden, sich verschiebt, wenn die Produktion von A auf B oder von B auf A umgestellt wird. Wenn z. B. mehr B hergestellt und die Produktion von A eingeschränkt wird, werden jene Produktionsfaktoren stärker herangezogen, die für die Herstellung von B unentbehrlich oder besonders geeignet sind und bei der Produktion von A keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen. Sie treten vielleicht erst dadurch ins wirtschaftliche Mengenverhältnis ein². (Davon mehr in § 3.)

Diese Behauptung bedarf nun der Erläuterung und des Beweises, insbesondere für den Fall der modernen Geldwirtschaft³. Zuerst eine Bemerkung über die Form der Substitutionskurve. Je mehr gemeinsame Produktionsmittel zwei Güter haben, je näher ihre Produktionsverwandtschaft, desto flacher die Kurve, desto konstanter die Kosten, desto milder die mit einer Produktionsverschiebung verbundene Preisverschiebung. Je weniger gemeinsame Produktionsmittel, die von einem Wirtschaftszweig in den anderen überführt werden können, vorhanden sind, desto stärker ist die Kurve gekrümmt, desto stärker die Preisänderung, wenn eine Nachfrageverschiebung zu einer Produktionsverschiebung führt.

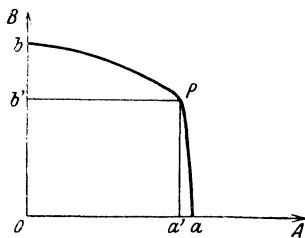


Abb. 18.

Um einen krassen Fall anzuführen: Man denke an ein Produkt der Landwirtschaft (A) und der Industrie (B); das einzige gemeinsame Produktionsmittel sei die Arbeit, und hier sei die Mobilität — wie es ja der Wirklichkeit entspricht — sehr stark herabgesetzt, wenigstens für kurze Perioden. Dann sieht die Kurve ungefähr so aus (Abb. 18):

Sie hat in P einen scharfen Knick, d. h. wenn die Produktion von A eingeschränkt wird, kann die Erzeugung von B nur um wenig ausge dehnt werden, denn nur ein kleiner Teil der Produktionsmittel kann transferiert werden. Im Extremfall, wenn absolut kein Produktionsmittel gemeinsam ist, wird die Kurve zur gebrochenen Linie $b'—P—a'$: Die Produktion ist überhaupt nicht anpassungsfähig. Eine Einschränkung der Produktion des einen Gutes führt zu keiner noch so geringen Mehrproduktion des anderen Gutes⁴. In beiden Fällen wird eine Nachfrageverschiebung eine starke Preisverschiebung zur Folge haben. Denn wenn sich die Nachfrage der Ware A zuwendet, können die Produzenten sich der geänderten Situation nicht anpassen.

Die Kurve hat eine verschiedene Form, vom short run und vom long run aus

¹ „Opportunity Cost“ der amerikanischen Literatur. Vgl. bes. D. I. GREEN: Pain Cost and Opportunity cost. Q. J. Vol. 8 (1894) S. 218 und DAVENPORT: Value and Distribution Kap. 7. Chicago 1908.

² Die Arbeitswertlehre in strenger und beliebig modifizierter Auslegung stellt bestimmte, vereinfachende Annahmen über die Kombinationsmöglichkeiten der Produktionsfaktoren angesichts von Produktionsverschiebungen dar und ist deshalb als ein (unwahrscheinlicher) Spezialfall in der hier vorgetragenen allgemeinen Lösung enthalten.

³ Die beste und präziseste Formulierung der hier herangezogenen Sätze der allgemeinen Theorie findet man bei F. H. KNIGHT: vgl. insbes. seine beiden Aufsätze „A Suggestion for Simplifying the Statement of the General Theory of Price“, J. of P. E. Vol. 36 S. 356ff. (Juni 1928) und „FISHER'S Interest Theory“: ebendort Vol. 39 2. Abschnitt (April 1931); „The Meaning of Cost of Production and the Nature of its Influence on Price“ S. 181ff. Siehe auch sein Buch „Risk, Uncertainty and Profit“ Kap. 2, 3, 4. Boston 1921.

⁴ Ein Wortklaubler könnte in diesem Falle an dem Ausdruck „Substitutionskurve“ Anstoß nehmen, da ja annahmegemäß keine Substitutionsmöglichkeit besteht. Es ist wohl überflüssig, die Nichtigkeit dieses Einwandes darzulegen.

gesehen, das ist je nachdem, ob man den Anpassungskräften Zeit läßt, sich auszuwirken oder nicht. Auf kurze Frist wird sie stärker gekrümmt sein, im long run ist sie flacher. Auf kurze Frist sind die meisten Produktionsmittel spezifisch — Maschinen, Werkzeuge, auch die Arbeit. Auf lange Frist werden die Werkzeuge und Maschinen abgenutzt oder sie veralten, die Arbeit wird umgeschult, auf noch längere Frist ist eine neue Generation herangewachsen: Arbeit und Kapital sind in andere Produktionszweige abgewandert¹. Man sieht daraus, daß unsere Theorie (bzw. diejenigen Teile der allgemeinen Theorie, deren wir uns hier bedienen) keineswegs statisch im strengsten Sinne des Wortes ist. Sie gilt nicht nur für einen hypothetischen Endzustand absoluten Gleichgewichtes, in dem keine Kapital- und Arbeitsverschiebungen mehr vorgenommen zu werden brauchen, sondern auch für die „Übergangszustände“, die kurzen Perioden („short runs“)², während derer immer noch Verschiebungen vorkommen, sooft ein konkretes Stück des fixen Kapitals abgenutzt ist und daher — sozusagen — wieder in den flüssig-plastischen Zustand übergegangen ist.

Daß die Kurve im short run weniger flach verläuft als im long run, hat zur Folge, daß nach einer Nachfrageverschiebung zuerst eine scharfe Preisverschiebung eintritt — Betriebe müssen über ihre Optimumkapazität beansprucht werden, ungeschulte Arbeitskräfte müssen herangezogen werden. Andererseits wird in jenen Produktionszweigen, von denen sich die Nachfrage abgewendet hat, die Produktion nicht sofort so stark zurückgehen, als es der neuen Situation angemessen wäre, denn es ist ja noch der alte Apparat vorhanden (spezifische Güter), der anders nicht oder nur mit großen Verlusten verwendet werden kann. Solange noch die laufenden Kosten gedeckt sind, wird im alten Ausmaß weiterproduziert, der Wert der spezifischen Güter wird abgeschrieben, der Preis herabgesetzt. Auf längere Frist geht diese Preisverschiebung teilweise wieder zurück — einerseits werden neue Betriebe eingerichtet, und andererseits wird die alte Apparatur schließlich abgenutzt und nicht mehr ersetzt.

Diesen Vorgang kann man bei der Einführung und Erhöhung von Zöllen oft beobachten, deren Wirkung ja als Nachfrageverschiebung von der ausgeschlossenen ausländischen Industrie, und sodann, wenn der notwendige Rückgang des Exportes eintritt, von den Exportindustrien des Inlandes auf die zollgeschützten Industrien aufgefaßt werden muß.

Es erhebt sich nun die Frage: Wie versteht sich all dies für eine *moderne Verkehrs- und Geldwirtschaft*? Es ist doch wohl ausgeschlossen, eine direkte Substitutionsbeziehung herzustellen und z. B. zu sagen, daß, wenn die Weizenproduktion um so viele Zentner eingeschränkt wird, als dem Preisverhältnis zwischen Weizen und Automobilen entspricht, ein Automobil mehr erzeugt werden könnte. Trotzdem können wir unsere Theorie — unter gewissen Bedingungen — dem Wesen nach vollkommen aufrechterhalten.

¹ Vgl. dazu KNIGHT: Fisher's Interest Theory S. 189. Die folgende apodiktische Behauptung KNIGHTS scheint mir jedoch einigermaßen voreilig: „There can be no question that, if sufficient time for adjustment is allowed, productive capacity can be transferred from nearly any use to nearly any other without serious diminution in its relative efficacy in the expanding industry. That is the general rule for the long run . . . is approximately constant cost; the amount of one commodity which must be given up in order to produce an additional unit of another is generally not much affected by the relative amount produced.“ Auch mit der sofort folgenden Einschränkung ist das wohl übertrieben: „given time for readjustment, and speaking of important industries and of changes within a range which does not take either of those (industries) affected out of that class.“ So viel ist jedoch gewiß richtig, daß die Anpassungsfähigkeit der modernen Wirtschaft, die Beweglichkeit und Umstellungsfähigkeit des physischen Kapitals (des Produktionsapparats) viel größer ist, als man gewöhnlich annimmt. (Vgl. dazu den interessanten Aufsatz von L. SELTZER: The Mobility of Capital in Q. J. Vol. 46 S. 496ff. Mai 1932.)

² Die Zerteilung short run — long run ist eine Übereinfachung; man muß, wie schon MARSHALL angedeutet hat, eine ganze Skala von „runs“ verschiedener Länge annehmen.

Die Substitutionsbeziehung zwischen den Gütern ist nun keine *direkte* mehr, sondern eine *indirekte* durch das Medium der *Geldkosten*. Die Substitutionskurven werden sozusagen auf einen gemeinsamen Nenner gebracht und in die Geldkostenkurven der einzelnen Güter gespalten. Daher werden wir, wenn wir in Zukunft von „Kosten“ sprechen, weder an Arbeitskosten, noch an Kosten von A in B denken, sondern, falls nichts anderes bemerkt ist, an *Geldkosten*.

Wie sich sofort zeigen wird, gilt unser Satz noch immer, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind: 1) In allen Produktionszweigen herrscht das *Kostengesetz*, d. h. der Preis jedes Produktes ist gleich seinen Grenzkosten (in Geld!), d. h. gleich der Summe der Preise der Produktionsmittel, die zur Erzeugung des letzten Zuwachses aufgewendet werden¹. 2) Qualitativ gleichartige Produktionsmittel, die beweglich sind und durch einander ersetzt werden können, haben denselben (*Einheits-*)Preis in allen Verwendungszweigen. 3) Der Preis aller Produktionsmittel, auch der unbeweglichen und spezifischen (Land z. B.), ist bestimmt durch ihre *Grenzproduktivität*, d. i. ihren produktiven Beitrag, der somit für gleichartige und durch einander ersetzliche Produktionsmittel in allen Produktionszweigen in Geld gerechnet derselbe ist.

Bekanntlich wird dieser Stand der Dinge durch die Konkurrenz herbeigeführt. Einerseits sind die Besitzer der Produktionsmittel, Arbeiter² und Grundbesitzer, bestrebt, ihre Arbeitskraft und Bodenleistungen so teuer als möglich zu verkaufen, und andererseits versuchen die Leiter der Produktion die Produktionsmittel (unter den gegebenen Umständen beim gegebenen Stand der Technik) in optimaler Weise zu kombinieren, die Produktionsmittel möglichst billig zu erstehen und die Produkte möglichst teuer zu verkaufen. Falls unter diesen Umständen ein Produktionsmittel in einem bestimmten Betriebe weniger leistet (im Geldwert seines Produktes gemessen), als seiner allgemeinen Produktivität in anderen Zweigen und daher seinem Marktpreis entspricht, wenn also seine Grenzproduktivität in einer Verwendung kleiner ist als in der anderen, wird es entlassen werden. Wenn sein produktiver Beitrag größer ist, werden weitere Stücke davon herangezogen werden. Auf diese Weise wird durch die Konkurrenz die Übereinstimmung zwischen produktivem Beitrag und Preis in allen Produktionszweigen herbeigeführt³.

Wenn nun also der Preis jedes Faktors gleich ist dem Wert seines Produktes, so daß preisgleiche Mengen verschiedener Produktionsfaktoren (entweder unmittelbar oder auf dem Wege sukzessiver Verschiebungen von Produktionszweig zu

¹ Die Differenz zwischen den Produktionskosten von x und $x - dx$ Mengeneinheiten, wenn x die produzierte Menge ist.

² Es genügt, wenn die Konkurrenz innerhalb bestimmter Gruppen von Arbeitern gleicher Qualität besteht. Siehe unten § 3 passim.

³ Es ist nicht möglich, hier diese ziemlich allgemein anerkannten Sätze der ökonomischen Theorie durchzudiskutieren und sie gegen alle möglichen Einwände zu sichern. Die beste Formulierung findet man bei KNIGHT: Risk, Uncertainty and Profit, Kap. 3. Vgl. auch P. WICKSTEED: Coordination of the Laws of Distribution (neu herausgegeben von der London School of Economics, London 1932) und sein leider so wenig bekanntes großes Werk „The Common Sense of Political Economy“ Book II Chapt. 6 S. 550ff. (London: Macmillan 1910, neue Auflage 1933). Eine zusammenfassende *kurze* Darstellung in deutscher Sprache, die die großen Zusammenhänge und nicht so sehr die Abweichungen erörtert, gibt es leider meines Wissens nicht. Siehe LANDAUER: Probleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes. Jena: Fischer 1922. J. B. CLARKS Darstellung in „Distribution of Wealth“ ist übervereinfacht und leidet an seinem verschwommenen Wert- und Kapitalbegriff sowie an der versuchten moralischen Umdeutung des Grenzproduktivitätsgesetzes. In BÖHM-BAWERKS Positiver Theorie des Kapitals ist allerdings alles andeutungsweise enthalten. Vgl. bes. Exkurs VII 3. Aufl., Innsbruck, oder 4. Aufl. Jena: G. Fischer. Vgl. auch K. WICKSELL: Kapital, Lohn und Rente, Jena 1893, und „Vorlesungen über Nationalökonomie“ Bd. 1 Teil 1 bes. S. 184ff. Jena 1913. J. SCHUMPETER: Das Grundprinzip der Verteilungstheorie. A. f. Sw. Bd. 42 (1916/17) S. 1. HANS MAYER: Artikel „Zurechnung“ im H. d. St. 4. Aufl. und die dort angegebene Literatur. HICKS: Theory of Wages. London: Macmillan 1932.

Produktionszweig) durch einander ersetzbar sind¹ und wenn andererseits der Preis jedes Produktes gleich ist der Preissumme der es hervorbringenden Produktionsmittel (Kostengesetz), so folgt — vermöge des Satzes, daß zwei Größen einander gleich sind, sofern sie beide einer dritten gleichkommen: *Das Austauschverhältnis zwischen je zwei Gütern ist bestimmt durch das Verhältnis jener Mengen, die das Produkt gleichwertiger, d. h. an der Grenze durch einander ersetzbarer Produktionsmittel sind.* Mit anderen Worten: Das Austauschverhältnis ist gleich dem (indirekten) Substitutionsverhältnis (= opportunity cost) Q.E.D.

§ 2. Die Lehre vom komparativen Vorteil in neuer Formulierung, ein konkretes Beispiel und die Rolle der unbeweglichen Produktionsmittel.

Die Bedeutung der Ergebnisse des vorigen Paragraphen wird deutlicher werden, wenn wir auf der nächsten Seite ein konkretes Zahlenbeispiel diskutieren. Soviel dürfte jedoch hier schon klar sein, daß, wenn die Gleichheit von Austauschverhältnis (Preisverhältnis) und Substitutionsverhältnis zutrifft, wir die Lehre vom komparativen Vorteil und die daraus abgeleitete Vermutung für die Vorteilhaftigkeit des ungehinderten internationalen Güteraustausches vollkommen aufrechterhalten können, ohne jene Vereinfachungen, die die Arbeitswertlehre zu machen gezwungen ist, voranzusetzen.

Statt einer Serie von absoluten Arbeitskosten (siehe das Schema S. 105) erhalten wir, indem wir ein beliebiges Gut als Preismaßstab verwenden, die Reihe der *relativen* Preise (Austauschverhältnisse), die gleich ist der Serie der Substitutionsverhältnisse. Jedes Land spezialisiert sich dann in jenen Produktionszweigen, wo es einen komparativen Vorteil hat, d. h. auf die Erzeugung jener Güter, deren Kostenpreis relativ am niedrigsten ist. Wenn z. B. im Land I 1 A gegen $1\frac{1}{2}$ B sich austauscht und im Lande II 1 A gegen 1 B, hat I offenbar einen komparativen Vorteil in B. Die weitere Argumentation und der Beweis, daß die Gesamtproduktion infolge der Spezialisierung steigt, ist genau dieselbe wie unter Zugrundelegung der Arbeitswertlehre (Kap. 9). Allerdings ergeben sich nun als neues Problem Verschiebungen in der *Verteilung* des Gesamtproduktes auf die einzelnen Produktionsfaktoren. Davon mehr in § 3.

Wir wollen nun einen konkreten Fall diskutieren und dabei insbesondere auf die Rolle der unbeweglichen und spezifischen Produktionsmittel achten; denn in Bezug auf diese nur einseitig verwendbaren Produktionsgüter ist das Funktionieren des Preismechanismus den meisten Mißverständnissen ausgesetzt. Kann man doch immer wieder die Behauptung hören, daß die hier vorgetragene Theorie des internationalen Handels vollständige Mobilität aller Produktionsmittel innerhalb jedes Landes voraussetze; nur dann könne sich ein Land ohne Verluste umstellen. Sobald jedoch unbewegliche und spezifische Produktionsmittel vorhanden seien, müsse jede Umstellung, auch wenn sie der Richtung des komparativen Vorteils folgt, zu schweren Verlusten führen. Jede Aufhebung von Zöllen (z. B.), die eine Verschiebung der Produktion erfordert, müsse zur Folge haben, daß jene Produktionsmittel, die aus den bisher geschützten Industriezweigen nicht herausgezogen werden können — Gebäude, Maschinen, Zwischenprodukte, Grund und Boden —, entwertet werden und das Einkommen ihrer Besitzer daher geschmälert wird. Das ist ein Argument, das auch gegen Zollunionspläne immer wieder vorgebracht wird. Die kolossale Umschichtung der industriellen und landwirtschaftlichen Produktion, die z. B. eine paneuropäische Zollunion oder ein deutsch-österreichischer Zusammenschluß mit sich bringen müßten, wäre, glaubt man, mit derartig katastrophalen Kapitals-

¹ An der Grenze, d. h. in verhältnismäßig kleiner Menge. Wenn wir über die „Grenze“ hinausschreiten, verschiebt sich das Substitutionsverhältnis, ohne daß aber unsere Theorie unanwendbar würde.

zerstörungen verbunden, daß die Frage erlaubt sei, ob damit nicht die auf lange Sicht zu erwartende Produktionssteigerung zu teuer erkaufte würde¹. Denn was nützen uns heute die Vorteile, die erst nach Ablauf aller Anpassungsvorgänge eintreten werden; „in the long run we are all dead“, wie es KEYNES einmal drastisch ausgedrückt hat.

In diesem Einwand, der sehr bestechend klingt und in verschiedenen Variationen immer wiederkehrt, steckt jedoch ein schwerer Trugschluß. Es wird gezeigt werden — in den bisherigen Ausführungen ist der Nachweis bereits enthalten² —, daß diese Kapitalverluste keine Verluste für das Volkseinkommen bedeuten, sondern nur eine veränderte Verteilung des Sozialproduktes widerspiegeln. Die wahren Reibungsverluste sind nicht identisch mit diesen Kapitalverlusten und sind viel geringer, als man annehmen müßte, wenn man sie mit diesen Kapitalverlusten identifizierte.

Das läßt sich am besten an Hand eines konkreten Beispiels zeigen. Gehen wir von folgendem Tatbestand aus: Wir haben in einem Land ein Erzlager und in Verbindung damit eine eisenerzeugende Industrie — Eisen- und Stahlwerke. Diese Industrie werde nun verstärkter Konkurrenz aus dem Auslande ausgesetzt, der Eisenpreis falle, und einige oder alle Unternehmungen seien schließlich gezwungen, ihren Betrieb einzustellen. Der Grund für das Eindringen billigen Eisens aus dem Ausland kann darin liegen, daß ein Schutzzoll ermäßigt oder die Transportkosten herabgesetzt werden, daß die ausländische Industrie infolge irgendwelcher technischer Fortschritte oder infolge einer Staatssubvention billiger verkaufen kann. Es kann sich aber auch um eine *allgemeine* Kostensenkung im Auslande handeln, die auf das Funktionieren des Geld-Wechselkurs-Mechanismus zurückzuführen ist, wenn z. B. das Ausland einseitige Zahlungen zu leisten hat und daher seine Ausfuhr steigert. Der Einfachheit halber sei angenommen, daß die Überlegenheit des Auslandes von *Dauer* ist.

Die Einnahmen- und Ausgabenrechnung der Grenzunternehmung unserer Industrie sei die folgende³:

Einnahmen.	
Bruttoeinnahmen aus dem Verkaufserlös des Produkts	100
Ausgaben.	
1) Laufende Auslagen für Löhne und Gehälter, Materialkosten usw. einschließlich Verzinsung dieser Beträge, das ist des umlaufenden Kapitals	50
2) Abschreibung und Verzinsung des in Gebäuden, Maschinen usw. investierten fixen Kapitals	20
3) Rente von Grund und Boden einschließlich des Erzlagers	30
	100

1) 50 repräsentiert die Bezahlung der beweglichen, genauer *vielseitig verwendbaren Produktionsfaktoren*, die *jederzeit* auch anders verwendet werden können; 2) 20 sind die „Kosten“ des fixen Kapitals, das nur auf lange Sicht (nach Abnutzung) herausgezogen werden kann. Dieser Betrag ist also MARSHALLS *Quasirente*; 3) 30 ist das Einkommen der absolut spezifischen Faktoren, die keine andere Verwendung zulassen, Rente im strengen Sinne der Theorie⁴.

¹ Vgl. z. B. P. KAUFMANN: Paneuropäische Wirtschaftsfragen in: Der österr. Volkswirt Jg. 18 S. 372. Wien 1925/26. Dieser Aufsatz enthält den im Text besprochenen Trugschluß in Reinkultur. Ähnlich F. EULENBURG: Gegen die Idee einer europäischen Zollunion in: Europäische Zollunion. Herausgeg. von H. Heiman S. 109ff. Berlin: 1926.

² Das Vorhandensein spezifischer Produktionsmittel findet in der *Form der Substitutionskurve* seinen Ausdruck (es bewirkt eine stärkere Krümmung der Kurve) und ist daher in unserer Theorie schon berücksichtigt.

³ Die Ziffern sind willkürlich angenommen und können beliebig variiert werden.

⁴ Über die Subsumtion der einzelnen konkreten Ausgaben unter diese drei Gruppen kann man natürlich verschiedener Ansicht sein; aber darauf kommt es hier nicht an. Der Wert des Erzes (Rente des Erzlagers) wäre z. B. unter 1) anzuführen, wenn das Erz separat verkäuflich

Der Eisenpreis falle nun und die Einnahmen ermäßigen sich um 30. Das bedeutet einen enormen Verlust für unser Unternehmen, aber die Produktion geht unvermindert weiter. Der Wert der spezifischen Faktoren wird notgedrungen abgeschrieben, die Rente verschwindet, aber solange umlaufendes und fixes Kapital sich verzinsen, wird die Produktion weitergeführt. Dem Verlust der Eisenproduzenten steht ein geldmäßig genau gleicher Gewinn der Eisenkonsumenten gegenüber. Das Volkseinkommen wurde nicht geschmälert¹, da ja das Produktionsvolumen konstant geblieben ist. Der Preis falle nun um einige Punkte weiter, die Einnahmen sinken um 10 oder 15. Der Verlust der Eisenproduzenten steigt, aber solange die laufend aufzuwendenden Beträge (das umlaufende Kapital) sich reproduzieren und verzinsen, wird der Betrieb weitergeführt. Man zieht es vor, den Wert der spezifischen Güter (fixes Kapital), die anders unverwendbar sind, abzuschreiben, wenigstens bis auf den Materialwert (genauer: den Wert, den die betreffenden Güter in einer anderen Verwendung haben) und ist gezwungen, einen Verlust (d. i. einen Kapital- und keinen Betriebsverlust) in Kauf zu nehmen, statt auf alles zu verzichten. Die Quasirente verschwindet. Die unter 1) angeführten Ausgaben können aber nicht vermindert werden, denn es handelt sich dabei (annahmegemäß) um vielseitig verwendbare Produktionsmittel, die den Betrieb verlassen und in eine andere Verwendung abgehen würden, wenn sie nicht ihren Marktwert bekämen.

Auch jetzt haben wir nur einen privatwirtschaftlichen, aber keinen volkswirtschaftlichen Verlust zu verzeichnen, denn der Verlust der Eisenproduzenten wird durch den Gewinn der Eisenverbraucher aufgewogen. Gehen wir nun noch einen Schritt weiter. Der Preis falle noch um ein paar Punkte, oder ein Teil des stehenden Kapitals sei abgenützt und müsse ersetzt werden. Nun wird der Betrieb zugesperrt werden, er ist nicht mehr imstande, den *Marktpreis der anderweitig verwendbaren Faktoren* zu bezahlen. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß diese Produktionsmittel an anderer Stelle so viel zu produzieren vermögen, als ihrem Marktpreis entspricht². Es ist daher kein volkswirtschaftlicher Verlust, wenn dieser Betrieb geschlossen wird. Ein Verlust für die Volkswirtschaft wäre es hingegen, wenn man künstlich, etwa mittels eines Zolles oder einer Subvention aus öffentlichen Mitteln in irgendeiner Form³ die mobilen Produktionsmittel in jener Verwendung festhielte, wo sie nur weniger Nutzen stiften als an anderer Stelle der Volkswirtschaft.

Wenn, wie es in der Regel der Fall ist, ein Wirtschaftszweig aus zahlreichen Betrieben besteht, darunter Grenzbetrieben, die nicht (wie in unserem Beispiel) durch einen Polster von Renten und Quasirenten gegen Stöße gesichert sind, erfolgt die Verdrängung allmählich. Bei jedem Schritt des Preises nach abwärts wird die Produktion eingeschränkt, wird ein Grenzbetrieb zugesperrt. Im Prinzip bleibt der Prozeß aber immer derselbe⁴. Je tiefer der Preis sinkt, je billiger das Ausland liefert,

wäre. Wir nehmen an, der separate Verkauf sei wegen hoher Transportkosten unmöglich; dann ist die Rente des Erzlagers, vom Standpunkt dieses Unternehmens aus gesehen, ein Residual-einkommen.

¹ Wenn die Konsumenten sich außerhalb der territorialen oder nationalen Gemeinschaft befinden, kann natürlich für jene Gemeinschaft ein Verlust entstehen. Von einem kosmopolitischen Standpunkt aus liegt jedoch *kein* Verlust vor. Das bedeutet aber nicht, daß Freihandel in diesem Falle nur von einem kosmopolitisch-altruistischen Standpunkt zu vertreten ist. Denn gegen die Verdrängung seiner Industrie von einem ausländischen Markte durch die Industrie eines anderen Landes ist die Zollpolitik des geschädigten Landes machtlos.

² Wäre ihre Produktivität an anderer Stelle geringer, so wäre es auch ihre Bezahlung, und sie würden nicht ausspringen, sondern eine Kürzung ihrer Bezüge in Kauf nehmen.

³ Z. B. Zuwendung von Staatsaufträgen zu günstigen Bedingungen.

⁴ Graphisch ist der Fall, daß auch der Grenzbetrieb eine Rente oder Quasirente zu verlieren hat und daher eine mäßige Preissenkung verträgt, dadurch darzustellen (Abb. 19), daß die Substitutionskurve im Punkt *P* einen *Knick* aufweist, während sie im anderen Falle kontinuierlich verläuft. Die beiden Geraden t_1 und t_2 sind die beiden Tangenten im Punkte *P*. Wenn der Preis (z. B.) ursprünglich gleich der Neigung der Geraden t_1 war, kann er nun bis t_2 fallen, ohne

desto größer der Gewinn des Inlandes aus der internationalen Arbeitsteilung. Es muß aber auch erwähnt werden, daß in dem extremen Fall, in dem auch der Grenzbetrieb eine Rente bezieht und eine Ermäßigung des Preises daher nicht oder nicht sofort zu einer Produktionseinschränkung führt, eine Verhinderung des Preisfalles durch einen Zoll nicht unbedingt eine Verringerung des Sozialproduktes bewirkt, weil eben unter dieser Annahme der Zoll *keine* Produktionserweiterung und somit keine Fehlleitung von Produktionsmitteln bewirkt. Ein Zoll hätte unter diesen Umständen also nur eine *Verschiebung* in der Verteilung zur Folge.

Unsere ganze Ableitung steht aber unter der wichtigen Voraussetzung, daß der Preismechanismus konkurrenzmäßig funktioniert, insbesondere daß die Preise der spezifischen Produktionsfaktoren fallen, wenn es sein muß, bis auf Null, bevor die Besitzer dieser Produktionsmittel sie unbenutzt lassen. Bei den *sachlichen* Produktionsmitteln ist das wohl zu erwarten; der Besitzer eines Grundstückes oder eines Gebäudes oder irgendwelcher anderer Güter wird sie lieber zu einem niedrigen Preis verkaufen bzw. ihren Wert abschreiben, als sie unverkauft lassen. Wir erleben es ja auch Tag für Tag, daß Unternehmungen es vorziehen, mit „Verlust“ zu arbeiten, statt zuzusperren¹. Von einem sehr wichtigen Produktionsfaktor ist ein solches Verhalten jedoch nicht zu erwarten. Nämlich von der Arbeit. Hier ist der Preismechanismus teilweise ausgeschaltet, da dieser Faktor oft schon auf eine geringfügige Preisherabsetzung (Lohnsenkung) mit Dienstverweigerung reagiert. Wenn das vorkommt, haben wir *echte Reibungsverluste* vor uns, in Form von Streiks und zeitweiser Arbeitslosigkeit. Diese Übergangsverluste, auf die an anderer Stelle noch ausführlich einzugehen sein wird², haben aber nichts mit jenen Wertverlusten aus fixem Kapital zu tun, die auch dann nicht zu vermeiden sind, wenn der Preismechanismus richtig funktioniert. Es sei schließlich schon hier daran erinnert, daß diese Reibungswiderstände beim Faktor Arbeit deshalb weniger bedenklich sind, weil der Faktor Arbeit, von einigen Ausnahmefällen abgesehen, der vielseitigste von allen ist. (Näheres darüber siehe § 3 dieses Kapitels.)

Wir können aus unseren Erörterungen die wichtige Nutzenanwendung ziehen, daß das Vorhandensein unausgenützter Produktionsmittel keineswegs ein Argument für Zölle abgibt, wie z. B. R. SCHÜLLER³ glaubt. SCHÜLLER geht von der folgenden unbestreitbaren Feststellung aus: „Die ökonomischen Naturkräfte — fruchtbarer Boden, Kohlen-, Erz- und Mineralienlager, Wasserkräfte — sind . . . in keinem Staate vollständig ausgenutzt, sondern stehen . . . behufs Erweiterung der Produktionszweige, zu denen sie erforderlich sind, zur Verfügung.“ Er schließt daraus⁴, daß Zölle dadurch, daß sie die Verwendung solcher unausgenützter Produktionsmittel bewirken, unter Umständen eine Erhöhung der

er jedoch bis t_3 sinken, so würde statt der Kombination $a_1 b_1$ die Kombination $a_2 b_2$ erzeugt werden.

¹ Es ist auch möglich, daß ein Betrieb *vorübergehend* selbst die *laufenden* Kosten nicht verdient, also Zuschüsse erfordert und trotzdem nicht sofort zusperrt; dann nämlich, wenn er damit rechnet, daß die schlechte Lage nicht lange andauern wird.

² Vgl. Kap. 18 § 3 Punkt 2 S. 191.

³ Schutzzoll und Freihandel S. 78.

⁴ Daß SCHÜLLER *neben* diesen auch noch *andere* Umstände anführt, infolge deren durch Zölle eine Verbesserung der Produktionsmittelversorgung erreicht werden kann, beeinträchtigt das Argument im Text nicht.

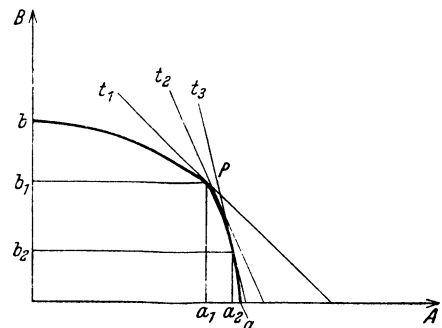


Abb. 19.

Gesamtproduktion der Volkswirtschaft herbeiführen können¹. Wie wir sahen, beruht diese Argumentation, wenigstens soweit es sich um *sachliche* Produktionsmittel handelt, auf einem Trugschluß. Daß nicht alle Produktionsmittel (im technischen Sinne) in Gebrauch stehen, ist ökonomisch begründet und gar nicht befremdlich. Denn es kommt, wie RÖPKE treffend bemerkt², „nicht auf die *maximale*, sondern auf die *optimale* Ausnützung an.“ Ein Zustand, in dem alle Produktionsmittel ausgenutzt sind, in dem jedes Fleckchen Land bebaut ist, jeder veraltete Betrieb arbeitet und jedes noch so magere Kohlenflöz abgebaut wird, ist kaum auszudenken und wäre nur als *Zeichen größter Armut* (China, Indien!) und nicht — was die Konsequenz aus SCHÜLLERS Theorie wäre — als *Symptom blühenden Reichtums* zu betrachten. Es macht auch nicht den geringsten Unterschied, ob diese ungenutzten Produktionsmittel *Naturdinge* — ein unbebautes Feld, ein Kohlenlager — oder ob es *von Menschenhand geschaffene Objekte* sind — eine Fabrik oder eine veraltete Maschine —, obwohl der Unbefangene in letzterem Fall viel eher den Eindruck eines Verlustes und einer Kapitalszerstörung empfängt. Unter den erörterten Umständen (d. i. wenn der Betrieb jener Fabrik, auch wenn ihr Wert bis auf Null abgeschrieben ist, unrentabel wird, weil den komplementären Betriebsmitteln besser rentierende Verwendungen offen stehen) sind stillstehende Produktionsmittel in Wahrheit nicht Zeugen einer Kapitalszerstörung, eines Verlustes der Volkswirtschaft, sondern sie sind Meilensteine des durch die internationale Arbeitsteilung oder durch technische Erfindungen bewirkten wirtschaftlichen Fortschrittes³. Diese Verluste, die so in die Augen springen, sind bloß *privatwirtschaftlicher* Natur und werden durch einen größeren Gewinn an anderer Stelle ausgeglichen. Verfehlt war vielleicht die ursprüngliche Investition (wenn der investierte Betrag nicht schon vor Betriebseinstellung amortisiert war), die sich unter den geänderten Verhältnissen als unwirtschaftlich herausstellte, aber nicht die spätere Betriebseinstellung^{4, 5}.

§ 3. Der Einfluß des internationalen Handels auf die Verteilung des Volkseinkommens.

Die Ausführungen des vorigen Paragraphen haben gezeigt, welch tiefgehenden Einfluß der internationale Handel und somit auch jede Änderung in den internatio-

¹ Vgl. die treffende Kritik von G. MACKENROTH in seinem interessanten Aufsatz „Zollpolitik und Produktionsmittelversorgung“. Weltwirtsch. Arch. Bd. 29 I (1929) S. 89ff. Siehe auch HABERLER: Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels, Weltwirtsch. Arch. Bd. 32 (1930) und MISES: Das festangelegte Kapital in „Economiche Opstellen“ Festschrift für Verrijn Stuart, Haarlem 1931.

² „Die neue Wirtschaftsstruktur Deutschlands als Grundlage seiner künftigen Handelspolitik“. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 171 I (1925) S. 9.

³ Auf ein anderes Blatt gehört ungenutzte Arbeitskraft (Arbeitslosigkeit). Vgl. Kap. 18 § 3 S. 190ff.

⁴ Es ist allerdings noch eine andere Auslegung der Schüllerschen Ausführungen möglich. Er könnte daran gedacht haben, daß gewisse Produktionsmöglichkeiten (z. B. Wasserkräfte) wegen *Kapitalmangels* nicht ausgenutzt sind. In diesem Sinne könnte man sagen, daß ihr Brachliegen ein Zeichen von Armut sei. Daraus folgt aber noch nicht, daß durch Zölle eine *Nettomehreinfuhr* von Kapital herbeigeführt werden könne. Darauf wird an späterer Stelle noch eingegangen (vgl. Kap. 18 § 4 S. 201ff.).

⁵ Wenn, was hier nicht vorausgesetzt ist, die verfehltete Investition im Zuge eines allgemeinen konjunkturellen Aufstieges erfolgte, so sind die in der Depression eintretenden Kapitalsverluste und Kapitalsabwertungen allerdings Symptome volkswirtschaftlicher — nicht bloß privatwirtschaftlicher — Verluste, da den Verlusten hier keine entsprechenden Gewinne an anderen Stellen gegenüberstehen. Doch auch hier liegt der volkswirtschaftliche Verlust im Grunde schon in der ursprünglichen Investition und wird durch die Kapitalabschreibung nur nachträglich konstatiert. Und auch hier wäre es nicht Verringerung, sondern Vergrößerung des Verlustes, wenn durch Eingriffe die Konstatierung des Verlustes verzögert und etwa doch mögliche Umstellungen des Sachkapitals verschleppt werden. Dies wird näher ausgeführt von ERICH SCHIFF: Kapitalbildung und Kapitalaufzehrung im Konjunkturverlauf S. 73ff. Wien 1933.

nalen Wirtschaftsbeziehungen auf die *relativen* Preise der Produktionsmittel und somit auf die personelle und funktionelle Verteilung¹ des Volkseinkommens hat.

1. Behandlung des Problems in der klassischen und neoklassischen Theorie. In der klassischen und neoklassischen Theorie wird dieses äußerst wichtige Problem unter zwei Titeln abgehandelt: *Erstens* in der Theorie vom Einfluß des internationalen Handels auf die relative Stellung von Arbeitslohn, Grundrente und Kapitalzins² und *zweitens* in der Lehre von den „nicht konkurrierenden Arbeitsgruppen“³. Im erstgenannten Zusammenhang wird ausgeführt, daß in den Industrieländern die Einfuhr von landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen die Grundrente, das Einkommen der Bodenbesitzer schmälert und den Arbeitslohn und das Kapitaleinkommen günstig beeinflußt. Die Reallöhne steigen, wenn billige Nahrungsmittel aus der Übersee eingeführt werden. In den Agrarländern ist das Umgekehrte der Fall. Die Grundrente steigt, weil die Bebauungsgrenze hinausgerückt wird⁴.

Diese Ausführungen sind zweifellos zutreffend. Sie sind jedoch insofern unzureichend, als die Dreiteilung der Produktionsmittel in Arbeit, Kapital und Boden und die korrespondierende Dreiteilung der Einkommenszweige die Wirklichkeit allzusehr vereinfacht. In der drastischen Ausdrucksweise Professor KNIGHTS: Eine Einteilung der Produktionsfaktoren in mineralische, animalische und vegetabilische wäre vom theoretischen Standpunkt ebenso befriedigend wie die traditionelle Klassifikation⁵. Wir werden weiter unten eine allgemeine Formulierung des der klassischen Theorie zugrunde liegenden Gedankens versuchen.

In der Lehre von den „nicht konkurrierenden“ oder kurz „geschlossenen“ Arbeitsgruppen setzt sich die klassische Theorie mit der Tatsache auseinander, daß es verschiedene Arten von Arbeit gibt. Geschlossene Arbeitsgruppen sind Gruppen von Arbeitern, die voneinander abgeschlossen sind; innerhalb der Gruppe besteht freie Konkurrenz und daher ein einheitlicher Lohnsatz; ein Übergang von einer Gruppe in die andere ist jedoch aus irgendeinem Grunde nicht möglich. Mit dieser Spaltung des einheitlichen Produktionsfaktors „Arbeit“ fällt natürlich auch die Annahme eines einheitlichen Lohnsatzes.

Der Einbau dieses Phänomens in das Preissystem wird von verschiedenen Schriftstellern in verschiedener Weise vorgenommen. CAIRNES, dem wir den Begriff verdanken, betrachtet die geschlossenen Arbeitsgruppen als etwa in Zahl und Qualität definitiv Gegebenes. Er weist darauf hin, daß gemäß der klassischen Begriffsbestimmung des internationalen Handels (Unbeweglichkeit der Produktionsmittel) die (einheitlichen) Arbeitsreservoirs der verschiedenen Länder geschlossene Arbeitsgruppen darstellen. Falls sich auch innerhalb der einzelnen Länder solche Gruppen vorfinden, so sind die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen ihnen unter Zugrundelegung der Theorie der internationalen Werte zu erklären: Die wechselseitige Nachfrage dieser Gruppen nach ihren Erzeugnissen bestimmt die Höhe der Lohnsätze in den einzelnen Gruppen.

TAUSSIGS Analyse geht viel tiefer als die CAIRNES'. Er weist mit Recht darauf hin, daß es nicht angeht, jene geschlossenen Gruppen als etwas ein für allemal Ge-

¹ Über den Begriff der „personellen“ und der „funktionellen Verteilung“ vgl. besonders J. B. CLARK: *Distribution of Wealth*, New York: Macmillan, und C. LANDAUER: *Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes*. Jena: G. Fischer 1924.

² Vgl. z. B. BASTABLE: *Theory of International Trade* Kap. 6 „Influence on Foreign Trade on the Internal Distribution of Wealth“ S. 97 bis 109.

³ „Non competing groups.“ Der Begriff stammt von CAIRNES: *Some Leading Principles of Political Economy*. London 1879. Die ausführlichste Behandlung hat die Frage bei TAUSSIG gefunden. Siehe *Intern. Trade* Kap. 6, Deutsche Ausgabe Kap. 6 „Ünebenes Lohnniveau — Geschlossene Arbeitsgruppen“ S. 65 bis 79.

⁴ Dieser Umstand wurde von S. N. PATTEN als Argument für Zölle verwendet. „*The Economic Basis of Protection*.“ Philadelphia 1890.

⁵ BASTABLE hat a. a. O. die Grenzen dieser Vereinfachung hervorgehoben und betont, daß es sich um eine erste, sehr nützliche Approximation handle.

gebenes anzusehen. Wir dürfen nicht, wenigstens nicht auf lange Sicht, die (indirekt, durch die Nachfrage nach den Erzeugnissen jener geschlossenen Arbeitsgruppen entfaltete) Nachfrage nach einer bestimmten Art Arbeit als alleinigen Bestimmungsgrund des Arbeitslohnes dieser Gruppe betrachten, sondern müssen auch die Gestaltung des Angebotes als mitbestimmenden Faktor berücksichtigen. Ja es ist sogar denkbar, daß die Nachfrage gar keinen Einfluß auf die relative Höhe der Arbeitslöhne in den verschiedenen Gruppen hat, nämlich in folgendem, von MARSHALL konstruiertem Falle:

„Angenommen, die Volkswirtschaft wäre in eine Anzahl horizontaler Gruppen geteilt, von denen jede sich aus den Nachkommen der eigenen Mitglieder ergänzt; jede habe ihren eigenen Lebensstandard und nehme an Zahl rapid zu, wenn die Löhne, die sie erhalten kann, steigen, während bei fallenden Löhnen die Zahl in jeder der Gruppen rapid abnehme. Angenommen ferner, daß es den Eltern freistehe, ihre Kinder für jeden beliebigen Beruf ihrer eigenen Gruppe zu erziehen, daß sie aber nicht leicht in der Lage seien, sie darüber hinaus zu heben und nicht geneigt, sie darunter sinken zu lassen.

„Unter diesen Voraussetzungen ist der normale Lohn in jedem Gewerbe derjenige, welcher genügt, um den Arbeiter, der normal beschäftigt wird und seine Familie normaler Größe nach Maßgabe eines in der Gruppe, zu der das Gewerbe gehört, als normal angesehenen Lebensstandards zu erhalten. Dieser Normallohn hängt nicht von der Nachfrage ab, es sei denn insoferne, als, wenn es keine Nachfrage nach der Arbeit des betreffenden Gewerbes zu dem fraglichen Lohnsatz gäbe, das Gewerbe selbst nicht existieren würde. Mit anderen Worten, der Normallohn stellt (unter diesen Voraussetzungen) die Produktionskosten der Arbeit dar¹.“

In der Sprache der reinen Ökonomie bedeutet diese soziologisch-bevölkerungstheoretische Annahme nichts anderes als konstante Kosten der verschiedenen Arten der Ware „Arbeit“, oder besser eine *horizontale Angebotskurve*. Wenn dies zuträfe, hätte eine Änderung der Nachfrage (auf die Dauer) nur auf die angebotene Menge, nicht aber auf den Preis einen Einfluß.

Wir haben hier zwei Grenzfälle vor uns. CAIRNES nimmt das Arbeitsangebot dieser geschlossenen Gruppen als vollkommen unelastisch an, MARSHALL (in jenem konstruierten Falle) als vollkommen elastisch².

¹ Principles of Economics 2. Aufl. S. 557/58. TAUSSIG zitiert die 2. Aufl., weil die Formulierung dort präziser ist als in den späteren. (Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen S. 72.)

² Wenn wir das gewöhnliche Angebot-Nachfrage-Schema anwenden und auf der Abszisse die angebotene bzw. nachgefragte Menge der Arbeitskraft einer solchen geschlossenen Gruppe zu den auf der Ordinate aufgetragenen Preisen (Löhnen) abmessen, erhalten wir folgende Kurvenbilder:

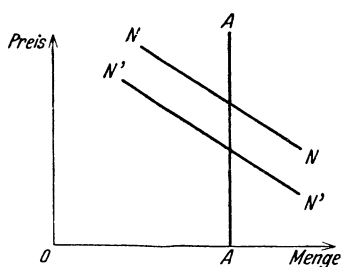


Abb. 20.

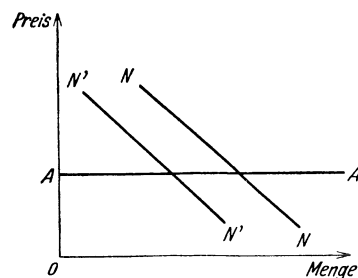


Abb. 21.

Die Angebotskurve ist bei CAIRNES vertikal (vollkommen unelastisch, Abb. 20), bei MARSHALL horizontal (vollkommen elastisch, Abb. 21). Eine Verschiebung der Nachfragekurve von NN' auf

Je nachdem, ob man dem einen oder anderen Grenzfall zuneigt, gelangt man zu einem anderen Urteil über den Einfluß des internationalen Handels auf die relative Stellung der verschiedenen Gruppen. Wenn eine geschlossene Gruppe im Sinne von CAIRNES vorliegt, die nun plötzlich ausländischer Konkurrenz ausgesetzt wird (also in einem Produktionszweig, in dem das betreffende Land einen komparativen Nachteil hat), so muß ihr Lohn sinken, z. B. in der europäischen Landwirtschaft unter dem Druck der Getreidezufuhr aus Übersee. Wenn das Einkommen der betreffenden Gruppe jedoch stark sinkt, so wird im Laufe der Zeit wohl eine Abwanderung stattfinden. Der Cairnessche Fall ist daher eher als short-run-Konstruktion aufzufassen, während MARSHALLS Konstruktion essentiell long-run-Charakter trägt.

Wenn umgekehrt in diesem Produktionszweig ein komparativer Vorteil besteht, der betreffende Artikel also ausgeführt wird, führt der internationale Handel zu einer Erhöhung der Löhne in dieser Gruppe. Infolge der Macht der Gewerkschaften ist es sehr leicht möglich, daß die Gruppe trotz einer großen Lohndifferenz geschlossen bleibt und der Zuzug verhindert wird.

Wenn man mehr der Marshallschen Konstruktion eines elastischen Angebotes zuneigt, muß man zum Schlusse kommen, daß der internationale Handel (auf die Dauer) keinen Einfluß auf die relativen Löhne der verschiedenen Arbeitsgruppen haben wird.

TAUSSIG scheint zu dieser Ansicht hinzuneigen, denn es heißt bei ihm: „Die sozialen und wirtschaftlichen Abstufungen in einem Lande sind im wesentlichen durch die Verhältnisse innerhalb des Landes bestimmt — durch die Zahl der den einzelnen Gruppen angehörigen Personen und durch ihre jeweilige Nachfrage nach den Diensten der anderen, sowie bis zu einem unbestimmten Grade *durch die Verschiedenheit ihrer Konsumstandards*¹. Eine zusätzliche Nachfrage von außen wird die relativen Lohnraten, die sich unter dem Einflusse der heimischen Faktoren ausgebildet haben, selten verändern können. Die soziale Gliederung, die sich aus heimischen Verhältnissen ergibt, pflegt gegeben und tief verwurzelt zu sein; es wird dem internationalen Güteraustausch nicht leicht fallen, einen solchen Druck auszuüben, daß die Stellung einer bestimmten Gruppe fühlbar beeinflußt wird².“

Wenn man diese Stelle als ein abgeschwächtes Bekenntnis zur Theorie MARSHALLS auffaßt³, so liegt kein Widerspruch vor, wenn TAUSSIG trotz seiner Leugnung eines starken Einflusses des internationalen Handels auf die relative Stellung der verschiedenen Arbeitsgruppen einen Einfluß in der umgekehrten Richtung nicht nur zugibt, sondern betont. Das Vorhandensein geschlossener Arbeitsgruppen, das Bestehen bestimmter sozialer Schichtungen und Einrichtungen, die sich in anderen Ländern nicht finden und die ein ausgiebiges und billiges Angebot bestimmter Arbeitsarten zur Folge haben, hat natürlich einen starken Einfluß auf die Art des internationalen Güteraustausches. Als Illustration führt TAUSSIG u. a. Deutschlands Ausfuhr von Chemikalien und besonders von Kohlenteerprodukten an, die zum guten Teil auf das Vorhandensein eines großen Angebotes von wissenschaftlich geschulten Chemikern und chemischen Hilfskräften zurückzuführen ist. (Das Vorhandensein eines großen Angebotes an einer bestimmten Art „Arbeit“ hat dieselben Folgen wie das Vorhandensein einer großen Menge eines anderen Produktionsmittels, z. B. fruchtbaren Ackerbodens, wodurch ein Land für die Landwirtschaft prädestiniert wird. Genau genommen ist die vorhandene Produktionsmittelmenge

N'N' hat in einem Fall nur auf die Menge, im andern Fall nur auf den Preis einen Einfluß. Die Ricardianische Lehre, daß man das Austauschverhältnis auf dem Markte als Schlüssel für die Reduktion der verschiedenen Arten Arbeit auf einen gemeinsamen Nenner verwenden müsse, könnte man im Sinne dieser Marshallschen Konstruktion interpretieren.

¹ Von mir kursiv.

² a. a. O. Deutsche Ausgabe S. 74/75.

³ Ganz eindeutig ist die Stellungnahme allerdings nicht.

zur Nachfrage in Beziehung zu setzen. Ist die Nachfrage nach dem betreffenden Produkt besonders stark, so wird eventuell das Produkt trotz des Vorhandenseins einer großen Menge von Produktionsmitteln nicht ausgeführt.)

* * *

So ingenios und so überzeugend in vielen Punkten die Ausführungen TAUSSIGS auch klingen und so sehr die Verbindung von theoretischer Schärfe und Kenntnis der Tatsachen imponiert — theoretisch vollständig, systematisch und übersichtlich kann die Behandlung der non-competing groups in der klassischen Theorie nicht genannt werden. Es ist doch nur Flickwerk, das durch eine übersichtliche Lösung ersetzt werden kann, sobald wir an Stelle der vereinfachenden Annahmen der Arbeitswertlehre unsere allgemeine Theorie setzen. Das soll im folgenden versucht werden.

2. Systematische Erörterung des Problems. „Geschlossene Arbeitsgruppen“ sind in unserer Terminologie offenbar nur Spezialfälle von mehr oder weniger *spezifischen*, d. i. durch technische oder andere Gründe auf gewisse Verwendungen beschränkten Produktionsmitteln. Über den Einfluß des internationalen Handels auf die „Grenzknappheit“ — um einmal einen Ausdruck CASSELS zu gebrauchen —, die „Grenzproduktivität“ und somit auf die relativen Preise der verschiedenen spezifischen und vielseitig verwendbaren Produktionsmittel lassen sich nun folgende Sätze aufstellen: 1) *Die Preise jener Produktionsmittel, die für die Exportindustrie eines Landes spezifisch sind* (bzw. dort in relativ größerer Menge verwendet werden, als in den anderen Wirtschaftszweigen), werden, nachdem der internationale Güteraustausch eröffnet wurde, *steigen*; 2) *die Preise der spezifischen Faktoren jener Industrien, in denen ein komparativer Nachteil besteht*, die also eingeschränkt oder aufgegeben werden, müssen *fallen*; 3) *die Preise der vielseitig verwendbaren Produktionsmittel* werden infolge der Steigerung der Gesamtproduktion *steigen*, aber weniger als 1). Mit anderen Worten, die Einkommen¹ der Besitzer von 2) werden fallen, die von 1) steigen und die von 3) werden ebenfalls steigen, aber etwas weniger.

Um die weitere Erörterung zu erleichtern, wollen wir eine doppelte Einteilung des Problems vornehmen, je nachdem ob es sich a) um sachliche Produktionsmittel oder b) um Arbeit handelt und ob wir den Vorgang α) im short run oder β) im long run betrachten.

Ad a) Hochgradig spezifische Produktionsmittel sachlicher Natur gibt es „in the long run“ hauptsächlich in der Urproduktion, nämlich Grund und Boden verschiedener Qualität und Naturschätze aller Art. Damit soll jedoch nicht gesagt sein, daß Naturschätze immer spezifische Güter sein müssen². In der verarbeitenden Industrie, in Handel und Verkehr, ist auf lange Sicht die Rolle ausgesprochen spezifischer Produktionsmittel unbedeutend.

Von einem kurzfristigen (und kurzzeitigen) Standpunkt aus gesehen, verschiebt sich das Bild ganz gewaltig. Ein großer Teil des fixen Kapitals, Maschinen, Gebäude, Kraftanlagen, halbfertige Güter sind spezifisch. Daher die großen (privatwirtschaftlichen) Verluste und Gewinne, die durch jede Verschiebung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Verstärkung oder Nachlassen der ausländischen Konkurrenz, Einführung, Erhöhung oder Ermäßigung von Zöllen usw. verursacht werden.

Ad b) Was den Produktionsfaktor *Arbeit* betrifft, wird man wohl sagen müssen, daß er auf die Dauer, abgesehen von einigen Ausnahmefällen, von allen Produktionsmitteln das vielseitigste ist. Auf kurze Frist gesehen, verschiebt sich allerdings auch

¹ Genau gesagt: Realeinkommen; im gleichen Sinne müßte man eigentlich von *Realpreisen* oder besser von den relativen Preisen sprechen; denn es ist ja denkbar, daß die *Geldpreise* durchwegs fallen oder steigen müssen.

² Genau genommen müßte man von *Graden der Einseitigkeit* sprechen. Für unseren Zweck kommt es darauf an, ob ein Gut nur bzw. überwiegend in *Export-* oder nur bzw. überwiegend in *Importindustrien* verwendbar ist.

hier das Bild sehr bedeutend. Jeder Übergang von einer Industrie zur anderen oder auch nur von einem Betrieb zum ändern ist für den Arbeiter mit vorübergehenden oder dauernden Einkommenschmälerungen und sonstigen Unannehmlichkeiten verbunden und es wird daher jeder Änderung ein zäher Widerstand entgegengesetzt. Es ist eine unbestrittene Tatsache, daß die Anpassungsfähigkeit und Mobilität der Arbeitskraft in der modernen Entwicklung immer mehr herabgesetzt wird. Das ist einerseits auf die Arbeiterbewegung, den Einfluß der Gewerkschaften, die Eingriffe des Staates (Arbeitslosenunterstützung) und andererseits darauf zurückzuführen, daß in früheren Jahrzehnten bei einem stürmischen Wachstum der Bevölkerung sich Verschiebungen mehr in einer Ablenkung des Nachwuchses statt in tatsächlichen Wanderungen vollzogen.

Wir können daher sagen: Die Arbeiterklasse als ganze hat im long run vom internationalen Handel nichts zu fürchten, da der Faktor „Arbeit“ der vielseitigste von allen ist und sowohl in jenen Industrien, deren Produkt bei Freihandel eingeführt wird, als auch in den Exportindustrien seinen Platz findet. Die Arbeiterklasse muß daher durch die allgemeine Erhöhung der Produktivität infolge der internationalen Arbeitsteilung gewinnen, ohne befürchten zu müssen, durch eine *Verteilungsverschiebung* viel zu verlieren. Es ist daher konsequent, daß die politischen Vertreter der Arbeiterklasse, die sozialistischen Parteien, in der Regel freihändlerisch eingestellt sind.

Von einem kurzfristigen Standpunkt aus können sich jedoch für *spezialisierte und immobile Arbeitergruppen* (ebenso wie für die Besitzer spezifischer *sachlicher Produktionsmittel*) starke Einkommensverminderungen ergeben, wenn aus irgendeinem Grunde die ausländische Konkurrenz übermächtig wird. Das ist um so bedenklicher, als ja beim Faktor „Arbeit“ der Preismechanismus nicht reibungslos funktioniert. Der Faktor Arbeit wird nicht erst dann arbeitslos, wenn sein Preis auf Null gesunken ist, so wie eine Maschine erst dann ausrangiert wird, nachdem ihr Wert auf Null abgeschrieben wurde, sondern er versagt seinen Dienst schon viel früher, *zumal* die Macht der Gewerkschaften und staatliche Eingriffe die Löhne nicht unter eine bestimmte Grenze sinken lassen. Als Folge entsteht dann chronische Arbeitslosigkeit in den exponierten Wirtschaftszweigen. (Auf diese Abweichung vom strengen Gleichgewicht und das darauf basierende Zollargument gehen wir an späterer Stelle näher ein. Vgl. Kapitel 18 § 3 S. 190 ff.)

Diese Lösung dürfte eine für alle praktischen Zwecke ausreichende Approximation darstellen. Das schließt aber nicht aus, daß noch gewisse Qualifikationen angebracht werden können und müssen und sich auch unter gewissen Umständen Abweichungen von der Regel ergeben können.

So ist z. B. die Möglichkeit ins Auge zu fassen, daß durch den internationalen Handel solche Wirtschaftszweige gefördert werden, in denen der Faktor „Arbeit“ überhaupt eine geringere Rolle spielt. Mit anderen Worten, daß ein Land in den arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen einen komparativen Nachteil hat. Wenn das der Fall ist, sinkt infolge der internationalen Arbeitsteilung die Grenzproduktivität der Arbeit im Verhältnis zu der der anderen Produktionsfaktoren. WICKSELL z. B. ist der Ansicht, daß das bei Agrarstaaten zutreffen könne, weil die Landwirtschaft weniger arbeitsintensiv ist als die Industrie¹. Er hält es für denkbar, daß dort Industriezölle das Realeinkommen der arbeitenden Klassen nicht nur *relativ* zu den anderen Einkommenszweigen, sondern auch *absolut* erhöhen².

¹ Es braucht wohl kaum gesagt zu werden, daß das nicht heißen soll, daß in der Landwirtschaft weniger intensiv gearbeitet werde. Es soll damit nur gesagt werden, daß in der Landwirtschaft der Faktor „Boden“ eine größere Rolle spielt als in der Industrie.

² Finanztheoretische Untersuchungen S. 63 bis 66. Jena 1896. Ähnlich T. N. CARVER: Principles of National Economy S. 458. New York 1921. CARVER war ursprünglich auch der Meinung, daß der Verlust an Lohn größer als der Gewinn an Rente sein könnte, so daß es möglich wäre, durch einen Zoll eine Vergrößerung des Sozialprodukts zu bewirken. Vgl. „Some Theoretical Possibilities of a Protective Tariff“ (14th Annual Meeting of the American Economic Association) E. A. JOHNSON hat gezeigt, daß das nicht möglich ist. Vgl. „The Effect of a Tariff on Production“ Q. J. Vol. 18 (1904) S. 135/37.

Die hier anzustellenden Überlegungen und Untersuchungen sind genau dieselben, die man über den Einfluß des technischen Fortschritts auf den Anteil des Arbeitseinkommens am Sozialprodukt angestellt hat. Denn es besteht eine vollkommene Analogie zwischen technischen Erfindungen und Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung (durch Abschaffung eines Zolls, Eröffnung oder Verbilligung eines Transportweges, technische Verbesserung, die dem Ausland oder dem Inland einen komparativen Vorteil in Ware schafft, der bisher nicht bestand, usw.). Der internationale Handel ist, wie die Freihändler immer betonten, nichts als eine große arbeitsparende Maschine.

Die sehr komplizierten theoretischen Analysen von PIGOU¹ und HICKS², die hier nicht wiedergegeben werden können, haben gezeigt, daß es höchst unwahrscheinlich ist, daß durch Erfindungen und Verbesserungen das *absolute* Realeinkommen der Arbeiterklasse ungünstig beeinflußt wird; eher möglich, aber im großen auch nicht wahrscheinlich ist es, daß der *relative Anteil* am Sozialprodukt, das ja infolge der Erfindung (bzw. der Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung) größer geworden ist, fällt. Diese Behauptung wird durch die Erfahrung zweifellos vollauf bestätigt.

3. Ungleiches Lohnniveau. Wir müssen noch einmal auf die Frage der Lohndifferenzen verschiedener Arbeitergruppen zurückkommen. Unsere bisherige Ableitung stand ja fast durchwegs unter der Voraussetzung, daß der Preismechanismus konkurrenzmäßig funktioniert. Das ist bei dem monopolistisch durchbrochenen Arbeitsmarkt eine zu weit gehende Abstraktion. Inwiefern wird nun durch das Fallenlassen jener Annahme unser Resultat, insbesondere der Satz, daß der freie Güteraustausch mit dem Ausland zu einer Vergrößerung des Sozialproduktes führt, beeinträchtigt³? Um diese Frage zu beantworten, ist es notwendig, die Ursache der Lohndifferenz zu untersuchen.

I) Wir sind bisher von der Annahme ausgegangen, daß die Lohndifferenz in einem *Qualitätsunterschied der Arbeit* (Unterschied in der Fähigkeit, Brauchbarkeit, Anstelligkeit, Verlässlichkeit, Fleiß und Ausdauer der Arbeiter) begründet ist. Wenn wir ein fix gegebenes Angebot verschiedenen qualifizierter Arbeit haben, werden sich verschiedene Lohnraten ergeben, ebenso wie sich für qualitativ verschiedene Produktionsmittel sachlicher Natur — Böden verschiedener Art und Naturschätze — verschiedene Preise herausbilden. Was diesen Fall betrifft, ist unseren Ausführungen nichts hinzuzufügen⁴.

II) In genau der gleichen Weise ist der Fall zu behandeln, daß die Lohndifferenz nicht in Qualitätsunterschieden, sondern in *künstlichen durch Recht, Sitte oder die Macht der Gewerkschaften herbeigeführten Hindernissen des Eintrittes in einen bestimmten Beruf* ihre Ursache findet. Wenn eine Arbeiterorganisation den Zuzug fernhält und es ihr so gelingt, die Grenzproduktivität höher zu halten, als gleichqualifizierte Arbeiter in anderen Wirtschaftszweigen erzielen, so haben wir denselben Tatbestand wie in Fall I vor uns, und es besteht kein Grund, an unserem Resultat etwas zu ändern. Wenn in jenen Industriezweigen, in denen diese Arbeiter beschäftigt sind, ein komparativer Vorteil besteht, werden die Löhne der monopolistischen Gruppe steigen. Andernfalls werden sie fallen. Das Sozialprodukt wird aber durch den internationalen Handel auf jeden Fall vergrößert. Auf ein anderes Blatt gehört es, daß das Sozialprodukt durch eine Durchbrechung des Arbeitsmonopols vergrößert werden könnte.

¹ Economics of Welfare. 3. Aufl. Part 4 Chapt. 4 S. 669/70. London 1929.

² The Theory of Wages, Chapt. 6. London 1932. Distribution and Economic Progress S. 112ff. Anderer Ansicht ist z. B. EMIL LEDERER: Technischer Fortschritt und Arbeitslosigkeit. Tübingen: Mohr 1931. Vgl. dazu die überzeugende Kritik von NICHOLAS KALDOR: A case against technical progress? in „Economica“ London May 1932 S. 180. Vgl. auch WICKSELL: Vorlesungen Bd. 1 S. 195ff.

³ Vgl. dazu außer TAUSSIG a. a. O. B. OHLIN: Protection and Non-competing Groups. Weltwirtsch. Arch. Bd. 33 S. 30ff. Jänner 1931. VINERS Besprechung von MIHAIL MANOILESCO: The Theory of Protection and International Trade in J. f. P. E. 1932 S. 121/25 (London 1931) und „The Doctrine of Comparative Cost“ in Weltwirtsch. Arch. Bd. 36 S. 405 (Okt. 1932). MANOILESCO hat versucht, aus der Tatsache des Bestehens dauernder Lohndifferenzen zwischen verschiedenen Industrie- und Beschäftigungszweigen, die er auf Unterschiede der (Grenz-) Produktivität der Arbeit (dasselbe gilt für das Kapital) zurückführt, ein Zollargument zu konstruieren.

Eine kurze Zusammenfassung seiner Lehre ist in deutscher Sprache unter dem Titel „Neue Auffassungen über den Gewerbe-Protektionismus“ erschienen. (Bukarest, Verlag: Regia M. D. Imprimeria Nationala, 1931.)

⁴ Merkwürdigerweise erwähnt VINER diesen wichtigen Fall nicht (a. a. O. S. 405/7). Er fällt allerdings aus dem Rahmen der real-cost-theory, an der VINER, wie es scheint, aus Pietätsgründen festhält, heraus, oder ist nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen mit ihr vereinbar. In unserer opportunity cost-Lehre findet er ohne Einschränkung Platz. Es ist daher nicht richtig, daß die von mir vorgeschlagene opportunity cost-Lehre nicht weiter führe als die altmodische Arbeitskostentheorie, wie VINER behauptet (W. A. a. a. O. S. 413). Ich bestreite aber nicht, daß beide Varianten ein gutes Stück Weges parallel gehen und daß gewisse von VINER angeführte Situationen für *beide* Theorien Ausnahmen konstituieren [siehe unten Fall III, IV].

III) Etwas anders liegt der Fall der sogenannten *ausgleichenden Lohndifferenz* (TAUSSIG¹), d. h. einer Lohndifferenz, die ihre Erklärung nicht darin findet, daß eine bestimmte Beschäftigung eine unter- oder überdurchschnittliche Qualifikation erfordert, sondern darin, daß sie in irgendeiner Beziehung mehr oder weniger verlockend ist als der Durchschnitt, sei es, daß man sich in jenem Beruf stärker anstrengen muß, daß er mehr oder weniger abwechslungsreich ist, daß man gezwungen ist, in einem teureren oder uninteressanteren, keine Abwechslung und Anregung bietenden Ort zu leben oder die Tätigkeit mit sonstigen Unannehmlichkeiten bzw. Annehmlichkeiten für den Arbeiter verbunden ist. Die Möglichkeit des Überganges von niederen zu höheren Lohngruppen ist zwar vorhanden, nur wird der Übergang bloß dann vollzogen, wenn ein höherer Lohn als Entgelt für die größeren Unannehmlichkeiten geboten wird.

In diesem Falle kann die internationale Arbeitsteilung zu einer Schmälerung des Sozialproduktes führen, vorausgesetzt, daß man als Sozialprodukt nur das rechnet, was der Arbeiter als Lohn erhält, daß man also ohne Rücksicht auf die mit einer Arbeit verbundenen „Unannehmlichkeiten“ den höheren Lohn als „das größere Sozialprodukt“ ansieht². Man nehme an, ein Land habe einen komparativen Vorteil in jener Industrie, wo die Löhne niedrig sind, und spezialisere sich auf sie. Wenn nun der komparative Vorteil in dieser Industrie gegenüber dem Ausland kleiner ist als die Lohndifferenz zwischen den beiden Wirtschaftszweigen, dann bringt die internationale Arbeitsteilung einen Verlust an Volkseinkommen³. Ein solcher Verlust liegt aber nicht vor, wenn man die größere Unannehmlichkeit der höher bezahlten Tätigkeit als Abzugspost in Rechnung stellt.

IV) Eine wirkliche Ausnahme von unserem allgemeinen Ergebnis liegt erst dann vor, wenn die Lohndifferenz statt wie im Falle III auf die größere Unannehmlichkeit der höher bezahlten Tätigkeit auf das Diktat monopolistischer Gewerkschaften oder gesetzliche Vorschrift zurückzuführen ist. Von Fall II unterscheidet sich dieser Fall dadurch, daß hier der Übergang von der schlechten zur besser bezahlten Gruppe nicht verhindert wird, wenn nur der höhere Lohnsatz erhalten bleibt, während im Fall II die Anzahl der Arbeiter fixiert ist und der Lohnsatz sich an die Menge anpaßt. Wenn also z. B. die Nachfrage nach dem Produkt steigt, erhöht sich im Falle II der Lohn, während im Falle IV der Lohn gleich bleibt, aber mehr Arbeiter Anstellung finden⁴.

Die Anomalie ergibt sich nun daraus, daß unter diesen Umständen ein Fundamentalsatz unserer Deduktion nicht mehr zutrifft: Das Preisverhältnis ist nicht mehr gleich dem reziproken Wert des Substitutionsverhältnisses, das Austauschverhältnis ist nicht mehr ausschließlich durch die „opportunity costs“ bestimmt.

Man nehme an, je eine Einheit des Gutes A und des Gutes B erfordere den Aufwand von je einer Arbeitseinheit⁵; die Arbeit in B sei aber organisiert, und der Lohn sei daher doppelt so hoch als in A. Es verhalten sich dann die Preise von A und B wie 1 : 2, d. h. das Austauschverhältnis ist 1 : ½. Das Substitutionsverhältnis ist aber 1 : 1.

Nun nehmen wir ferner an, im Ausland verhalten sich die Preise von A und B wie 1 : 1 ½, d. h. das Austauschverhältnis ist 1 : ¾.

Das erste Land wird sich daher auf A spezialisieren, die Produktion von B einschränken und es im Austausch gegen A einführen. Es sei ferner der Einfachheit halber angenommen — am Wesen der Sache ändert sich dadurch nichts —, daß das Ausland der Weltmarkt sei und die dort herrschende Austauschrelation als konstant angenommen werden kann und somit auch jene Relation darstellt, zu der zwischen den beiden Ländern „getauscht“ wird.

Die Sache steht nun so: Wenn das Austauschverhältnis von 1 : ½ gleich dem Substitutionsverhältnis wäre, brächte der internationale Austausch unbedingt einen Vorteil; denn dann könnten für jedes B, das weniger produziert wird, 2 A hergestellt werden, die annahmegemäß gegen 1 ½ B ausgetauscht werden. Also ein Gewinn von ½ B.

In unserem Falle ist jedoch das Substitutionsverhältnis 1 : 1, also nicht gleich dem Preisverhältnis. Für jedes B, das weniger hergestellt wird, kann nur je ein A mehr produziert werden, das annahmegemäß nur gegen ¾ B im internationalen Austausch umgesetzt werden kann. Also ein klarer Verlust von ¼. Es wäre also in diesem Falle ein Zoll, der diese Spezialisierung verhindert, unzweifelhaft von Vorteil⁶.

¹ Vgl. dazu auch VINER: a. a. O. S. 405.

² Wer an diesem Satz Anstoß nimmt, weil er ein verstecktes Werturteil enthält, mag das Werturteil offen aussprechen und sagen: „wenn man den höheren Lohn ohne Rücksicht auf usw. vorzieht.“ ³ Eine zahlenmäßige Illustration folgt bei Fall IV.

⁴ In der Praxis wird es in der Regel *Mischformen* zwischen II und IV geben.

⁵ Es ändert nichts am Wesen der Sache, macht aber die Deduktion kompliziert und unübersichtlich, wenn andere Produktionsmittel mit der Arbeit kooperieren.

⁶ Wenn sich der Preisvorteil gegenüber dem Ausland in jenen Produktionszweigen zeigt, wo die Löhne überhöht sind, ergibt die internationale Arbeitsteilung einen Extragewinn, weil sie es gestattet, Arbeiter in die besser entlohnte Gruppe überzuleiten.

Diese Konstellation ist jedoch sehr unwahrscheinlich; denn sie kann nur dann bestehen, wenn es den Gewerkschaften gelingt, gegen die hereinbrechende ausländische Konkurrenz die Löhne überhöht zu halten, wenn es also die monopolistische Gruppe vorzieht, ganz oder zum Teil arbeitslos zu werden, statt die Löhne auf das allgemeine Niveau zu senken. Werden die überhöhten Löhne gesenkt, so kann jene Anomalie nicht auftreten. Es hat dann der internationale Austausch nur zur Folge, daß das Monopol jener Arbeitergruppe gebrochen wird und die monopolistische Ausbeutung der übrigen Bevölkerung aufhört. Man beachte auch die sonstigen Bedingungen, die erfüllt sein müssen, damit jene Anomalie auftritt: Die monopolistische Gruppe darf z. B. nicht so stark sein, daß sie nach Einführung des Zolles eine Lohnerhöhung erzwingt und so die Mehraufnahme von Arbeitern verhindert oder einschränkt.

Es wäre nicht notwendig, diese Dinge hier so ausführlich zu besprechen, wenn nicht der ehemalige rumänische Handelsminister M. MANOILESCO das Bestehen von Lohndifferenzen oder, wie er sagt, „Unterschieden in der Produktivität von Kapital und Arbeit“ in verschiedenen Teilgebieten der Wirtschaft zum Angelpunkt seiner viel beachteten Schutzzolltheorie gemacht hätte¹.

MANOILESCO, der selbst Industrieller in einem Agrarland ist, behauptet, daß Kapital und Arbeit in der Industrie immer produktiver seien als in der Landwirtschaft und daß sich auf diese Weise Industriezölle in Agrarländern rechtfertigen lassen. Die zahlreichen Einschränkungen und Bedingungen, denen sein Satz unterliegt, sind ihm nicht bewußt geworden. Der oben herausgeschälte winzige Kern von Wahrheit ist, wie VINER in seiner Kritik treffend sagt, in MANOILESCOS Ausführungen impliziert, aber nicht herausgearbeitet.

§ 4. Das Gesetz der sinkenden Kosten (steigenden Erträge) und die Theorie des internationalen Handels.

1. Problemstellung. Wir haben mit einer vorläufigen Begründung (siehe Kap. II § 6 S. 108ff.) den Fall der sinkenden Kosten bisher ausgeschlossen und angenommen, daß alle Wirtschaftszweige im Zeichen *steigender* oder im Grenzfall *konstanter* Kosten stehen. Wie vielfach hervorgehoben wurde, führt es zu schweren Komplikationen, wenn man annimmt, daß sinkende Kosten in wichtigen Industriezweigen in ausgiebiger Weise vorkommen. In jüngster Zeit hat Professor FRANK D. GRAHAM² diesen Umstand in exakten Ausführungen gegen die klassische Theorie ausgespielt. Er hat nicht so sehr die Lehre von den komparativen Kosten in Frage gestellt, als vielmehr die daraus gezogene Folgerung, daß die internationale Arbeitsteilung im Sinne der komparativen Kosten für *jedes* der beteiligten Länder eine Erhöhung des Produktionsvolumens mit sich bringen müsse. Er versucht an einem Zahlenbeispiel zu zeigen, daß, *unter Annahme einer bestimmten Kostenkonstellation*, die Arbeitsteilung für eines der beiden Länder zu einer ausgesprochenen Schädigung, gemessen durch eine Verminderung des Produktionsvolumens, führen müsse — von Reibungsverlusten und unerwünschten Verschiebungen in der Verteilung dabei vollkommen abgesehen.

Dieser Fall soll dann eintreten, wenn ein Land durch die Reihung der komparativen Kosten veranlaßt wird, sich auf Wirtschaftszweige zu *spezialisieren*, die dem Gesetz der *steigenden* Kosten unterliegen, und Industriezweige *aufzugeben*, in denen *sinkende* Kosten herrschen. In dieser Situation befinden sich nach GRAHAM in der Regel Agrarstaaten, z. B. die Vereinigten Staaten bis gegen Ende des 19. Jahrhunderts, Kontinentaleuropa gegenüber England in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts und zum Teil länger. Die Tauschpartner der Agrarländer, die Industrie-

¹ Théorie du protectionisme et de l'échange international Paris 1929. Englisch: The Theory of Protection. London: King & Son 1931. Vgl. dazu die erwähnten Besprechungen von OHLIN und VINER.

² GRAHAM: Some Aspects of Protection Further Considered. Q. J. Vol. 37 S. 199ff. Februar 1923. Vgl. dazu F. H. KNIGHTS Kritik: „Some fallacies in the Interpretation of Social Cost“. Q. J. Vol. 38 S. 582ff. August 1924, sowie GRAHAM'S Antwort und KNIGHTS Replik. Q. J. Vol. 39 S. 324ff. VINER hat in seinem Beitrag zur Wirtschaftstheorie der Gegenwart (Bd. 4, Wien 1928) darüber kurz referiert. Jetzt auch VINER: The Doctrine of Comparative Cost (Weltwirtsch. Arch. a. a. O. S. 390ff.).

staaten, sind in der wesentlich angenehmeren Lage, sich auf Produktionszweige, die unter sinkende Kosten arbeiten (Industrie), einstellen zu können¹.

GRAHAM illustriert seine Theorie an folgendem Beispiel²: Weizen repräsentiere Agrarprodukte, Uhren Erzeugnisse der Industrie. Vor Eröffnung des internationalen Güteraustausches sei die Tauschrelation in England 40 W:40 U, in den Vereinigten Staaten 40 W:37 U. Die Vereinigten Staaten haben also einen komparativen Vorteil in der Weizenproduktion und werden sich allmählich darauf umstellen, während England sich auf die Uhrenerzeugung wirft. In den Vereinigten Staaten herrsche in der Landwirtschaft das Gesetz der steigenden, in der Industrie das der sinkenden Kosten. Von England nimmt GRAHAM der Einfachheit halber an, daß es die industrielle Produktion ohne merkliche Änderung der Stückkosten ausdehnen und die landwirtschaftliche Produktion ohne Kostenänderung einschränken könne³. Nehmen wir ferner an, daß das internationale Austauschverhältnis das unter den gegebenen Umständen für die Vereinigten Staaten denkbar günstigste sei, nämlich 40 W : 40 U. Unter dieser Annahme ist es für die Unternehmer in den Vereinigten Staaten rentabel, Kapital und Arbeit von der Industrie in die Landwirtschaft zu überführen. Solange mehr als 37 Weizeneinheiten mit jener Menge Kapital und Arbeit, deren jetziger Ertrag 37 Uhren ist, hergestellt werden können, sind die Weizenproduzenten in der Lage, höhere Löhne und höhere Zinsen als die Uhrenerzeuger zu zahlen und werden daher Produktionsmittel aus der Uhrenindustrie wegzitieren.

Angenommen, die Uhrenerzeugung werde um 37000 Stück eingeschränkt und es sei möglich, mittels der dadurch freigesetzten Produktionsmittel 37500 (wegen des Gesetzes der steigenden Kosten in der Landwirtschaft weniger als 40000) Einheiten Weizen herzustellen. Diese 37500 Weizeneinheiten können annahmegemäß gegen 37500 englische Uhren ausgetauscht werden. „Aber die Einschränkung der industriellen Produktion in den Vereinigten Staaten steigert die Kosten der Uhrenerzeugung, so daß nunmehr nur 36 Uhren mit jenem Kostenaufwand hergestellt werden können, dessen Ertrag früher 37 war. Die Bewegung von Kapital und Arbeit in die Weizenproduktion wird daher so lange andauern, als mehr als 36 Weizeneinheiten mittels jenes Kapital- und Arbeitsaufwandes erzeugt werden können, der nötig ist, um 36 Uhren herzustellen. Angenommen, die Weizenproduktion werde um 36200 Einheiten weiter ausgedehnt und die Uhrenerzeugung um weitere 36000 Stück eingeschränkt. Diese 36200 Einheiten Weizen werden gegen 36200 englische Uhren ausgeführt. Das Gesamtergebnis des Handels ist nun bis hierher die Beschaffung von 37500 plus 36200 (d. i. 73700) Uhren mittels eines Aufwandes von Kapital und Arbeit, der vor Aufnahme des internationalen Güteraustausches ein Produkt von 37000 plus 37000 (d. i. 74000) Uhren lieferte — ein Verlust von 300 Uhren“ (S. 326). Dieser Prozeß könne und werde noch weitergehen und der Verlust noch steigen⁴, bis die amerikanische Uhrenindustrie vollständig von der eng-

¹ Auf die wirtschaftspolitischen Aspekte des Problems wird an späterer Stelle noch einzugehen sein. Hier handelt es sich nur um die theoretischen Grundlagen.

² Ich wähle sein unter dem Eindruck von KNIGHTS Kritik von allen Schlacken gereinigtes Beispiel in seiner Antwort an KNIGHT. Q. J. Vol. 38 S. 326.

³ Es ist zwar nicht richtig, daß, wie GRAHAM behauptet, diese Annahme für seine Theorie ganz irrelevant sei und er ebenso beliebig variable (steigende oder fallende) Kosten in England annehmen könnte. Da jedoch die von ihm angenommene Situation denkbar ist, wollen wir auf diesen Punkt nicht näher eingehen.

⁴ Man sieht nun deutlich, daß die Annahme über die Kostengestaltung in England *nicht* gleichgültig ist. Wenn wir z. B. in England konstante oder steigende Kosten in der Landwirtschaft, hingegen sinkende Kosten in der Uhrenindustrie annehmen wollten (oder: wenn die Kosten der Uhrenerzeugung bei einer Produktionsausdehnung schneller sinken, als die Weizenkosten bei einer *Einschränkung* des Weizenbaues herabgehen), müßte das internationale Austauschverhältnis für die Vereinigten Staaten günstiger werden, und der Verlust könnte sich in einen Gewinn verwandeln. Es wäre eine reizvolle Aufgabe, diese Relationen algebraisch und graphisch auszuarbeiten.

lischen verdrängt ist. Der springende Punkt ist offenbar der, daß für jenes unglückliche Land die internationale Arbeitsteilung die Kosten überall steigert, einmal in der expandierenden Industrie — infolge des Gesetzes der steigenden Kosten, das andere Mal in der zurückgehenden Industrie — infolge des Gesetzes der sinkenden Kosten¹.

Man muß GRAHAM zugestehen, daß seine Deduktion stimmt — *vorausgesetzt, daß man seine Annahmen akzeptiert*, insbesondere die Möglichkeit sinkender Kosten in dem Sinne, daß die Kosten bei steigender Produktion kontinuierlich sinken und umgekehrt bei abnehmender Produktion steigen.

Diese Annahme so hinzunehmen, wie sie uns GRAHAM vorlegt, ist jedoch unmöglich. Es geht nicht an, sinkende Kosten einfach „anzunehmen“. Wir müssen vielmehr die Lehren der Kostentheorie, die sich besonders in den letzten Jahren mit diesem schwierigen Gegenstand eingehend befaßt hat, auf unseren Fall anwenden. Wenn wir das im Folgenden versuchen, wird sich zeigen, daß wir von GRAHAMS Aufstellungen so viel abstreichen müssen, daß nichts oder fast nichts davon übrigbleibt².

2. „Historische Kostensenkungen.“ Ein Wirtschaftszweig unterliegt dem Gesetz³ der sinkenden Kosten, wenn eine Vergrößerung der Produktion zu einer Senkung der *Stückkosten* führt⁴. Man darf m. E. die Möglichkeit des Vorkommens sinkender Kosten in diesem Sinne und ihre Bedeutsamkeit für die statische Theorie nicht mit der Behauptung bestreiten, daß es sich dabei immer um eine dynamische Erscheinung handle, die aus dem Rahmen der statischen Theorie herausfalle; denn die Kosten können nur sinken, so lautet dieses Argument, wenn neue technische Verfahren angewendet werden, wenn also eine dynamische Verschiebung in den Daten der Wirtschaft erfolgt (SCHUMPETER). Die Großerzeugung kann nur dann billiger kommen, wenn sie es gestattet, andere technische Verfahren zu verwenden. Diese Argumentation könnte man auch gegen das Gesetz der *steigenden* Kosten ins Treffen führen. Wenn die Bebauung eines Feldes durch verstärkte Aufwendungen von Kapital und Arbeit intensiviert wird und der Ertrag pro Dose aufgewendeter Arbeit und Kapital sinkt, oder wenn auf schlechtere Böden übergegangen wird und die Kosten steigen, so werden in der Regel ebenfalls andere technische Verfahren angewendet werden als vorher. Worauf es ankommt, ist nicht *Konstanz der angewendeten technischen Verfahren*, sondern *Konstanz des technischen Wissens und des technischen Könnens*. Man muß unterscheiden zwischen Anwendung einer neuen tech-

¹ Die innere Tauschrelation zwischen Weizen und Uhren *kann* dabei konstant bleiben, weil sich die Kosten in *beiden* Industrien in derselben Richtung bewegen und es denkbar ist, daß sie ihr gegenseitiges Verhältnis beibehalten, d. h. parallel steigen.

² KNIGHT: a. a. O. hat gezeigt, daß GRAHAM nur ein allgemeines von PIGOU aufgestelltes Theorem (vgl. dessen „Economics of Welfare“) anwendet, das besagt, daß das Produktionsvolumen vergrößert werden kann, wenn man Industrien, die dem Gesetz der sinkenden Kosten unterliegen, durch Subsidien in irgendeiner Form unterstützt. Über die Problematik der sinkenden Kosten vgl. jetzt besonders: O. MORGENSTERN: Offene Probleme der Kosten- und Ertrags-theorie. Z. f. N. Bd. 2 (1931) S. 481; J. VINER: Cost Curves and Supply Curves. Z. f. N. Bd. 3 (1931) S. 23 ff.; HARROD: Notes on supply. E. J. Bd. 40 S. 238 ff. (Juni 1930) und The Law of Decreasing Costs. E. J. Bd. 41 S. 566 (Dezember 1931). Siehe auch F. X. WEISS: Art. „Abnehmender Ertrag“ in H. d. St. 4. Aufl. R. SCHÜLLER: Schutzzoll und Freihandel, I. Abschnitt. A. MARSHALL: Principles of Economics. T. N. CARVER: Distribution of Wealth; besonders gut ist die Darstellung dieser Probleme bei GARVER und HANSEN: Principles of Economics. New York 1929.

³ Es wäre wohl besser, statt von einem „Gesetz“ vom „Tatbestand“ sinkender Kosten zu sprechen. Da es jedoch üblich ist, von einem „Gesetz“ zu reden, wollen wir an der Terminologie nichts ändern. Vgl. dazu EDGEWORTH: Laws of Increasing and Diminishing Returns. In „Papers Relating to Political Economy“. London 1926 Vol. I S. 61 ff.

⁴ Der Fall, daß die *Gesamtkosten* fallen, kommt wirtschaftlich nicht in Betracht, selbst wenn er technisch denkbar ist, weil man immer die größere Menge herstellen würde, wenn sie billiger käme, auch wenn nur nach einer kleineren Menge ein Bedarf bestünde.

nischen Methode, die jedoch schon vorher bekannt und *erprobt*¹ war und nur deshalb nicht angewendet wurde, weil sie bei dem kleineren Produktionsumfang nicht rentabel war — d. i. zwischen einer *durch eine Nachfragesteigerung ausgelösten Änderung der Produktionstechnik* und einer *Erweiterung unserer technischen Kenntnisse* durch Erfindung und Erprobung von bisher unbekanntem oder in der Praxis noch nicht ausprobierten Verfahren. Wenn unser technisches Wissen einen Zuwachs erfährt, haben wir eine historisch-dynamische Erscheinung vor uns, eine Änderung in den ökonomischen Daten, und wenn eine solche Erfindung zu einer Senkung der Stückkosten führt, so ist dadurch, wie schon früher erwähnt, das Gesetz der sinkenden Kosten im theoretischen Sinne *nicht* konstituiert, auch dann nicht, wenn historisch zufällig diese Kostensenkung mit einer Produktionsausdehnung einhergeht oder wenn die Nachfrage elastisch ist und eine Kosten- und Preissenkung daher zu einer Produktionserweiterung führt. Ursache der Kostensenkung ist eben die Erfindung und nicht, wie beim echten, theoretischen Gesetz der sinkenden Kosten, der Umstand, daß mehr produziert werden kann, weil die Nachfrage aus irgend einem Grunde gestiegen ist. Diese *historisch-dynamischen Kostensenkungen* haben in unserer Argumentation keinen Platz, da sie nur auf einer durch die ökonomische Theorie unerklärbaren *Änderung der Daten* beruhen. Sie werden wohl unter Umständen tiefgreifende Verschiebungen in den komparativen Kosten und im internationalen Handel hervorbringen, sind aber selbst von der Einführung oder Beschränkung des internationalen Güteraustausches unabhängig². Auch GRAHAM hat in seiner Theorie solche historisch-dynamische Kostensenkungen *nicht* im Auge.

3. Das Gesetz der sinkenden Kosten im echten, theoretischen Sinne. Wenn man vom echten Gesetz der sinkenden Kosten spricht, also davon, daß unter gewissen Umständen in bestimmten Wirtschaftszweigen eine Vergrößerung der produzierten Menge zu einer Senkung der Stückkosten führt, denkt man an zwei verschiedene, scharf auseinander zu haltende Tatbestände: Die Kosten können sinken, a) weil bei Vergrößerung des Betriebsumfanges (Großbetrieb) in den Einzelbetrieben oder Unternehmungen Ersparungen erzielt werden (sogenannte „interne Ersparungen“) und b) weil Verbesserungen der Produktionsbedingungen, die allen Betrieben (auch wenn sie ihre Größe beibehalten haben) zugute kommen, erzielt werden, wenn der *Industriezweig als Ganzes* (etwa infolge Errichtung neuer Betriebe) wächst („externe Ersparungen“)³.

Jene Theoretiker, die, wie SCHUMPETER und KNIGHT, sinkende Kosten unter der Annahme konstanter Technik überhaupt ablehnen, haben — abgesehen von der eben beanstandeten Verwechslung von unveränderten technischen Methoden in der Anwendung und unverändertem technischen Wissen — offenbar folgendes im Auge: Wenn ein Produktionszweig sich ausdehnt, weil die Nachfrage nach seinem Produkt steigt, müssen jene *originären* Produktionsmittel, die für diesen Produktionszweig spezifisch sind (genauer: die hier in einem höheren Ausmaß verwendet werden als in jenen Produktionszweigen, wo die Nachfrage verhältnismäßig zurückgegangen ist), im Preise steigen. Wenn z. B. die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten steigt, werden die Preise der Produktionsmittel „Boden“ (die Grundrente) und „landwirtschaftliche Arbeit“ steigen⁴. Ich sage der *spezifischen* Produktions-

¹ Dies trägt einem Bedenken SCHUMPETERS Rechnung, der immer betont, daß technisches Wissen (im Laboratorium) nicht gleichbedeutend ist mit praktischer Durchführbarkeit. (Vgl. seine Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Kap. 2.)

² Es sei denn, daß eine Produktionserweiterung Anlaß zu Erfindungen gibt. Das kann vorkommen, aber es handelt sich dabei um singuläre, nicht voraussehbare und daher nicht in Form eines Gesetzes darstellbare Zusammenhänge. Vgl. dazu Viner: a. a. O. S. 38.

³ Diese äußerst wichtige Unterscheidung zwischen „internal and external economics“ stammt bekanntlich von ALFRED MARSHALL. Vgl. seine Principles of Economics.

⁴ Landwirtschaftliche Arbeit ist in weitem Ausmaß ein spezifisches Produktionsmittel, da bekanntlich die Rückwanderung aufs Land den größten Widerständen begegnet.

mittel, denn die nichtspezifischen werden ja in einem Zuge infolge Nachlassens der Nachfrage in anderen Produktionszweigen freigesetzt und werden daher nicht im Preise steigen.

Dieses Steigen eines Teiles der Produktionsmittelpreise bei steigender Produktion ist eine nie aussetzende Kraft, die bei Mehrproduktion einer Ware in der Richtung steigender *Geldkosten* wirkt. Diese Tendenz zum Steigen der Geldkosten ist nichts als der Geldausdruck der an früherer Stelle hervorgehobenen Tatsache (S. 133 ff.), daß die Substitutionskurve gegen O konkav ist, daß, wenn die Nachfrage nach dem Gute A steigt, immer größere Mengen anderer Güter aufgegeben werden müssen, um je eine weitere Einheit des Gutes A herzustellen¹.

Soweit ist diese Argumentation ganz richtig, doch kann m. E. nicht bestritten werden, daß diese Tendenz zu steigenden Kosten zeitweise oder dauernd durch die eben unter a) und b) angeführten Umstände, die wir im folgenden im einzelnen zu diskutieren haben, kompensiert und überkompensiert werden kann. Wenn sie überkompensiert wird, ergibt sich eben das Phänomen der sinkenden Kosten.

a) *Sinkende Kosten infolge „interner Ersparungen“ (Gesetz der zunehmenden Betriebsgröße)*. Innerhalb weiter Grenzen gestattet eine Vergrößerung des Betriebsumfanges eine Senkung der Kosten. Diese Erscheinung zeigt sich bekanntlich öfter in der Industrie als in der Landwirtschaft. Der Grund ist α) die Möglichkeit der Einführung weiter differenzierter Arbeitsteilung (z. B. laufendes Band) und β) der Umstand, daß viele Produktionsmittel nicht beliebig teilbar sind und daher im Großbetrieb besser ausgenützt werden können. Die meisten Maschinen z. B. stellen sich in großer Ausführung verhältnismäßig billiger als in kleiner. Ein Elektromotor von doppelter Leistungsfähigkeit kostet nicht zweimal soviel, sondern vielleicht nur um 30% mehr. Gewisse Aufwendungen wachsen nicht proportional mit der produzierten Menge und durch Aufteilung dieser „allgemeinen Unkosten“ (Regie) auf ein größeres Produktquantum können die Stückkosten gesenkt werden. Es handelt sich hier um bekannte Dinge, die Vorteile des Großbetriebes sind etwas sehr in die Augen Springendes, und es kann diesbezüglich auf die einschlägige Literatur verwiesen werden.

Für uns ist folgendes wichtig: Wenn es in einem gegebenen Zeitpunkt in einem bestimmten Industriezweig möglich ist, die Produktionskosten durch Vergrößerung der Betriebe herabzudrücken, wird die freie Konkurrenz dazu führen, daß die Betriebsgröße wächst, weil jeder Unternehmer die Möglichkeit und das Interesse hat, seinen Betrieb zu erweitern, damit seine Kosten zu senken und die anderen Erzeuger am Markt zu unterbieten. Dieser Prozeß der Betriebsvergrößerung wird erst dann zum Stillstand kommen, wenn α) jene Grenze erreicht ist, über die hinaus eine weitere Vergrößerung des Betriebes aus technischen oder organisatorischen Gründen keinen Vorteil mehr bringt, sondern im Gegenteil zu einer Kostensteigerung führt²; β) wenn die freie Konkurrenz aufgehört hat, weil das Betriebsoptimum im Verhältnis zur Absatzmöglichkeit auf dem betreffenden Marktgebiete so groß ist, daß nur ein oder ganz wenige Betriebe optimaler Größe nebeneinander bestehen können, die, wenn sie nicht schon in einer Hand vereinigt sind, sich sehr bald miteinander verständigen werden. Es kommt also zum Monopol oder einer monopolähnlichen Konstellation.

Wir stellen nochmals fest, daß *sinkende Kosten* infolge der Vorteile des Großbetriebes (interne Ersparungen) mit *freier Konkurrenz auf die Dauer unvereinbar sind*. Dieser Hauptfall des Tatbestandes der sinkenden Kosten scheidet aus der Argu-

¹ Aus folgendem Grund: Da die zur Erzeugung von A benötigten spezifischen Produktionsmittel nicht vermehrt werden können, müssen sie in *immer ungünstiger werdenden Proportionen* mit anderen Produktionsmitteln kombiniert werden: es muß z. B. der Grund und Boden immer intensiver bebaut werden. Mit anderen Worten: die Grenzproduktivität des Faktors Boden steigt. Vgl. dazu KNIGHT: Risk, Uncertainty and Profit, Kap. 4.

² Diese Grenze ist in der Landwirtschaft in der Regel bald erreicht.

mentation GRAHAMs aus. Denn seine Theorie beruht auf der Annahme freier Konkurrenz. Es ist daher nicht möglich, anzunehmen, daß eine schrittweise Zurückdrängung der Uhrenindustrie in den Vereinigten Staaten durch die englische Konkurrenz zu einer Kostensteigerung der Uhrenerzeugung führt. Denn, wenn die Uhrenerzeugung im Zeichen sinkender Kosten stünde, hätte die freie Konkurrenz schon längst aufgehört. Es wäre nur noch ein oder ganz wenige Betriebe vorhanden. GRAHAM arbeitet also, was diese Variante des Gesetzes der sinkenden Kosten betrifft, mit ganz unmöglichen Annahmen.

Es wäre nur zu untersuchen, ob und wie eine ähnliche Argumentation für den Fall eines Monopoles angewendet werden kann. Nehmen wir also an, das Gesetz der sinkenden Kosten habe bereits zur Bildung eines Monopoles (in der Hand eines Trustes oder Kartells) geführt. Der Monopolist ist keineswegs genötigt, die Produktion auszudehnen, wenn dadurch die Kosten gesenkt werden können¹. Er wird dies vielmehr nur dann tun, wenn er nicht durch eine verhältnismäßig unelastische Nachfrage gezwungen wird, bei einer Vergrößerung des Absatzes den Preis stärker zu reduzieren als die Kosten sinken. Dieser monopolistische Produktionszweig werde nun verstärkter ausländischer Konkurrenz ausgesetzt. Werden jetzt jene von GRAHAM vorausgesagten nachteiligen Folgen eintreten? Keineswegs! Wenn der Preis durch die ausländische Konkurrenz herabgedrückt wird, wird zuerst der Monopolgewinn verschwinden, wenn einer vorhanden war. Das bedeutet eine (vielleicht nicht unerwünschte) Verschiebung in der Verteilung, aber keine Beeinträchtigung der Produktion. Wenn der Preis nun weiter unter die Produktionskosten sinkt, ist ein Doppeltes möglich: Wenn die Produktionskosten auch weiterhin durch eine Betriebsvergrößerung gesenkt werden können, wenn also das Gesetz der sinkenden Kosten noch nicht am Ende seiner Wirksamkeit angelangt ist, können die inländischen Monopolbetriebe der ausländischen Konkurrenz durch Ausdehnung ihrer Produktion und Steigerung ihres Absatzes am in- und ausländischen Märkte begegnen. Darin ist nichts Nachteiliges zu sehen, es sei denn das (unvermeidliche) Verschwinden des Monopolgewinnes aus den Auslandsverkäufen. Sinkt hingegen der Preis so stark, daß die inländischen Monopolbetriebe nicht dagegen aufzukommen vermögen, dann liegt einfach jener Fall vor, den wir in § 2 dieses Kapitels ausführlich besprochen haben: Es wird die Rente und die Quasirente der Monopolunternehmung verschwinden, und wenn das nicht genügt, wird der Betrieb eingestellt werden. Die daraus zu ziehenden Folgerungen für die Größe des Volkseinkommens sind dieselben wie die in § 2 gezogenen². Eine allmähliche Verkleinerung der Erzeugung mit kontinuierlich steigenden Kosten, wie GRAHAM den Vorgang schildert, kann keinesfalls vorkommen.

Es sei gestattet, schon hier darauf hinzuweisen, daß das ausgiebige Vorkommen sinkender Kosten bei Betriebsvergrößerung nicht nur kein Argument gegen, sondern vielmehr eines der wichtigsten Argumente für den ungehinderten zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr liefert. Besteht doch einer der Hauptvorteile des internationalen Handels darin, daß er große Absatzgebiete schafft und dadurch die volle Ausnützung der Vorteile des Großbetriebes gestattet. Die andere Seite dieses Umstandes ist, daß die Schaffung großer Wirtschaftsgebiete eine schädliche Monopolbildung verhindert oder erschwert.

Es braucht wohl kaum betont zu werden, daß dies für die moderne Wirtschaft mit ihrer Tendenz zu Großbetrieb, Massenfabrikation und Monopolismus von

¹ Näheres vgl. z. B. E. SCHNEIDER: Kostentheoretisches zum Monopolproblem. Z. f. N. Bd. 3 Heft 2 S. 186ff. (1931), und derselbe: Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen. Tübingen 1932.

² Eine besondere Erörterung erheischt der Fall, daß die ausländische Konkurrenz ebenfalls monopolisiert ist und der Absatz ins Ausland durch Zölle versperrt ist (Dumping). Vgl. Kap. 19. passim.

allergrößter Bedeutung ist, insbesondere für kleinere Länder. (Näheres vgl. Kapitel 15 § 2.)

b) *Sinkende Kosten bei steigendem Produktionsumfang* infolge „externer Ersparnisse“¹. Mit den sogenannten „externen Ersparungen“ (external economics) hat es folgende Bewandnis: MARSHALL hat gezeigt, daß die Produktionskosten einer Ware in doppelter Weise mit der produzierten Menge zusammenhängen: Es besteht einerseits die eben besprochene Abhängigkeit von der Größe des betreffenden Betriebes (interne Ersparungen) und andererseits können unter Umständen die Kosten für *alle* Betriebe eines Industriezweiges gesenkt werden, wenn der Industriezweig als *ganzer* sich ausdehnt. Die Kosten des einzelnen Unternehmens sind dann eine Funktion nicht nur *seiner* Produktionsmenge, sondern auch der Größe der Produktionsmenge der *ganzen Branche*. Wir haben dann die eigentümliche Situation vor uns, daß zwar jeder einzelne Betrieb oder jedes einzelne Unternehmen unter dem Gesetz der steigenden Kosten steht, daß also seine Stückkosten steigen, wenn es seine Erzeugung vergrößert, daß aber andererseits, wenn der Industriezweig als *ganzer* sich ausdehnt, die *steigenden* Kosten jedes einzelnen Betriebes *gesenkt werden*².

Die realen Vorgänge, die das bewirken können, sind die folgenden: Wenn eine Industrie wächst und aus vielen statt nur aus einigen ganz wenigen Unternehmen besteht, bildet sich ein größerer Stock *gelernter* Arbeiter. Das Angebot an Arbeit wird größer und verlässlicher. Ein anderes Beispiel, das immer angeführt wird, ist eine Verbesserung der Kommunikationsmittel, Bahnen, Straßen, Telephon, Telegraph und schließlich eine Rationalisierung und Verbilligung der *Vorindustrien*: Wenn eine Industrie sich ausdehnt, können die Rohstoffe, die sie verwendet, vor allem aber ihre Maschinen und Werkzeuge im großen und daher billiger erzeugt werden.

Aus diesen und anderen Gründen ist es *theoretisch denkbar*, daß auf die Dauer — es handelt sich um eine ausgesprochene long run-Erscheinung — Kosten und Preis einer Ware fallen, wenn infolge einer Nachfragesteigerung der Industriezweig sich durch Errichtung neuer Betriebe ausdehnt, obwohl jedes einzelne Unternehmen am Ende seiner Ausdehnungsmöglichkeit angelangt ist und nur zu steigenden Kosten seine Erzeugung steigern könnte.

Zwischen den internen und externen Ersparungen besteht nun ein fundamentaler Unterschied: Die *internen* Ersparungsmöglichkeiten innerhalb eines Unternehmens haben ihren Platz in der Kalkulation des Unternehmers, sie veranlassen die Wirtschaftsführer zu immer größerer Betriebsausdehnung, ihre Realisierung kann man daher der privaten Initiative überlassen. Die *externen* Ersparungen und Verbesserungen hingegen kommen *allen* Betrieben zugute, nicht nur demjenigen Unternehmer, der sie durch Neu-Errichtung oder Ausdehnung seines Betriebes ins Leben ruft. Sie haben außerdem etwas Vages, Unbestimmtes an sich und sind in ihrem Ausmaß schwer abzuschätzen. Dazu kommt noch, daß es sich dabei zum Teil um Produktionsmittel handelt, die nicht frei *appropriierbar* sind, z. B. die Fähigkeiten einer gelernten Arbeiterbevölkerung. Der Unternehmer scheut sich daher, auf solche Dinge Aufwendungen zu machen, weil die Früchte des investierten Kapitals vielleicht nicht ihm, sondern einem Konkurrenten oder den Arbeitern zugute kommen. Aus diesem Grund — hat man gesagt — könne man sich *nicht* darauf verlassen, daß diese Verbesserungen, durch die die externen Ersparnisse bewirkt werden, durch private Initiative ins Leben gerufen werden.

¹ Außer MARSHALL: a. a. O. vgl. TAUSSIG: Principles of Economics, Bd. I Kap. 14; VINER: Cost Curves and Supply Curves. Z. f. N. 3. Bd. 1931 und SHOVE: Increasing Returns and the Representative Firm. E. J. March 1930.

² Siehe die graphische Darstellung bei VINER: a. a. O. Die *individuellen* Angebots- und Kostenkurven der einzelnen Unternehmungen werden nach *unten verschoben*, wenn sich der Industriezweig ausdehnt, behalten aber ihre von links nach rechts *ansteigende Form* bei. Die *kollektive* Angebotskurve sinkt jedoch von links nach rechts.

Daraus folgt für unser Problem folgendes: Es kann vorkommen, daß in einem Wirtschaftszweig durch Vergrößerung der Produktion solche externe Ersparungen zu erzielen wären und daß er *nach deren Einführung* der ausländischen Konkurrenz gewachsen wäre. Das geschieht aber nicht von selbst, weil jeder einzelne Unternehmer mit steigenden Kosten arbeitet. Er hat daher kein Interesse, die Erzeugung zu erhöhen. Die Produktion schrumpft daher ein, dadurch verteuert sich die Erzeugung der noch arbeitenden Betriebe und der vitiöse Zirkel, wie ihn GRAHAM beschreibt, ist beschritten. Durch einen vorübergehenden Zollschatz könnten jene Produktionsverbesserungen erzielt und der Produktionszweig lebensfähig gemacht werden. Wie man sieht, liefert dieses Theorem nichts anderes als eine exakte Fassung des Argumentes für Erziehungszölle¹. Es muß aber hier schon auf die unüberwindlichen Schwierigkeiten hingewiesen werden, die sich einer Politik entgegenstellen, die auf so vagen, verschwommenen und schwer abschätzbaren Tatbeständen aufbaut. Vom theoretischen Standpunkt kann nur gesagt werden, daß solche Fälle sinkender Kosten *denkbar* sind. Es müssen aber sofort einige Einschränkungen gemacht werden: 1) Es ist zu bedenken, daß es nicht nur solche externe *Ersparungen* gibt, sondern daß eine Erweiterung eines Produktionszweiges auch zu *Verschlechterungen* der Erzeugungsbedingungen für alle Betriebe führen kann (external diseconomies). Das immer angeführte Beispiel ist: Überlastung der Kommunikationsmittel, verstärkte Konkurrenz um die Produktionsmittel und, wenn deren Erzeugung dem Gesetz steigender Kosten unterliegt, Verteuerung der Produktionsmittel. 2) Jene externen Ersparungen der Industrie A, die intern für eine andere Industrie B sind, kommen für unsere Argumentation *nicht* in Betracht. Wenn z. B. die von der Industrie A benötigten Maschinen im Großbetrieb billiger hergestellt werden können, so ist zu sagen, daß diese Möglichkeit der Kostensenkung den Maschinenfabrikanten bekannt sein müßte und es daher nicht erst des Anstoßes durch eine Ausdehnung der Industrie A bedarf, um diese Möglichkeit auszunützen. Wenn es nach allen diesen Abzügen und Einschränkungen noch möglich ist, von ausgiebigen externen Ersparungen zu sprechen, ist 3) zu bedenken, daß diese ihrer Natur nach meistens — z. B. bessere Organisation des Arbeitsmarktes — nicht einer einzelnen, sondern vielen Industrien zugleich zugute kommen oder vielleicht der Industrie im Verhältnis zur Landwirtschaft. Für die zollpolitische Auswertung ist das von sehr beträchtlicher Bedeutung.

Wenn man sich alle diese Einschränkungen und Bedenken vor Augen hält, muß man zum Schluß kommen, daß sinkende Kosten in diesem Sinne seltene Ausnahmen sind. Es ist sehr unwahrscheinlich, daß externe Ersparungen auf längere Zeit die oben begründete ständige Tendenz zu steigenden Kosten überkompensieren und wir begehen daher keinen ins Gewicht fallenden Fehler, wenn wir auch weiterhin im allgemeinen von der Annahme *steigender* Kosten ausgehen².

¹ Vgl. Kap. 18 § 5.

² Derselben Ansicht ist KNIGHT. Vgl. seine Antwort auf GRAHAM'S Replik. Anderer Ansicht war MARSHALL. Es handelt sich hier um eine Tatfrage, die nur auf Grund empirischer Untersuchungen beantwortet werden kann. Material findet man hauptsächlich in Werken über industrielle Organisationsfragen und über Kartelle und Trusts. Vgl. z. B. von MARSHALL außer den Principles sein „Industry and Trade“, London: Macmillan, das Standardwerk von H. v. BECKERATH: Der moderne Industrialismus. D. H. MACGREGOR: Industrial Combinations. London 1906. E. A. ROBINSON: The Structure of Competitive Industry. London 1931.

Zweiter Teil.

Handelspolitik.

(Angewandte Theorie.)

A. Einleitung.

14. Kapitel.

Die wissenschaftliche Behandlung der Handelspolitik.

§ 1. Programm der folgenden Untersuchungen.

In diesem Teil der Arbeit soll versucht werden, unter Zugrundelegung der Ergebnisse des 1. Teiles zu den Prinzipien und Problemen der äußeren Handelspolitik Stellung zu nehmen. Dazu ist ein Dreifaches erforderlich: Wir müssen uns *erstens* mit den Maßnahmen der Handelspolitik vertraut machen (*Technik der Handelspolitik*). Zur Beurteilung der handelspolitischen Maßnahmen müssen wir sodann *zweitens* die Standpunkte, von denen aus die Beurteilung (Bewertung) erfolgen soll, feststellen. Es sind also die möglichen oder wenigstens die gangbaren *Wertgesichtspunkte* herauszuarbeiten, von denen aus man zum Schlusse gelangt, daß diese oder jene Maßnahme „gut“, „empfehlenswert“, „richtig“ oder sonstwie wertvoll sei. In einer wissenschaftlichen Abhandlung kann es sich natürlich nicht darum handeln, jene Wertungen (Werturteile) zu *begründen*, sondern es können nur jene *obersten Werte aufgezeigt* werden, von denen man bewußt ausgeht oder konsequenterweise ausgehen müßte, um zu den angedeuteten Werturteilen zu gelangen.

Um eine den herrschenden Anschauungen und Theorien halbwegs gerecht werdende Kasuistik jener Umstände zu geben, unter denen von diesen oder jenen Wertgesichtspunkten aus diese oder jene Maßnahmen berechtigter- oder unberechtigterweise empfohlen werden oder empfohlen werden sollten, wird es *drittens* notwendig sein, den theoretischen Rahmen, wie er im 1. Teil aufgestellt wurde, einigermaßen durch konkretere Annahmen kasuistisch auszufüllen. Es wird insbesondere untersucht werden müssen, ob die im 1. Teil entwickelte Theorie nicht allzusehr vereinfachende Voraussetzungen macht, so daß sie jene Fälle, wo diese Voraussetzungen fehlen, nicht erfaßt und sodann die aufgestellte Vermutung für die Vorteilhaftigkeit des Freihandels nicht zu Recht besteht. Solche Vereinfachungen könnten sein: Annahme des Bestehens freier Konkurrenz, des Fehlens von „Reibungswiderständen“, Abstraktion von den Phänomenen der Entwicklung¹. Um diese drei angeblich von der Theorie vernachlässigten Momente gruppieren sich die wichtigsten diskutablen Schutzzollargumente.

Die Durchführung dieses Programmes geschieht in folgender Weise: Die Detailerörterung der handelspolitischen Technik wird in den Abschnitt C verwiesen, da es sich nicht empfiehlt, die grundsätzlichen Darlegungen durch technisches Detail unübersichtlich zu machen. Für den Großteil der Erörterungen des Abschnittes B reicht eine *allgemeine Charakterisierung* der handelspolitischen Systeme aus; es

¹ Im wesentlichen gleichbedeutend mit der Annahme einer fix gegebenen, unbeeinflußbaren Menge originärer Produktionsmittel.

genügt die Einteilung in Freihandel und Protektionismus (siehe unten). Eine Übersicht über die gangbaren Wertgesichtspunkte findet sich in § 2 dieses Kapitels. Abschnitt B enthält die ökonomische Kasuistik.

Unter äußerer Handelspolitik verstehen wir die Gesamtheit der den äußeren Wirtschaftsverkehr eines Landes regelnden Maßnahmen, also alle Maßnahmen des Staates, genauer: einer Gebietskörperschaft, die eine Erschwerung oder Erleichterung der Aus- oder Einfuhr bestimmter Waren oder Leistungen beinhalten. Darunter fallen in erster Linie Aus- und Einfuhrzölle, Aus- und Einfuhrprämien, Aus- und Einfuhrverbote. Die Erschwerung oder Verhinderung oder Förderung des internationalen Güteraustausches kann aber auch durch andere Maßnahmen erfolgen: Veterinärvorschriften, Regulierung der Frachttarife, Vorschriften über eine bestimmte kostspielige Verpackung der einzuführenden Waren und viele andere Schikanen, denen man den internationalen Handel unterwirft, sind hier zu nennen, sowie versteckte Subventionen und Prämien, durch die man besonders die Ausfuhr zu fördern trachtet.

Wir wollen jedoch in unseren grundsätzlichen Untersuchungen, sofern nicht etwas anderes bemerkt ist, immer von *Einfuhrzöllen*, eventuell solchen mit prohibitiver Höhe, die einem Einfuhrverbot gleichkommen, reden, da Zölle das weitaus wichtigste und rationellste Mittel der Handelspolitik darstellen und die in bezug auf sie gewonnenen Einsichten und Ergebnisse mühelos auf andere Maßnahmen angewendet werden können.

Es dürfte zweckmäßig sein, das, was wir zu sagen haben, im kontradiktorischen Verfahren zu entwickeln. Das heißt, wir gehen von der im 1. Teil aufgestellten und begründeten Vermutung für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des Freihandels des durch staatliche Maßnahmen unbehinderten internationalen Güter- und Kapitalverkehrs aus und lassen sodann die dieser Vermutung widersprechenden Argumente für die Zweckmäßigkeit von Eingriffen in den freien Güteraustausch der Reihe nach Revue passieren. Wir stellen also dem reinen Freihandelsprinzip die zahlreichen miteinander oft unvereinbaren Zollargumente gegenüber.

Wir dürfen uns jedoch durch diese Darstellungsart nicht verleiten lassen, in beabsichtiger oder unbewußter Übertreibung jeden, der unter irgendwelchen praktisch vielleicht gar nicht ins Gewicht fallenden Voraussetzungen Zölle oder andere Eingriffe für zweckmäßig hält, einen Protektionisten zu nennen und die Bezeichnung „Freihändler“ für jene ganz wenigen Autoren zu reservieren, die der Meinung sind, daß Umstände, unter denen Zölle von Vorteil sein können, sich überhaupt nicht denken lassen. Es ist dies natürlich weitgehend eine bloß terminologische Frage. Doch ist so viel nicht rein terminologisch, daß eine Einteilung Freihändler — Protektionisten wissenschaftlich unzureichend ist. Es wäre vielmehr eine Skala aufzustellen mit absoluten Freihändlern und Autarktisten als Extrempunkten, zwischen denen die übrigen Schriftsteller einzuordnen wären, je nachdem, ob sie mehr oder weniger Zölle vertreten. An welcher Stelle der Skala die Grenze zu ziehen ist, die Freihändler von Protektionisten trennt, hängt vom politischen Sprachgebrauch ab und soll hier nicht weiter erörtert werden.

§ 2. Die Gesichtspunkte der Bewertung des internationalen Handels und der handelspolitischen Maßnahmen.

Wie ist es nun möglich, auf „wissenschaftlichem Wege“ zum Schluß zu gelangen, daß gewisse Maßnahmen „wünschenswert“ oder „richtig“ seien? Genauer gesagt, welches sind die Kriterien für das Werturteil, daß der durch gewisse Maßnahmen herbeigeführte Zustand jenem anderen, der sich ohne jene Maßnahmen herausbilden würde, vorzuziehen ist? Wir gehen bei der Beantwortung dieser Frage von dem eigentlich selbstverständlichen Prinzip der *Wertfreiheit der Wissenschaft* aus,

wie es u. a. MAX WEBER mit unübertrefflicher Klarheit entwickelt hat¹. Die Wissenschaft ist nicht berufen und nicht imstande, Werturteile abzugeben, also z. B. zu sagen, daß Freihandel das „richtige“ Handelsregime darstelle. Sie kann nur sagen oder kann es sich zur Aufgabe stellen, zu untersuchen, welche Folgen Freihandel oder Schutzzölle für ein Land mit sich bringen. Daraus folgt aber auch, daß die Wissenschaft imstande ist, zu entscheiden, welche *Mittel zur Erreichung gegebener oder hypothetisch angenommener Endzwecke anzuwenden sind* und ob ein gegebenes Mittel einem *gegebenen Zweck* angemessen ist. Wenn das Volkseinkommen möglichst groß sein soll, ist diese oder jene Handelspolitik angemessen. *Sonderfälle* einer solchen Mittelbestimmung sind die Feststellung, a) daß sich ein gegebenes Ziel überhaupt nicht erreichen läßt; b) daß die Erreichung eines Zieles A (z. B. möglichst große wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Auslande) mit gewissen, einem gleichzeitig angestrebten Ziele B (z. B. Maximierung des Volkseinkommens) widersprechenden Nebenwirkungen (z. B. Beeinträchtigung des Volkseinkommens) notwendigerweise verbunden ist, so daß also A und B nicht zugleich realisiert werden können. Die Lösung dieses Konfliktes durch Feststellung eines Vorrangverhältnisses zwischen A und B beinhaltet neuerlich ein Werturteil und ist daher metawissenschaftlicher Natur; c) Der Eindruck, daß sich die wissenschaftliche Diskussion um die Ziele, nicht um die Mittel zur Erreichung eines gegebenen Zieles dreht, entsteht, wenn die Mittel (Zwischenziele) verabsolutiert werden, wie es oft geschieht, wenn man das Endziel im Dunkeln läßt und um die Wahl der Mittel streitet, als ob es sich um die Setzung von anzustrebenden höchsten Werten handelte.

Wie ist nun diese Ablehnung wissenschaftlicher Werturteile damit vereinbar, daß wir eine Vermutung für die Vorteilhaftigkeit des Freihandels aus der Theorie abgeleitet haben? Und wird nicht auch sonst ununterbrochen wissenschaftlich diskutiert, ob Freihandel oder Schutzzoll die richtige Politik sei? Nun, die Lösung dieses scheinbaren Widerspruches ist ja klar. Bei jenen Erörterungen setzt man eben stillschweigend einen Endzweck als gegeben und allgemein anerkannt voraus².

Es ergibt sich aber daraus die weitere wissenschaftliche Aufgabe, jene unterdrückten Werturteile über die anzustrebenden Endzwecke klarzumachen und sie auszusprechen. Denn sonst besteht die Gefahr, daß man scheinbar eine wissenschaftliche Diskussion um die Mittel zur Erreichung eines bestimmten Zieles führt, während man in Wahrheit über die anzustrebenden Ziele verschiedener Meinung ist, und daß man bei verschiedenen Gelegenheiten einander widersprechende Werte voraussetzt oder unvereinbare Ziele anstrebt. In der politischen Diskussion ist die Erörterung der Mittel und der anzustrebenden Ziele meistens in heillosen Weise vermischt, und es läßt sich oft schwer entscheiden, inwieweit gegensätzliche Weltanschauungen aufeinanderprallen oder wissenschaftlich austragbare Meinungsverschiedenheiten über das Vorhandensein gewisser Tatbestände, die Folgen bestimmter Maßnahmen oder die Anwendung bestimmter Mittel zur Erreichung eines *gegebenen Zweckes* vorliegen.

In diesem Paragraphen wollen wir nun untersuchen, welches die Ziele sind, die durch die handelspolitischen Maßnahmen erreicht werden sollen. Mit anderen Worten, es sollen die Wertmaßstäbe herausgestellt werden, die bei der Beurteilung des internationalen Handels und der Handelspolitik in der Regel angelegt werden oder werden sollten.

¹ Siehe in „Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre“, Tübingen 1922, die beiden Abhandlungen „Der Sinn der ‚Wertfreiheit‘ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften“ und „Wissenschaft als Beruf“.

² Über das Subjektive und Willkürliche gesellschaftswissenschaftlicher Zielsetzung vgl. die treffenden Ausführungen bei HARMS: Die Zukunft der deutschen Handelspolitik S. 126ff. Jena 1925.

Da haben wir zuerst die überaus wichtige Unterscheidung von *wirtschaftlicher* und *nichtwirtschaftlicher Zielsetzung* zu erörtern¹. Es ist verhältnismäßig einfach, eine Reihe von außerwirtschaftlichen Werten oder Zwecken, die bei der Beurteilung wirtschaftlicher Vorgänge mitspielen können, aufzuzählen. Solche außerwirtschaftliche „Standpunkte“ sind: Der Standpunkt der Landesverteidigung; der der sozialen Gerechtigkeit; irrationale Postulate, z. B. religiöser Natur; der Glaube an eine höhere Aufgabe einer Nation, der sie nur gerecht zu werden vermag, wenn sie die allzu enge Berührung mit anderen Völkern, wie sie der internationale Handel mit sich bringt, vermeidet. Daß es sich hier um außerwissenschaftliche Werturteile handelt, ist leicht zu durchschauen, wenn auch nicht alle diese Werte oder Ziele so verabsolutiert sein müssen, daß eine Rückführung auf höhere Werte nicht möglich wäre. Die militärischen Erfordernisse z. B. sind wohl für die meisten Menschen nur als *Zwischenzwecke* und nicht als *Endziel* annehmbar. Soviel ist klar, daß eine und dieselbe wirtschaftliche Situation oder Maßnahme von diesen verschiedenen Standpunkten aus verschieden beurteilt werden kann und daß jede dieser Bewertungen wieder mit der „wirtschaftlichen“ Beurteilung in Konflikt geraten kann.

Bedeutend schwieriger und für uns wichtiger ist die Analyse der „wirtschaftlichen“ oder „volkswirtschaftlichen“ Beurteilung oder Bewertung oder Zielsetzung. Was heißt es, eine Maßnahme sei vom „volkswirtschaftlichen“ Standpunkt zu begrüßen, sie sei „wirtschaftlich richtig“, wenn auch vielleicht von einem anderen Standpunkte aus anders zu beurteilen? Gibt es einen spezifisch *wirtschaftlichen* Zweck, ein volkswirtschaftliches Ideal, das von der Wirtschaftswissenschaft eindeutig aufgestellt werden kann, ohne Voraussetzung irgendwelcher metaökonomischer oder metawissenschaftlicher Werte, und dessen Erreichung alle *Wirtschaftspolitik* zu dienen hat? Diese Frage ist entschieden zu verneinen, ein „analytisches Ideal“, das, wie viele Forscher glauben, aus dem Begriff, dem „Wesen“ der Wirtschaft, aus dem wirtschaftlichen Prinzip abgeleitet werden könnte, gibt es nicht². Die Nationalökonomie kann nichts anderes tun, als die Wirkungen und Folgen der wirtschafts- bzw. der handelspolitischen Maßnahmen zu untersuchen, sie kann die Mittel angeben, um einen *gegebenen* Zweck zu erreichen oder zu fördern, sie kann aber nicht von sich aus den Zweck der Wirtschaft und die Aufgaben der Wirtschaftspolitik bestimmen. An Versuchen, das doch zu tun, hat es allerdings nicht gefehlt³: „Entfaltung der produktiven Kräfte“, „Erhöhung der Produktivität“, „Mehrung des Reichtums“, „Beförderung der wirtschaftlichen Wohlfahrt“ und manches andere wurde als das „aus dem Wesen der Wirtschaft folgende“ Kriterium der Wirtschaftspolitik hingestellt. Damit ist jedoch nichts getan, als die Terminologie geändert, solange nicht gesagt ist, wann man eine Erhöhung der Produktivität anzunehmen hat, was wirtschaftliche Wohlfahrt ist usw. Man kommt um die *Setzung materialer Werte* oder Ziele, die man aber nicht wissenschaftlich beweisen oder begründen oder gar aus dem wirtschaftlichen Prinzip ableiten kann, sondern als gegeben voraussetzen muß, nicht herum.

Es ist nun eigentlich eine terminologische Angelegenheit, jene Zielsetzungen zu bestimmen, die als „wirtschaftlich“ bezeichnet werden. Der Sprachgebrauch ist jedoch keineswegs eindeutig und die Grenze zwischen den wirtschaftlichen und anderen Zielen und Werten daher fließend.

¹ Vgl. dazu etwa H. v. BECKERATH: Schutzzoll und Freihandel. Schmollers Jahrb. Jg. 50 (1926) S. 219ff.

² Über diese Frage vgl. die ausgezeichneten und überzeugenden Ausführungen bei M. ST. BRAUN: Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik. (Wiener Staats- und Rechtswissenschaftliche Studien Bd. 15.) Kap. 2. Wien 1929. „Versuche zur Feststellung eines Zieles der Wirtschaftspolitik“ S. 14 bis 58. Ähnlich L. ROBBINS: The Nature and Significance of Economic Science Chapt. 2 S. 23ff. London: Macmillan 1932.

³ Vgl. die Kritik an diesen Versuchen bei BRAUN: a. a. O.

Von einer rein *wirtschaftlichen Zielsetzung* wird man wohl sprechen, wenn die *Maximierung des Volkseinkommens*, des Sozialproduktes gewünscht wird. Statt „Volkseinkommen“ sagt man auch oft „Volksreichtum“, „wirtschaftliche Wohlfahrt“ u. dgl. Man wird also eine Maßnahme als volkswirtschaftlich wünschenswert bezeichnen, wenn sie zu einer Vergrößerung des Volkseinkommens führt. Nun ergeben sich jedoch bei der Analyse der Begriffe „Volkseinkommen“, „Sozialprodukt“, „Produktionsvolumen“ große, wenn auch nicht unüberwindliche Schwierigkeiten¹. Hier dürften folgende Bemerkungen genügen:

Es kommt nicht nur auf die *absolute Größe* des Volkseinkommens² an, sondern auch auf die *Art der Verteilung* des Sozialproduktes auf die verschiedenen Bevölkerungsklassen und Einzelindividuen. Wenn man nur die absolute Größe des gesamten Volkseinkommens in Betracht zieht (etwa weil sich die Verteilung nicht wesentlich geändert habe, oder weil sich ihre Verschiebung nicht genau erfassen läßt), wird man leicht Übereinstimmung erzielen, daß wir es mit einem *wirtschaftlichen* Wertmaßstab zu tun haben. Wenn man jedoch außerdem gewisse Verteilungspostulate aufstellt, also z. B. eine möglichst gleichmäßige Verteilung oder eine Verteilung zugunsten gewisser Klassen der Bevölkerung als anzustrebendes Ziel ansieht, ist es bereits Geschmacksache, ob man von einem *wirtschaftlichen* Maßstab oder von einem *Maßstab der sozialen Gerechtigkeit* sprechen will. Jedenfalls müssen die beiden Bewertungsmaßstäbe, absolute Größe und Verteilung des Sozialproduktes, auseinandergehalten werden, denn sie können zu einer verschiedenen Beurteilung führen. Es ist z. B. denkbar, daß Freihandel zwar ein größeres Sozialprodukt als ein Zollsystem verspricht, aber zu einer aus irgendwelchen Gründen unerwünschten Verteilung führt.

Wenn von „Verteilung des Volkseinkommens“ die Rede ist, müssen, genau genommen, fünf verschiedene Umstände, an die die Wertung anknüpfen kann, unterschieden werden.

a) *Verteilung des Gesamteinkommens eines Territoriums auf die einzelnen Teilgebiete*, auf Inland und Ausland oder auf die Provinzen eines Landes. Mit anderen Worten, man muß sich über die lokale Abgrenzung des Personenkreises, dessen Gesamteinkommen maximiert werden soll, schlüssig werden. Es gilt u. a., zwischen kosmopolitischer und nationalistischer Zielsetzung zu wählen. Das wird von den Freihändlern mitunter vergessen, wenn sie den Schutzzöllnern Inkonsequenz vorwerfen bzw. „politische“ Motive (d. h. nichtwirtschaftliche Wertungen) unterstellen, weil sie zwar Zölle gegen das Ausland für vorteilhaft erklären, aber von Zöllen zwischen zwei Provinzen eines Staates nichts wissen wollen. Ein Widerspruch *könnte* zwar vorliegen, wenn, wie es mitunter vorkommt, der Schutzzöllner behauptet, daß ein Zoll für *beide* Länder, für jenes, das ihn einführt, und jenes, gegen das er gerichtet ist, von Vorteil sei. Eine Inkonsequenz liegt jedoch *nicht* vor, wenn der Protektionist, wie es gewöhnlich der Fall ist, zugibt, daß das Ausland geschädigt wird. Denn bei seiner *nationalistischen* Einstellung stellt er den Schaden des Auslandes nicht in Rechnung; wohl aber rechnet er, wenn es sich um einen Binnenzoll handelt, gegen den Gewinn des einen Landesteiles den Verlust des anderen auf, und wenn er zum Schluß kommt, daß der Schaden des einen Landesteiles größer ist als der Nutzen des anderen, muß er einen Binnenzoll vom rein wirtschaftlichen Standpunkt als

¹ Ich habe eine Begriffsbestimmung in meinem Buche: „Der Sinn der Indexzahlen“ S. 177 ff., Tübingen 1927, versucht. Vgl. auch meinen Aufsatz „Der volkswirtschaftliche Geldwert und die Preisindexziffern“ Weltwirtsch. Arch. Bd. 30 S. 6**ff., Juli 1929, und PIGOU: Economics of Welfare. 1. Teil. London: Macmillan in einigen Auflagen.

² Der Begriff „absolute Größe des Volkseinkommens“ läßt sich streng genommen nicht wertfrei fassen. Es lassen sich aber sehr plausible und ziemlich allgemein anerkannte Wertprinzipien aufstellen, von denen aus eine eindeutige Bestimmung jenes Begriffs sich ergibt. Ich hoffe, das in einem anderen Zusammenhang demnächst im Detail zeigen zu können.

per saldo schädlich, ablehnen¹. Freilich ist ihm oft eine möglichst enge wirtschaftliche Verflechtung aller Teile seines Landes aus „nationalen“ Gründen an und für sich, abgesehen von einer genauen Gewinn- und Verlustrechnung, erwünscht.

b) *Die funktionelle Verteilung zwischen Klassen und Ständen*, z. B. zwischen arm und reich, Stadt und Land, Arbeitseinkommen und arbeitslosem Einkommen; zwischen Arbeitslohn, Kapitalzins, Grundrente, Monopolgewinn.

c) *Verteilung zwischen einzelnen Personen innerhalb der Klassen*. Die *personelle* Verteilung kann sich ändern, ohne daß die Verteilung zwischen den Klassen und Ständen sich verschiebt. In diesem Zusammenhange wäre z. B. der von Mitleid diktierte Wunsch zu erwähnen, jede Produktionsverschiebung zu vermeiden, weil sie *erworbene Rechte* tangiert, d. h. die personelle Verteilung verschiebt.

d) *Die Verteilung des Sozialproduktes in der Zeit*. Eine bestimmte Politik, z. B. die des Freihandels, mag zwar — so wird oft argumentiert — ein größeres Sozialprodukt für die Gegenwart garantieren, aber auf Kosten der Güterversorgung in der Zukunft. Den Befürwortern von Erziehungszöllen schwebt offenbar dieser Wertmaßstab vor.

e) *Stetigkeit und Sicherheit des Einkommens*. Es ist nicht gleichgültig, ob das Einkommen im gleichen Strom weiterfließt, oder ob es — bei gleicher durchschnittlicher Größe — ungleichmäßig über den betreffenden Zeitraum verteilt ist. Man kann z. B. sehr wohl der Ansicht sein, daß ständige Beschäftigung und kleines Einkommen einem Zustand mit periodischer Arbeitslosigkeit, wenn auch mit durchschnittlich bedeutend größerem Einkommen, vorzuziehen ist.

B. Wirkung und Beurteilung handelspolitischer Systeme und Maßnahmen. Schutzzoll und Freihandel.

15. Kapitel.

Argumente für den Freihandel.

§ 1. Die Vermutung für die Vorteilhaftigkeit des Freihandels.

Bei der Aufstellung der Vermutung für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des Freihandels sind wir von der Annahme ausgegangen, daß die Maximierung des Sozialproduktes als Kriterium für die Bewertung eines Zustandes oder einer Maßnahme anzusehen ist. Es konnte bewiesen werden, daß zumindest unter den von der allgemeinen Theorie gewöhnlich gemachten Voraussetzungen (Gewinnstreben, freie Konkurrenz, Abwesenheit von Reibungswiderständen usw.) der ungehinderte internationale Warenaustausch zu einer Verbesserung der Güterversorgung *aller* beteiligten Länder führt. Denn der Konkurrenz- und Preismechanismus bewirkt automatisch, daß jedes Land sich auf die Produktion derjenigen Waren spezialisiert, für deren Erzeugung es besonders geeignet ist, und daß es diejenigen und nur diejenigen Güter einführt, die es, unter Berücksichtigung der Transportkosten, auf diese indirekte Art sich billiger zu verschaffen vermag, als wenn es sie im eigenen Lande herstellte.

In vielen Fällen liegt es auf der Hand, daß durch die internationale Arbeitsteilung die Gütererzeugung gewaltig gesteigert werden kann. Die Hervorbringung zahlreicher Rohstoffe, wie Kohle, Eisen, anderer Metalle, und Naturprodukte, wie Baumwolle, Jute usw., ist nur an bestimmten Stellen der Erdoberfläche möglich, und diejenigen Länder, in deren Gebiet jene Güter nicht vorkommen, müssen sie

¹ Vgl. dazu z. B. SCHÜLLERS Antwort auf Einwände, die von PHILIPPOVICH gemacht wurden. „Zur Theorie der Handelspolitik“ in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart“, herausgegeben von Hans Mayer, 4 Bände, S. 55. Wien: Julius Springer 1928.

sich im Tauschverkehr verschaffen, wenn sie diese für den modernen Reichtumsstandard unentbehrlichen Güter nicht missen wollen. In etwas abgeschwächtem Maße ist dasselbe der Fall, wenn es sich um den Tausch von Gütern handelt, von denen jedes, wenn es sein muß, in beiden oder allen beteiligten Ländern hergestellt werden könnte. Das Beweisinstrument für diese Behauptung war die Theorie der komparativen Kosten, die, wie wir gesehen haben, keineswegs nur unter den anfangs gemachten vereinfachenden Voraussetzungen gilt, sondern richtig verstanden auch unter den komplizierten Voraussetzungen der modernen Verkehrswirtschaft zutrifft. Daß die internationale Arbeitsteilung allen beteiligten Ländern zum Vorteil gereicht, gilt ferner nicht nur, wie man unbegreiflicher Weise oft hören kann, unter der Voraussetzung, daß die Produktionsmittel, in erster Linie die Arbeit, international beweglich sind, sondern auch, wenn die Arbeit, wie es ja tatsächlich heute in der Welt meistens zutrifft, national gebunden ist.

Wenn eine Ware zu einem Preis eingeführt wird, mit dem die inländische Industrie nicht konkurrieren kann und diese daher verdrängt oder zurückgedrängt wird, werden Produktionsmittel in andere Produktionszweige geleitet, wo sie mehr produzieren können und daher einen größeren Preis (Entlohnung) finden. Es muß daher das Sozialprodukt beeinträchtigt werden, wenn man jene Produktionsmittel durch einen Eingriff in das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte, z. B. durch einen Zoll, an jener Stelle festhält, wo ihre Grenzproduktivität eine kleinere ist. Dieses Ergebnis haben wir zuerst unter der vereinfachenden Annahme eines beweglichen Universalproduktionsmittels (Arbeit) abgeleitet, konnten jedoch zeigen, daß es auch dann zutrifft — allerdings unter der Voraussetzung, daß der Preismechanismus konkurrenzmäßig funktioniert — wenn, wie es tatsächlich immer der Fall ist, zahlreiche Produktionsmittel zusammenwirken, von denen viele unbeweglich, genauer gesagt: spezifisch sind, d. h. nur in einer bestimmten Verwendung zu gebrauchen sind oder doch in einer anderen Verwendung viel weniger leisten (eine Maschine als Alteisen) und daher jener anderen Verwendung nicht gewidmet werden. Wenn unter diesen Umständen ein Industriezweig der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt wird, müssen zuerst die Preise dieser spezifischen, an diesen Produktionszweig gebundenen Produktionsmittel sinken, sie müssen im Notfall bis auf Null abgeschrieben werden. Dieser Kapitalverlust bedeutet zwar eine Verschiebung in der Verteilung, aber keine Beeinträchtigung der Größe des Sozialproduktes. Wenn der Preis so weit sinkt, daß diese Herabsetzung der Kosten durch Abschreibungen des Wertes der spezifischen Produktionsmittel nicht genügt und auch die beweglichen Produktionsmittel nicht mehr zum Marktsatz, d. i. zu dem Entgelt, das sie in anderer Verwendung erhalten könnten, entlohnt werden können, werden sie diesen der ausländischen Konkurrenz so stark ausgesetzten Produktionszweig verlassen, und die spezifischen Produktionsmittel werden stillgelegt. Da jene nicht-spezifischen Produktionsmittel aber an anderer Stelle der Volkswirtschaft einen größeren Nutzen stiften können, wäre es unwirtschaftlich, sie durch Einführung eines Zolles daran zu verhindern und sie in der weniger produktiven Verwendung festzuhalten.

Dies ist in kurzen Zügen *das* Freihandelsargument¹; nur von dieser Basis aus läßt sich die liberale Handelspolitik wissenschaftlich begründen², wenn auch viel-

¹ Vgl. dazu außer den Schriften der Klassiker u. a. die zahlreichen handelspolitischen Schriften HEINRICH DIETZELS, besonders: Weltwirtschaft und Volkswirtschaft 1900, Kornzoll und Sozialreform 1901, Sozialpolitik und Handelspolitik 1902. LUJO BRENTANO: Das Freihandelsargument. Ein Vortrag. Berlin 1910. W. RÖPKE: Weltwirtschaft und Außenhandelspolitik S. 64ff. Berlin 1931. W. H. BEVERIDGE: Tariffs, the case examined by a Committee of Economists. London 1931. In deutscher Übersetzung erschienen unter dem Titel „Zölle“. Lehrbuch des internationalen Handels. Wien: Julius Springer 1932. M. J. DUPUIT: La liberté commerciale. Paris 1861.

² Natürlich unter Voraussetzung des eingangs erwähnten Wertes: Maximierung des Sozialproduktes.

leicht für die politische Propaganda andere Argumente in den Vordergrund gerückt werden müssen.

§ 2. Andere Argumente für den Freihandel.

Das zugkräftigste Argument für Freihandel ist wohl der Hinweis darauf, daß die *freie Einfuhr die Preise der Importwaren senkt*. Das ist natürlich richtig und das Ausmaß der Preissenkung liefert auch (mit gewissen Einschränkungen) einen Anhaltspunkt für den Nutzen, den die Volkswirtschaft aus dem internationalen Handel zieht, und umgekehrt für den Schaden, den eine Verhinderung der Einfuhr dieser Ware anrichten müßte. Dieses Argument hat auch den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß es in der Propaganda gut zu verwerten ist, weil jedermann als Konsument den Einkommensgewinn aus niedrigen Preisen einsieht. Dieser Aspekt ist jedoch einseitig und bietet nur eine Teilansicht des Problems. Daraus erklärt es sich, daß gegen die Freihandelslehre immer wieder der Einwurf erhoben wird, daß sie einseitig das Konsumenteninteresse im Auge habe und übersehe, daß es nicht nur auf niedere Preise, sondern auch auf Arbeitsmöglichkeit, kurz auf das Produzenteninteresse ankommt. Diesem Einwand kann der Freihändler durch den Nachweis begegnen, daß nicht nur die Preise gesenkt werden, sondern auch eine Verschiebung von Produktionsmitteln an andere Stellen der Volkswirtschaft, wo sie mehr leisten können, erfolgt. Damit sind wir aber wieder bei unserem ersten, fundamentalen Argument angelangt. Wollte man in der Preissenkung allein einen ausreichenden Grund für die freie Einfuhr sehen, so müßte man übrigens folgerichtig für Ausfuhrzölle eintreten. Denn eine Erschwerung der Ausfuhr muß ja zu einer Preissenkung der betreffenden Ware im Exportland führen.

Die freie Ein- und Ausfuhr wirkt auch dadurch günstig auf alle beteiligten Länder, daß sie eine schädliche Monopolbildung verhindert oder erschwert. Diese Tatsache muß wieder von zwei Gesichtspunkten aus betrachtet werden: a) vom Standpunkt einer Vergrößerung des Sozialproduktes und b) vom Standpunkt der Verteilung des Sozialproduktes.

Wir haben schon bei der Besprechung des „Gesetzes der sinkenden Kosten“ hervorgehoben, daß in kleinen, durch Zölle abgeschlossenen Wirtschaftsgebieten die Gefahr besteht, daß in vielen Industriezweigen, in denen der Großbetrieb bedeutende Vorteile mit sich bringt, die optimale Betriebsgröße nicht erreicht werden kann, weil dafür der Absatz zu klein ist. Die Kehrseite dieses Zustandes ist eine Monopolbildung. Es bringt dies eine dreifache Schädigung der Wirtschaft mit sich.

Erstens würde bei Freihandel jedes Land sich auf einige wenige Produktionszweige spezialisieren, und es könnte überall die optimale Betriebsgröße erreicht und die Kosten gesenkt werden. (Das könnte unter Umständen allerdings dazu führen, daß der Markt eines Landes durch ein ausländisches Monopol beherrscht wird. Davon an anderer Stelle mehr.) Nicht nur diese Vorteile der Arbeitsteilung gehen verloren, wenn der freie Verkehr unterbunden wird, sondern es können auch — *zweitens* — die Preise von den sich bildenden Monopolen in Ausnützung ihrer Monopolstellung noch über die infolge der Notwendigkeit, im kleinen zu produzieren, gestiegenen Kosten gehoben werden.

Drittens bringt die Ausschaltung des freien Wettbewerbes erfahrungsgemäß eine Verschlechterung der Wirtschaftsführung mit sich. Der freie Handel übt eine starke erzieherische Wirkung aus, indem er die inländischen Unternehmungen der ausländischen Konkurrenz aussetzt, sie dadurch zu Höchstleistungen anspornt und zwingt, alle Verbesserungen und Neuerungen im Produktionsprozeß, die irgendwo gemacht werden, möglichst schnell einzuführen.

Der freie Handel ist allerdings kein absolut sicheres Mittel gegen alle Monopolbildung. Auch unter der Herrschaft des Freihandels werden sich Monopole bilden: a) *internationale Monopole* (Kartelle), über die an anderer Stelle mehr gesagt werden

soll¹, und b) *örtliche Monopole*. Diese örtlichen Monopole verdanken ihre Entstehung bei Abwesenheit von Zöllen der Frachtlage, also einem Umstand, der ebenso wirkt wie Zölle. In Produktionszweigen, deren Produkte nur zu hohen Kosten transportiert werden können, wird unter Umständen die durch eine Betriebsvergrößerung erzielbare Kostensenkung durch die Steigerung der Transportkosten infolge der mit der Betriebsvergrößerung verbundenen Vergrößerung des Absatzgebietes aufgewogen. Wenn dieser Fall eintritt, wird sich nicht ein einheitliches Marktgebiet mit einem Einheitspreis, so wie es die allgemeine Preistheorie beschreibt, herausbilden, sondern eine Reihe aneinanderstoßender und sich teilweise überschneidender Monopoldistrikte mit Konkurrenzpreisbildung in den strittigen Grenzgebieten und Monopolpreisen im Innern dieser Distrikte. Diese Monopolpreise können zwar über die Produktionskosten steigen, aber nur im Ausmaß der Frachtkosten².

Wenn durch dieses Netz von sich durchdringenden und überschneidenden Produktionsbezirken eine Zollgrenze gelegt wird, wird *erstens* die bestehende, rationelle, durch die Standortfaktoren (Frachtlage der Produktionsmittel und der Produkte) bestimmte Verteilung der Produktionsstätten verschoben, und es werden *zweitens* die Monopolstellungen verstärkt. Beides muß sich besonders in der Nähe der Zollgrenze bemerkbar machen. Während diese Gegenden bisher vielleicht dem von zwei Produzenten umstrittenen Gebiete oder nach der verkehrsgeographischen Lage dem Rayon eines ausländischen Produzenten angehörten, werden sie nun durch Ziehung der Zollgrenze einem inländischen Monopolbezirk angeschlossen und der Preis so in die Höhe getrieben.

§ 3. Die Zielsetzung der Freihändler.

Die Zielsetzung, die dem hier entwickelten Freihandelsargument zugrunde liegt, ist Maximierung des Sozialproduktes, des Volkseinkommens. Sozialprodukt welches Personenkreises? Diesbezüglich gilt es, grobe Mißverständnisse zu beseitigen. Man kann immer wieder hören, daß der Freihändler von einem *kosmopolitischen* Standpunkt ausgehe, das Wohlergehen der ganzen Welt im Auge habe, dem er im Kollisionsfall das Interesse seines Landes zu opfern bereit sei. Das ist nicht richtig; eine kosmopolitische Zielsetzung ist für das Freihandelspostulat keineswegs notwendig, obwohl zugegeben werden muß, daß, wenn man die Welt als Ganzes im Auge hat, die Vorteile des ungehinderten Güteraustausches leichter zu begreifen sind, als vom Interessenstandpunkt eines einzelnen Landes. Es besteht auch eine leicht erklärliche *psychologisch-politische Affinität* zwischen Freihandel und Internationalismus. Die Verbindung ist jedoch nicht wesensnotwendig; denn die ökonomische Begründung des Freihandels zeigt, daß *alle* beteiligten Länder davon profitieren, daß nicht etwa der Gewinn des einen einen Verlust für den anderen bedeute. Es kann daher ein Nationalist ebensogut wie ein Pazifist und Internationalist überzeugter Freihändler sein.

Was das *Verhältnis von Freihandel zum wirtschaftlichen Liberalismus* einerseits und zum *Sozialismus* bzw. *Interventionismus* andererseits betrifft, ist folgendes zu sagen³: Freihandel ist das Außenhandelssystem des *Liberalismus*, der jeden Eingriff des Staates in das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte verpönt. Daraus folgt jedoch keineswegs, daß es inkonsequent ist, einerseits für schrankenlosen Freihandel

¹ Kap. 19 § 7 S. 241ff.

² Einen solchen Monopolgewinn könnte man auch als „Rente der Lage“ bezeichnen, also als eine Differentialrente, die nicht einem Qualitätsvorteil der verwendeten Produktionsmittel oder der Tüchtigkeit des Produktionsleiters entspringt, sondern einer günstigen Frachtlage. Es gibt aber auch Lage-Renten *ohne monopoloiden* Einschlag.

³ Vgl. dazu W. RÖPKE: Liberale Handelspolitik im Archiv für Rechts- und Wirtschaftsphilosophie Bd. 24 S. 458, Berlin 1930/31, und derselbe im Artikel „Staatsinterventionismus“ im Ergänzungsband zum Hw. d. St. S. 878. Jena 1929.

einzutreten, auf der anderen Seite aber gewisse, z. B. sozialpolitische Eingriffe in das Spiel der wirtschaftlichen Kräfte für gerechtfertigt anzusehen¹.

Daß man, ohne sich zu widersprechen, *gegen Schutzzölle und für Arbeiterschutz* Stellung nehmen kann, hat darin seinen Grund, daß das Freihandelssystem — nach Ansicht der Freihändler — im großen und ganzen die funktionelle Verteilung des Volkseinkommens, wenigstens auf die Dauer, nicht verschiebt, oder doch, soweit eine solche Verschiebung erfolgt, sich zugunsten des *Arbeitseinkommens* auswirkt. Die Situation ist also die: Das Gesamteinkommen wird durch den Freihandel vermehrt, die Verteilung ändert sich nicht notwendigerweise, es ist unwahrscheinlich, daß das Arbeitseinkommen *relativ* zu den anderen Einkommenszweigen, und noch unwahrscheinlicher, daß es *absolut* sinkt, — folglich wird die allgemeine Vermutung für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des Freihandels von der Verteilungssphäre her nicht beeinträchtigt. Es ist richtig, daß diese Einstellung der Freihandelslehre durch das Ausgehen von der Arbeitswerttheorie, die die Möglichkeit von Verteilungsverschiebungen innerhalb der Arbeiterklasse nicht deutlich hervortreten läßt, psychologisch bedingt war. Unsere Analyse hat jedoch gezeigt, daß diese Stellungnahme zu den Problemen der Verteilung auch vom Standpunkt der modernen Theorie nicht unberechtigt ist².

Auf welchen Wertungen diese Einstellung basiert, liegt so klar zutage, daß es sich wohl erübrigt, sie ausdrücklich zu formulieren.

16. Kapitel.

Die Wirkungen der Zölle.

§ 1. Die unmittelbare Wirkung eines Einzelzolles auf Preis und Absatz der betroffenen Ware.

Wir haben bereits im § 8 des 12. Kapitels (S. 130ff.) festgestellt, welches die unmittelbaren Wirkungen eines Zolles bei Konkurrenz und steigenden Kosten sind: Steigende Kosten vorausgesetzt, bewirkt ein Einfuhrzoll des Einfuhrlandes — ein solcher des Ausfuhrlandes wäre unwirksam — oder ein Ausfuhrzoll des Ausfuhrlandes eine Preissteigerung im Einfuhrland, eine Preissenkung im Ausfuhrland, eine Produktionssteigerung und Absatzrückgang im Einfuhrland und einen Produktionsrückgang und Absatzsteigerung im Ausfuhrland. Diesen Satz gilt es nun im Detail auszuführen und die Fragen zu beantworten: Um wieviel steigt der Preis im Importland? Um wieviel fällt er im Exportland? Muß der Zoll im Preisunterschied zwischen den beiden Ländern voll zum Ausdruck kommen³? Die Antwort auf diese Fragen hängt davon ab, wie Angebot und Nachfrage in jedem der beiden Länder auf eine Preisänderung reagieren. Es sind also folgende Größen zu berücksichtigen: 1) Die Elastizität des Angebotes und der Nachfrage in jedem der beiden Länder. 2) Die absolute Größe des Angebotes und der Nachfrage in jedem der beiden Länder⁴.

¹ RÖPKE weist überzeugend nach, daß das eine das andere nicht ausschließt. L. T. HOBBHOUSE weist ebenfalls den Vorwurf des Widerspruchs zurück, der darin liegen soll, daß man wohl für Freihandel im internationalen Verkehr eintritt, aber gleichzeitig sozialpolitische Eingriffe fordert. Vgl. *Liberalism* S. 92f. London 1911, ebenso H. DIETZEL: *Sozialpolitik und Handelspolitik*. Berlin 1902. Ders.: *Kornzoll und Sozialreform*. 1901. Ähnlich J. A. HOBSON: *International Trade* S. 192ff. London 1904. Anderer Ansicht ist z. B. CASSEL: *Theoretische Sozialökonomie*, 4. Aufl. S. 587f. Leipzig 1927.

² Vgl. unten Kap. 13 § 3 S. 145.

³ Vgl. dazu besonders SCHÜLLER: a. a. O. S. 167ff.

⁴ Es müssen diese beiden Momente Elastizität (Krümmung der Nachfrage- bzw. Angebotskurve) und absolute Größe (Lage der Kurve im Raum) unterschieden werden, weil es üblich ist, die Elastizität in Prozenten oder, genauer gesagt, durch das Verhältnis der *perzentuellen* Mengenänderung zur *perzentuellen* Preisänderung auszudrücken. Eine perzentuell gleiche Mengenänderung (numerisch gleiche Elastizität) hat daher eine verschiedene *absoluté* Bedeutung, je nachdem, ob sie sich auf ein großes oder ein kleines Land bezieht.

Wir haben, wie schon erwähnt, davon auszugehen, daß die erste Folge der Einführung eines Zolles die ist, daß der ausländische Lieferant einen um den Zollbetrag niedrigeren Preis erläßt. Graphisch haben wir das durch Senkung des Kurvensystems des Importlandes gegenüber dem Kurvensystem des Exportlandes ausgedrückt. Auch alles weitere ließe sich leicht an der Hand jenes Kurvenapparates exakt darstellen. Doch ist es in diesem Falle vielleicht zweckmäßiger, unsere Theoreme in Worten zu formulieren.

1) Ein Zoll des Inlandes auf eine regelmäßig importierte Ware muß bis zu dem Punkte, wo er prohibitiv wirkt — d. i. bis die Nachfrage so zurückgegangen und/oder das inländische Angebot so gestiegen ist, daß nichts mehr importiert wird — eine Differenz oder eine Vergrößerung einer schon bestehenden *Differenz zwischen Inlandpreis und Auslandpreis* in genau seiner Höhe herbeiführen. Wäre die Preisdifferenz größer, so würde die Einfuhr angeregt, wäre sie kleiner, so müßten die Importeure Verluste erleiden, und die Einfuhr würde eingeschränkt. Diese Preisdifferenz entsteht durch eine Preissteigerung im Inland *und* eine Preissenkung im Ausland, in gewissen Extremfällen durch das eine *oder* das andere.

In der Praxis muß berücksichtigt werden, daß manche Waren intermittierend exportiert und importiert werden, z. B. je nach Ernte- und Saisonschwankungen. Die deutschen Getreidezölle z. B. sind schon so hoch, daß sie in guten Erntejahren über dem Prohibitionsniveau liegen und der deutsche Getreidepreis daher nicht mehr um den vollen Zollbetrag über dem Weltmarktpreis steigt. Man drückt dies mitunter unscharf durch den Satz aus: Der Zoll sei unwirksam geworden.

2) Der Preis wird im Zollinland *ceteris paribus* desto *weniger steigen* und im Ausland desto stärker fallen, *je größer und elastischer das inländische Angebot* ist, d. h. je stärker die inländische Erzeugung auf Grund einer kleinen Preissteigerung erhöht werden kann und umgekehrt¹. Daher wird ein Zoll auf eine Ware, die im Inland überhaupt *nicht* erzeugt werden kann, unter sonst gleichen Umständen eine stärkere Preissteigerung hervorbringen als ein Zoll auf ein Gut, dessen Erzeugung leicht vergrößert werden kann. Ein Zoll auf ein Produkt der Landwirtschaft oder des Bergbaus, wo eine Mehrproduktion in der Regel nur zu rapid steigenden Kosten möglich ist, wird eine stärkere Preissteigerung hervorrufen als ein Zoll auf ein Fertigprodukt, dessen Erzeugung bei steigendem Preis rasch ausgedehnt werden kann. Je elastischer das inländische Angebot, desto stärker wird der Auslandspreis sinken, weil die ausländischen Produzenten, vom inländischen Markt durch den Zoll verdrängt, auf ihren heimischen Markt angewiesen sind und dort den Preis drücken werden.

3) Aus analogen Gründen wird der Preis im Inland — *ceteris paribus* — desto *weniger steigen* (und im Ausland desto stärker fallen), *je kleiner und unelastischer das ausländische Angebot* ist und umgekehrt². Wenn die ausländische Produktion mit fallendem Preis nicht oder nur langsam zurückgeht, etwa weil sie viel fixes Kapital verwendet, das nicht herausgezogen werden kann, so werden die Produzenten gezwungen sein, zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen, als wenn sie sich leicht umstellen können. Die Elastizität des Angebotes ist im short run immer kleiner als im long run.

4) Der Preis wird — *ceteris paribus* — *im Inland desto schwächer steigen* und *im Ausland desto stärker fallen*, *je größer und elastischer die inländische Nachfrage* ist und umgekehrt. Wenn die Nachfrage nach einer Preissteigerung scharf zurückgeht, dem verteuerten Gute ausweicht, wird einerseits die inländische Produktion nicht so stark ausgedehnt und ihre Kosten nicht erhöht und wird andererseits die ausländische Produktion vermindert, ihr Angebotpreis verringert.

5) Der Preis wird — *ceteris paribus* — *im Inland desto stärker steigen* und *im*

¹ SCHÜLLER spricht statt von Elastizität von der Spannung zwischen den höchsten und niedersten Kosten.

² Graphisch läßt sich das in folgender Weise darstellen (Abb. 22). Es sind die Angebots-

Ausland desto weniger fallen, je größer und elastischer die Nachfrage des Auslandes ist und umgekehrt. Denn dann wird das vom Zoll verdrängte ausländische Angebot leichter absorbiert; es ist auf den zollgeschützten Markt weniger stark angewiesen.

6) In unseren Sätzen ist auch die von SCHUELLER aufgestellte Regel enthalten, daß der Preis durch einen Zoll um so stärker in die Höhe getrieben wird, „je geringer die Einfuhr im Vergleich mit der Produktion des Exportstaates und je größer sie im Verhältnis zu der Produktion des Importstaates ist“¹. Die Gründe dafür liegen auf der Hand.

und Nachfragekurven NN und AA in jedem Lande gegeben. Der Preis ist P , und die Menge aa wird von E nach I exportiert. Nun wird in I ein Einfuhrzoll Z eingeführt, und um das dar-

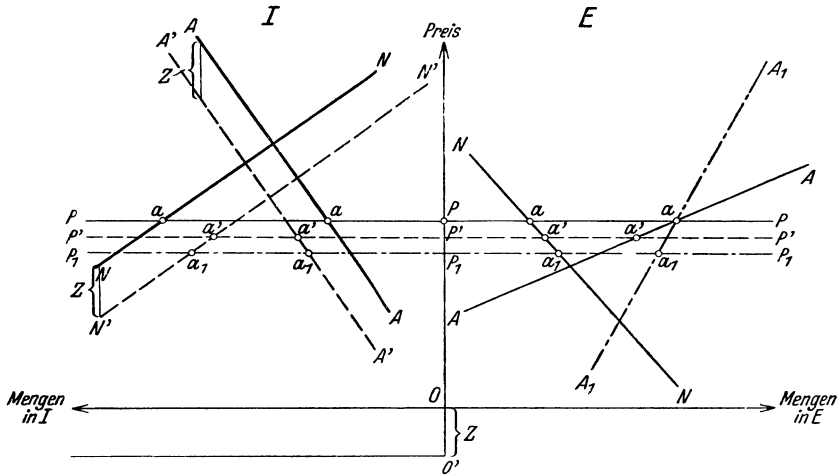


Abb. 22.

zustellen, das Kurvensystem I um Z auf $N'N'$ und $A'A'$ gesenkt. Die Folge davon ist, daß die Ausfuhr auf $a'a'$ zurückgeht und in E der Preis auf P' sinkt. In I ist der Preis nun von der gesenkten Achse o' aus zu berechnen. Er ist daher um einen Betrag gestiegen, der gleich ist der Differenz zwischen Z und der Strecke PP' . (Der Preisausfall in E + der Preissteigerung in I muß gleich sein dem Zoll.)

Nehmen wir nun ein weniger elastisches Angebot in E an, was wir dadurch ausdrücken, daß wir die Angebotskurve steiler stellen (A_1A_1 statt AA). Die Folge ist, daß der Preis in E stärker fällt (auf P_1), in I weniger steigt und die Ausfuhr größer geworden ist (a_1a_1 statt $a'a'$).

Ein Blick auf die Abbildung lehrt, daß das Ausmaß der Preissteigerung bzw. Preissenkung davon abhängt, ob die Angebotskurve in E flach oder steil verläuft. Dasselbe gilt mutatis mutandis von den anderen drei Kurven, korrespondierend zu den im Text aufgestellten Regeln.

Entscheidend ist die *Neigung* der Kurven und nicht ihre *Lage*. Wenn wir z. B. das Kurvensystem E parallel mit sich selbst nach rechts oder links verschieben, ändert sich für die Ausfuhr und die Wirkung der Zölle nichts. Denn das Stück zwischen den Kurven, auf das es ankommt, wird dadurch nicht verändert. Daraus darf man aber nicht den vielleicht naheliegenden Schluß ziehen, daß es nur auf die *Elastizität* und nicht auf die *absolute* Größe von Angebot und Nachfrage ankomme. Denn eine Parallelverschiebung des Kurvensystems bedeutet *nicht* konstante Elastizität. Umgekehrt: Ein absolutes Wachstum von Angebot und Nachfrage (etwa parallel mit einer Vermehrung der Bevölkerung) bei *konstanter* Elastizität ist, wenn auf den Achsen derselbe Maßstab beibehalten wird, nicht durch Parallelverschiebung nach rechts darzustellen, sondern durch Verschiebung nach rechts unter gleichzeitiger Verstärkung der Neigung. Etwa so: (Abb. 23.)

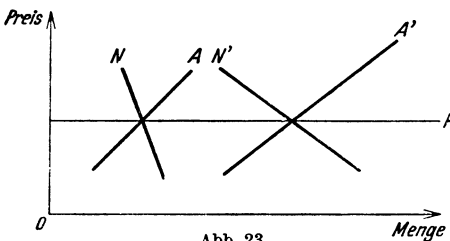


Abb. 23.

¹ a. a. O. S. 170.

Ein Fall verdient hervorgehoben zu werden, weil er sich besonders leicht graphisch darstellen läßt und approximativ in der Praxis sehr oft vorkommt: Der Fall nämlich, daß die in Betracht kommende Einfuhrmenge eines Landes im Verhältnis zum Weltmarkt nicht ins Gewicht fällt und daher den Weltmarktpreis nicht zu beeinflussen vermag. Wenn Österreich z. B. auf einen Welthandelsartikel wie Baumwolle, Kupfer, Weizen, Blei einen Zoll einführt oder erhöht, so kann das den Weltmarktpreis nicht berühren. Das Weltangebot ist so groß, daß es jede praktisch mögliche Nachfrage eines einzelnen Landes zum bestehenden oder zu einem nur unmerklich gestiegenen Preis zu befriedigen vermag. Wenn wir einen Artikel, der auch innerhalb des betreffenden Landes erzeugt wird, als Exempel wählen — z. B. Getreide —, so läßt sich der angeführte Fall graphisch folgendermaßen darstellen (Abb. 24):

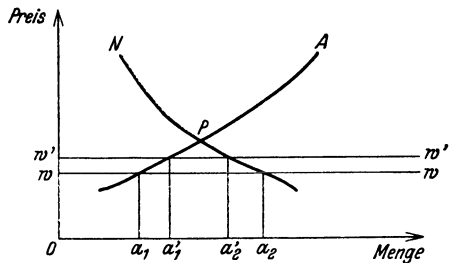


Abb. 24.

Wenn die Ware nicht eingeführt würde, wäre ihr Inlandspreis P . Der Weltmarktpreis ist ow und ist gegen eine Erhöhung des Absatzes in unserem Lande unempfindlich, es ist praktisch jede Menge zum Weltmarktpreis erhältlich. Bei freiem Verkehr ist der Inlandspreis durch den Weltmarktpreis bestimmt. Die inländische Produktion ist oa_1 , die Einfuhr a_1a_2 .

Wenn nun ein Zoll in der Höhe von w_1 eingeführt wird, sinkt der Verbrauch von oa_2 auf oa'_2 . Die Inlandsproduktion steigt von oa_1 auf oa'_1 , die Einfuhr fällt von a_1a_2 auf $a'_1a'_2$ und der Inlandspreis erhöht sich um den vollen Zollbetrag, denn der Weltmarktpreis ist ja unverändert geblieben.

Wenn ein einzelnes Land einen Zoll auf einen Massenartikel einführt, für den ein Weltmarkt besteht, genügt dieses einfache Schema zur Klarstellung der unmittelbaren Wirkungen des Zolles.

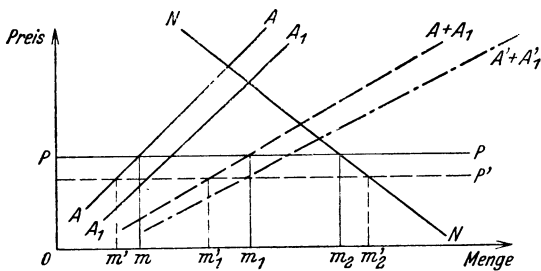


Abb. 25.

Dieses Schema läßt sich aber auch, ohne allzu kompliziert zu werden, so erweitern, daß es auch solche Fälle einschließt, in denen der Auslandspreis vom Inlandabsatz nicht unabhängig ist (Abb. 25).

Nehmen wir als Beispiel die österreichische Weizen-einfuhr. Österreich kann jede beliebige Menge von den großen westlichen Märkten beziehen, ohne den Weltmarktpreis zu beeinflussen. Der Frachtlage nach kommt jedoch als Bezugsquelle in erster Linie Ungarn in Betracht, wo es in der Tat den größten Teil seines Bedarfes deckt¹. Der ungarische Exportpreis ist jedoch nicht so wie der Weltmarktpreis von der Ausfuhr nach Österreich unabhängig. Ungarn ist vermöge der Frachtlage auf den Absatz in Österreich angewiesen. Die ungarische Angebotskurve kann also nicht so wie die Angebotskurve des Weltmarktes als horizontale Linie dargestellt werden, sondern ist so wie die inländische Angebotskurve von links nach rechts ansteigend. Für diese drei Angebotsquellen am österreichischen Markt — die inländische Produktion, die Einfuhr aus Ungarn und vom Weltmarkt — können wir nun je eine Angebotskurve konstruieren. Die Angebotskurve des Weltmarktes ist wieder eine Horizontale in der Höhe des Weltmarktpreises plus

¹ In Wirklichkeit spielen auch Qualitätsunterschiede zwischen ungarischem und kanadischem und russischem Weizen eine Rolle. Davon sei hier jedoch abgesehen.

Fracht und Zoll über der Abszissenachse. Die Kurve des inländischen Angebotes AA ist die gewöhnliche von links nach rechts ansteigende Kurve.

Eines Wortes der Erläuterung bedarf die Kurve A_1A_1 . Es ist dies die Kurve des ungarischen Angebotes *am österreichischen Markt*. Sie gibt für jeden Preis am österreichischen Markt jene Menge an, die zu diesem Preis aus Ungarn nach Österreich exportiert wird (eventuell schon unter Berücksichtigung von Zoll und Fracht). Sie ist also nicht zu verwechseln mit der Kurve des *gesamten* ungarischen Angebotes. Aus dieser Gesamtkurve wäre sie in der Weise abzuleiten, daß bei jedem Preis von der gesamten Erzeugungsmenge derjenige Teil abgezogen wird, der zu jenem Preis in Ungarn selbst oder auf dritten Märkten abgesetzt werden kann. Die Kurve stellt also die ungarische Ausfuhr nach Österreich als Funktion des Preises am österreichischen Markt dar. Nun addieren wir für jede Ordinate die Abszissen der Kurven AA und A_1A_1 und erhalten $A + A_1$, die Kurve des österreichisch-ungarischen Angebotes¹.

Unsere Figur besagt daher: Bei einem Preis am österreichischen Markt von P (= Weltmarktpreis + Fracht + Zoll) ist die österreichische Produktion Om , die ungarischen Lieferungen mm_1 , die Einfuhr vom Weltmarkt m_1m_2 . Sinkt der Preis in Österreich auf P' (etwa weil der Zoll ermäßigt wurde, oder weil der Weltmarktpreis gesunken ist), so geht die österreichische Produktion auf Om' zurück, die Einfuhr aus Ungarn auf $m'm'_1$ und die Bezüge vom Weltmarkt steigen auf $m'_1m'_2$.

Es sei noch erwähnt, daß sich dieses Schema besonders zur Klarstellung der Wirkung von *Präferenzzöllen* eignet. Wenn Österreich der Einfuhr aus Ungarn einen Zollnachlaß gewährt, wird die Angebotskurve Ungarns nach rechts verschoben. Ungarn kann nun beim gleichen Preis in Österreich mehr exportieren². Die Kurve $A + A_1$ wird nach rechts verschoben, wie es die strichpunktierte Kurve $A' + A'_1$ zum Ausdruck bringt. Es wächst die Einfuhr aus Ungarn auf Kosten der Einfuhr vom Weltmarkt. Die inländische Produktion und der Inlandpreis bleiben so lange unverändert, als die Bezüge vom Weltmarkt noch nicht vollständig verdrängt sind³.

§ 2. Die Fernwirkungen der Zölle.

Der mit Hilfe der Methode des partiellen Gleichgewichtes analysierte Einfluß eines Zolles auf Preis und Absatz der durch ihn getroffenen Ware ist jedoch nur ein Teil der gesamten Wirkung, allerdings derjenige Teil, der in die Augen springt und den die handelspolitische Praxis hauptsächlich berücksichtigt. Zu diesen unmittelbaren Wirkungen kommen nun die überaus wichtigen *Fernwirkungen* hinzu, ohne deren Berücksichtigung die wirtschaftspolitische Beurteilung ausgeschlossen ist.

Diese Fernwirkungen bestehen *erstens* in einer *Verlagerung des Nachfragestromes*. Ist die *Elastizität der Nachfrage* zufällig *gleich eins*, d. h. geht die nachgefragte Menge im gleichen Verhältnis zurück, wie der Preis steigt, so geben die Käufer dieselbe Summe auf diese Ware aus wie früher, und es entsteht kein Nachfrageausfall an anderer Stelle. Ist die *Nachfrageelastizität kleiner als eins*, so wird nach Einführung des Zolles eine größere Summe Geldes auf die betreffende Ware ausgegeben, und es entsteht an anderer Stelle ein Nachfrageausfall. Ist die *Elastizität größer als eins*, so wird Nachfrage nach anderen Gütern freigesetzt.

Eine vollständige Analyse der Zollwirkungen hat *zweitens* die Art und Weise zu berücksichtigen, wie der Staat die *Zolleinnahmen* verwendet. Bei der Bilanzaufstellung

¹ Der horizontale Abstand jedes Punktes der Kurve $A + A_1$ von dem gleichhohen Punkt der Kurve AA ist also gleich dem horizontalen Abstand der Kurve A_1A_1 von der vertikalen Achse, das ist gleich der ungarischen Einfuhr zu dem betreffenden Preis.

² Wenn Ungarn auch an zahlreiche andere Märkte liefert, so stellt sein Angebot am österreichischen Markt nur einen Teil seines Gesamtangebots dar, und diese Teilangebotskurve ist daher flacher oder horizontal zu zeichnen. Die Präferenz hätte dann einen Preisfall zur Folge, außer wenn sie auf ein kleines Kontingent eingeschränkt ist.

³ Über die Beurteilung von Vorzugszöllen vgl. Kap. 22 § 5 S. 283.

über Vor- und Nachteile von Zöllen sind diese Summen auf der Aktivseite in Rechnung zu stellen. Im übrigen lassen sich schwerlich darüber irgendwelche allgemeine Aussagen machen.

Drittens wirkt jeder Zoll auf den Aufbau der Wirtschaft dadurch ein, daß er auch die *Ausfuhr* beeinträchtigt, was in der handelspolitischen Praxis und Publizistik immer wieder übersehen wird. Hier müssen wir unterscheiden zwischen a) der *Dauerwirkung*, dem neuen Gleichgewichtszustand, dem die Wirtschaft nach Einführung des Zolles zustrebt, und b) dem *Übergang*, dem Weg, auf dem sie den neuen Gleichgewichtszustand schließlich erreicht.

Was a) betrifft, können wir unter Zugrundelegung der in den Kapiteln 11, 12 und 13 erarbeiteten Erkenntnisse sagen: Jeder Zoll bewirkt letzten Endes eine Produktionsverschiebung von den Exportindustrien zugunsten irgendwelcher Industrien, die für den Binnenmarkt arbeiten. Produktionsmittel werden aus den Exportindustrien abgezogen und entweder in die zollgeschützten Wirtschaftszweige oder, wenn solche nicht vorhanden sind (bei reinen Finanzzöllen), in jene Produktionszweige geleitet, denen sich die abgelenkte Nachfrage oder die vom Staat abgeschöpfte Kaufkraft zuwendet. Es sei noch bemerkt, daß die Gesamteinfuhr und im Gefolge dessen schließlich die Ausfuhr vermindernde Wirkung eines Zolles dadurch abgeschwächt (und in Extremfällen auch aufgehoben) werden kann, daß die abgelenkte oder abgeschöpfte Kaufkraft sich auf andere *Einfuhrgüter* richtet; statt Tee wird z. B. mehr Kaffee eingeführt¹ oder statt Garne Gewebe, statt der Produktionsmittel das Produkt oder umgekehrt statt des Produktes die Produktionsmittel. Jeder Zoll bewirkt also — von den eben erwähnten Grenzfällen abgesehen — eine Schrumpfung des Außenhandelsvolumens, eine Einschränkung der internationalen Arbeitsteilung und eine Lockerung der Verbindung mit der Weltwirtschaft.

Was b) den Weg betrifft, auf dem das neue Gleichgewicht von Ein- und Ausfuhr erreicht wird, ist zu sagen, daß er mit *inflationistischen Erscheinungen* verbunden ist. Die Einführung von Zöllen beeinflußt die Zahlungsbilanz günstig, die Bezüge aus dem Ausland sinken, die *Nachfrage* nach fremden Zahlungsmitteln fällt, das *Angebot* ist vorläufig gleich geblieben; dadurch wird der Geld- und Wechselkursmechanismus ausgelöst, die auswärtigen Wechselkurse fallen unter den Goldimportpunkt, Gold strömt ein, oder die Geldmenge wird durch das Bankensystem expandiert, mit einem Wort, es kommt zu einer leichten Inflation, die häufig noch dadurch eine Verstärkung erfährt, daß durch den Zoll eine Kapitaleinfuhr ausgelöst wird². Diese Inflation hat eine gewisse Belebung des Geschäftsganges zur Folge, doch hat diese stimulierende Wirkung wie die jeder Inflation nur vorübergehende Kraft. Nur eine *Erhöhung* bzw. *Einführung* eines Zolles hat diese Wirkung, nicht aber das *Bestehen* noch so hoher Zölle. Nur im Übergang von einem Gleichgewicht zum andern macht sie sich geltend und die Reaktion kommt um so schneller, als ja der Übergang zu einem Zustand gesunkenen Wohlstandes führt, weil die Einschränkung der internationalen Arbeitsteilung das Sozialprodukt vermindert.

Die umgekehrte Wirkung hat die Aufhebung eines Zolles. In diesem Falle verschlechtert sich die Zahlungsbilanz, und der Geldmechanismus bringt sie durch *Deflation* wieder ins Gleichgewicht.

Im anderen Land — wenn wir nur von zwei Ländern ausgehen — oder, abgeschwächt, in der übrigen Welt läuft der Prozeß in umgekehrter Richtung ab. Wenn auf die Zollerhöhung des einen Landes andere Länder sofort mit Zollerhöhungen antworten, kompensieren sich Inflation und Deflation und geht die Übergangswirkung natürlich verloren.

¹ Siehe auch den folgenden Paragraphen und Kap. 18 § 4 S. 201.

² Näheres hierüber vgl. Kap. 18 § 3 S. 200/201 und § 4 S. 204. Diese inflationistische Wirkung eines Zolles wurde besonders gut von HAWTREY analysiert, in „Good and bad Trade“ Kap. 18. London 1913. Vgl. auch sein Werk „The Economic Problem“, S. 290/91. London 1926.

§ 3. Zölle auf Produktionsmittel.

Einer gesonderten Betrachtung bedürfen Zölle auf Produktionsgüter, auf produzierte und originäre Produktionsmittel höherer und niederer Ordnung, das sind Zölle auf Rohstoffe, halbfertige Waren (Eisen, Stahl, Zement, Garne usw.) und Fabrikate wie Maschinen und Apparate. Theoretisch ist das Besondere der Produktionsmittel — sowohl der produzierten als auch der originären — einerseits durch die *Komplementarität* charakterisiert; sie werden immer zusammen mit anderen Produktionsmitteln, mit denen sie eine produktive Gruppe bilden, verwendet¹, und wenn ihr Preis durch einen Zoll in die Höhe getrieben wird, besteht die Gefahr, daß die produktive Gruppe, in der sie mitwirken, gesprengt wird. Wenn das der Fall ist, geht die Nachfrage nach dem Komplementärgut ebenfalls zurück. Andererseits sind sie dadurch charakterisiert, daß die Nachfrage nach ihnen sehr häufig besonders elastisch ist: nämlich immer dann, wenn jene Produktionszweige, die jenes Produktionsmittel besonders verwenden, einer starken ausländischen Konkurrenz ausgesetzt sind.

Jeder Zoll auf Produktionsmittel bewirkt eine Verteuerung derjenigen Produktionsprozesse, die das verteuerte Produktionsmittel verwenden. Ein Eisenzoll schädigt die gesamte eisenverarbeitende Industrie; ein Zoll auf Maschinen belastet alle Gewerbe, die jene Maschinen verwenden; ein Getreide- und Futtermittelzoll verteuert die Viehzucht und die Eierproduktion. Wenn die geschädigte Industrie ihr Produkt exportiert, wird durch den Zoll die Ausfuhr verringert, und es kann vorkommen, daß dadurch die Verringerung der Einfuhr gerade kompensiert wird, so daß der Zoll per Saldo das Gleichgewicht der Zahlungsbilanz nicht stört. Es werden beide Seiten der Bilanz zugleich verkürzt, und es wird auf kurzem Wege das erreicht, was sonst erst durch den Geld-Wechselkursmechanismus herbeigeführt wird.

Es kann aber der Ausgleich der Zahlungsbilanz, d. h. die Wiederherstellung des Gleichgewichtes auf den Devisenmärkten, statt, wie in diesem Falle, durch eine *Minderausfuhr*, durch eine *Mehreinfuhr* bewirkt werden. Wenn z. B. ein Zoll auf Baumwollgarne eingeführt wird und durch die Verteuerung der Garne die Webereien gegenüber dem Ausland konkurrenzunfähig werden, kann es sein, daß nun zwar weniger Garne, aber dafür mehr Gewebe eingeführt werden. Dadurch wird allerdings die Erreichung des ursprünglichen Zweckes des Zolles, die Erhöhung der Produktion von Garnen, ganz oder teilweise vereitelt.

Wenn es sich um krasse Fälle handelt und die zollbelastete Ware eine bedeutende Rolle in der Kostenkalkulation der im Produktionsprozeß nachgeordneten Industrie spielt, wird von der Praxis auf diesen Umstand mitunter Rücksicht genommen². Die durch den Zoll geschädigten Interessenten wehren sich und es wird ihrer Beschwerde, je nachdem, ob es sich um einen Exportartikel oder um eine für den inneren Konsum bestimmte Ware handelt, in verschiedener Weise Rechnung getragen. Im ersten Fall bewilligt man einen *Zollrestitutions-* oder *Veredelungsverkehr*. Das heißt, bei der Ausfuhr des „veredelten“ oder verarbeiteten Produktes (z. B. von Seidengeweben) wird der Zoll auf das Produktionsmittel (z. B. Seidengarn) restituiert³, oder er wird gar nicht eingehoben, wenn bei Einfuhr nachgewiesen wird, daß die einzuführenden Produktionsmittel oder Zwischenprodukte für den Export verarbeitet werden sollen.

¹ Auch Konsumgüter sind oft komplementär, jedoch nicht so regelmäßig und so augenfällig wie Güter höherer Ordnung.

² Vgl. dazu SCHÜLLER: a. a. O. S. 159ff.

³ Man spricht in diesem Falle von einem *aktiven* Veredelungsverkehr, weil das Land, das ihn gestattet, die Veredelung „aktiv“ durchführt. Ein *passiver* Veredelungsverkehr liegt dann vor, wenn ein Land eine Ware zur Veredelung ausführt und sie im „veredelten“ Zustand zollfrei wieder hereinläßt, während die übrige Einfuhr dieser veredelten Ware verzollt werden muß. Der passive Veredelungsverkehr des Inlandes ist ein aktiver des Auslandes.

Wenn es sich um eine für den heimischen Konsum erzeugte Ware handelt, wird dem belasteten Produzenten durch einen *Ausgleichszoll* geholfen. Um ein augenfälliges Beispiel zu wählen: Wenn der Getreidezoll erhöht wird, wird auch der Mehlzoll hinaufgesetzt, um die Mühlenindustrie zu schützen. Durch diese und ähnliche Maßnahmen werden zwar die erwähnten Zollwirkungen auf die nachfolgende Stufe im Produktionsprozeß vermieden oder abgeschwächt; um die Fernwirkungen, die in § 2 besprochen wurden, kommt man jedoch nicht herum. Insbesondere die Schädigung der Exportindustrien, die schließlich durch das Spiel des Geldmechanismus bewirkt wird, ist unvermeidlich.

17. Kapitel.

Die Zollargumente im allgemeinen.

§ 1. Einleitung.

Während die Argumente, die für den Freihandel sprechen, klar und in sich geschlossen sind und daraus ganz eindeutige, leicht deduzierbare Folgerungen für die handelspolitische Praxis abgeleitet werden können, fehlt diese Durchsichtigkeit und Zielklarheit den Argumenten für Zölle: Einerseits gibt es eine ganze Fülle von zum Teil sich widersprechenden, von den verschiedensten Wertgesichtspunkten und theoretischen Erwägungen ausgehenden protektionistischen Argumenten. Andererseits sind selbst dann, wenn man eines dieser Argumente akzeptiert hat, die praktischen Folgerungen keineswegs leicht abzuleiten. Abgesehen von einem nicht ernst zu nehmenden extremen Autarkismus, der *vollständige* Abschließung vom Ausland fordert, ist der Protektionist nicht in der Lage, dem klaren freihändlerischen Rezept: „Keine Diskrimination zwischen Außenhandel und Binnenhandel“ eine ebenso einfache Formel entgegenzustellen. Mit der Behauptung: „Zölle sind wirtschaftlich vorteilhaft“ ist es nicht getan; es muß auch gesagt werden, wann und unter welchen Umständen und insbesondere in welchem Ausmaße man sie für vorteilhaft hält. Auch wenn man einige Schutzzollargumente vorbehaltlos akzeptiert, ist eine Antwort auf diese Frage gar nicht leicht. Da also ein dem Freihandelsargument entsprechendes einheitliches Argument für Protektionismus fehlt, bleibt nichts übrig, als die verschiedenen Zollargumente möglichst übersichtlich zu gruppieren, und sie dann der Reihe nach einzeln durchzubespochen. Es muß aber schon hier betont werden, daß die Ausführlichkeit, mit der wir auf die verschiedenen Argumente eingehen können, keineswegs der Bedeutung der betreffenden Argumente in der Praxis entspricht. Im Gegenteil! Gerade jene Argumente, die wissenschaftlich vollkommen unhaltbar sind und mit wenigen Sätzen erledigt werden können, haben in der Praxis, in den Parlamenten, in den Verhandlungen mit den Interessenten und in der Presse die größte Durchschlagskraft. In diesem Abschnitt handelt es sich jedoch um die Diskussion der wissenschaftlichen Vertretbarkeit der besprochenen Argumente und nicht um eine soziologische Analyse der Triebkräfte und Motive der Politik¹.

§ 2. Finanzzölle und Schutzzölle.

Wenn es sich darum handelt, eine Übersicht über die möglichen und gangbaren Zollargumente zu gewinnen, muß zuerst Klarheit über die Unterscheidung von Finanz- und Schutzzöllen geschaffen werden, da ja diese beiden Kategorien von Zöllen verschieden zu beurteilen sind. Unter Finanzzöllen oder Fiskalzöllen versteht man bekanntlich Zölle, die vorwiegend in der Absicht erhoben werden, dem Staat eine Einnahmequelle zu verschaffen. Ein solcher Zoll ist nichts anderes als eine

¹ Vgl. zum letzteren Problem die treffenden Bemerkungen PARETO: „Causes de la protection“ in „Manuel d'économie politique“. 2. Aufl. S. 520ff. Paris 1927. PARETO skizziert dort eine „Soziologie des Protektionismus“.

zweckmäßige Form der Besteuerung. Statt z. B. die Konsumsteuer auf Kaffee oder Tee bei den Groß- und Detailhändlern einzuheben, wird sie an der Grenze bei der Einfuhr erhoben. Bei Schutzzöllen hingegen ist das primäre Motiv der Einführung nicht die Erschließung neuer Einnahmequellen für den Staat, sondern Erhaltung und Vergrößerung der zollgeschützten Produktionszweige.

Diese Unterscheidung läßt nun an Eindeutigkeit einiges zu wünschen übrig. Es ist immer eine mißliche Sache, die Motive des Gesetzgebers oder anderer Personen zum Unterscheidungsmerkmal zu machen. Denn diese Motive liegen oft nicht klar zutage, sie können bei den verschiedenen Beteiligten verschieden sein, und es spielen oft auch bei ein und derselben Person verschiedene Motive mit. Die meisten Schutzzölle werfen auch für den Staatssäckel etwas ab und werden von der Finanzverwaltung daher gerne gesehen, und viele Finanzzölle ergeben als Nebenwirkung einen Schutz für verwandte inländische Produkte. Wenn z. B. in einem Land, das selbst keinen Wein baut, ein hoher Weinzoll eingeführt wird, wird die Nachfrage nach Wein teilweise auf Bier abgelenkt. Ähnliches gilt für einen Zoll auf Südfrüchte, der dem inländischen Obstbau zugute kommt, und genau genommen wird jeder Zoll eine Nachfrageverschiebung mit sich bringen, es sei denn, daß die Elastizität der Nachfrage nach dem zollbelasteten Gute zufällig gleich eins ist. Die im vorhergehenden Kapitel beschriebenen unmittelbaren Wirkungen sowohl als auch die Fernwirkungen sind dieselben für Finanz- und Schutzzölle.

Das beste *objektiv* feststellbare und von den Motiven der Gesetzgeber oder Interessenten unabhängige Unterscheidungsmerkmal zwischen Schutzzöllen und Finanzzöllen ist wohl der Umstand, ob eine *Diskrimination* von ausländischem und inländischem Angebot vorliegt. Wenn die inländische Produktion derselben Steuer unterliegt wie die Einfuhr aus dem Ausland, oder wenn der zollbelastete Artikel im Inland nicht produziert wird und seine Produktion auch durch den Zoll nicht ins Leben gerufen wird und wenn auch keine ähnliche Ware, auf die man die Nachfrage hinlenken will, vorhanden ist, liegt kein Schutzzoll vor. Was den *Einfluß auf die Produktionsrichtung* betrifft, ergibt sich der folgende Unterschied zwischen Schutz- und Finanzzöllen: Ein reiner Schutzzoll, der dem Staate nichts abwirft, bewirkt eine *Umstellung der Produktion* von der Exportindustrie auf a) die zollgeschützten Wirtschaftszweige und eventuell auf b) jene, denen sich eine abgelenkte Nachfrage zuwendet. Ein reiner Finanzzoll ohne Diskrimination und ohne direktes Schutzobjekt bringt letzten Endes ebenfalls eine Verschiebung von Produktionsmitteln aus den Exportindustrien in a) jene Verwendungszweige mit sich, denen der Staat die abgeschöpfte Kaufkraft zuführt (z. B. die Rüstungsindustrie oder den staatlichen Verwaltungsapparat), und in b) jene Wirtschaftszweige, denen eine allenfalls abgelenkte Nachfrage sich zuwendet.

Es muß hier auch erwähnt werden, daß die Erreichung der beiden Zwecke: Erschließung einer möglichst großen *Einnahmequelle* für den Staat und möglichst hoher *Schutz* für die nationale Produktion weitgehend unvereinbar ist. Denn gerade jener Zoll, der ein Maximum an Schutz gewährt, der prohibitive Zoll, bringt dem Staate gar keine Einnahmen. Andererseits wird das finanzielle Erträgnis eines Zolles desto größer sein, je weniger die Einfuhr sinkt, je weniger also der Zoll die Schutzfunktion erfüllt. Das hängt wieder von zwei Dingen ab: a) wie die Nachfrage reagiert; je weniger die Nachfrage zurückgeht, desto höher das Zollaufkommen; b) wie stark die inländische Produktion auf Grund der durch den Zoll bewirkten Preissteigerung erhöht werden kann. Die Schutzfunktion erfüllt ein Zoll dann, wenn er eine starke Erweiterung der inländischen Produktion gestattet; dann ist er aber auch weniger einträglich. Vom fiskalischen Standpunkt sind daher Zölle auf solche Massenartikel am zweckmäßigsten, die im Inland *nicht* erzeugt werden. Wenn die betreffende Ware auch im Inland hergestellt wird, ist es für die Erträgnisse aus dem Zoll vorteilhaft — besonders wenn die Elastizität des inländischen Angebotes groß ist —,

die inländische Produktion einer dem Zoll gleichkommenden Steuer zu unterwerfen, also eine Diskrimination zwischen Inland und Ausland zu vermeiden, *auch abgesehen davon, daß dann neben die Einnahme aus dem Zoll noch das Steuererträgnis tritt.*

§ 3. Wirtschaftliche und nichtwirtschaftliche Argumente für Zölle.

Es drängt sich als weitere Unterscheidung die zwischen wirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Zollargumenten auf. Zölle werden verlangt auf Grund wirtschaftlicher und außerwirtschaftlicher Erwägungen, genauer, weil der durch sie herbeigeführte Zustand vom „wirtschaftlichen“ oder von irgendeinem „außerwirtschaftlichen“ Standpunkt aus wünschenswert erscheint. Was die Unterscheidung zwischen wirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Werten und Standpunkten bedeutet, wurde schon an früherer Stelle diskutiert (Kap. 14 § 2).

a) Die folgenden *außerwirtschaftlichen Zollargumente* oder außerwirtschaftlichen Einwände gegen den internationalen Handel sind zu nennen: Vom Standpunkt der *Landesverteidigung* müsse es jedes Land vermeiden, allzusehr vom Ausland abhängig zu werden. Wenn man der internationalen Arbeitsteilung freien Lauf lasse, könne sich eine übermäßige Spezialisierung ergeben, sei es auf die industrielle, sei es auf die landwirtschaftliche Produktion. In Zeiten der Not sei man dann nicht imstande, sich, wenn auch nur für kurze Zeit, ohne die Zufuhren vom Auslande zu erhalten und Widerstand zu leisten. Es müsse daher eine allzu enge Verflechtung mit der Weltwirtschaft vermieden werden, auch wenn das nur unter wirtschaftlichen Opfern und Einbußen möglich ist. Dieses Argument wird sowohl für Agrarzölle als auch für den Schutz jener Industrien, die im Kriegsfall als Rüstungsindustrie oder als Grundlage für sie (Eisen- und Stahlerzeugung) zu dienen haben, vorgebracht.

Andere außerwirtschaftliche Argumente sind: *Erhaltung der nationalen Eigenart*, die durch allzu intime wirtschaftliche Beziehungen mit dem Ausland bedroht erscheint und ähnliche mehr oder weniger irrationale Wertungen.

Schließlich werden Zölle verlangt, weil die *Erhaltung gewisser Bevölkerungsklassen und Berufsstände*, die man bei ungehindertem Freihandel dem Untergang geweiht sieht, aus bevölkerungspolitischen und „sozialen“ Gründen gefordert wird. Dieses Argument wird fast ausschließlich für Agrarzölle ins Treffen geführt. Die Zölle auf landwirtschaftliche Produkte sollen die Erhaltung eines möglichst großen und wohlhabenden Bauernstandes gewährleisten. Die ländliche Bevölkerung sei ein konservativer, staaterhaltender Teil der Gesellschaft, den man nicht missen könne, wenn die staatliche Ordnung und der moralische Zusammenhalt des Volkes nicht dem Verfall preisgegeben werden soll. Die Landwirtschaft sei der Born, aus dem die menschliche Gesellschaft sich psychisch und physisch regeneriert.

b) Was unter *wirtschaftlichen Argumenten* für Zölle zu verstehen ist, steht, wie wir gesehen haben, nicht eindeutig fest. So viel ist sicher, daß es kein rein wirtschaftliches Ideal gibt, das von der Wirtschaftswissenschaft analytisch, deduktiv, wissenschaftlich begründet werden könnte, ohne von irgendwelchen meta-wissenschaftlichen, theoretisch unbegründbaren Werturteilen auszugehen. Es ist nicht so, daß die wirtschaftlichen Argumente für oder gegen Zölle von der Nationalökonomie und die außerwirtschaftlichen Gründe von anderen Wissenschaften beizustellen oder zu beurteilen wären. Die Wirkungen der Zölle, an die die „militärische Wertung“ anknüpft — z. B. daß und unter welchen Umständen durch Zölle eine Rüstungsindustrie hochgezüchtet werden kann —, sind ja ebenfalls durch die Nationalökonomie festzustellen, ebenso wie jene Wirkungen, auf die es der sogenannten „wirtschaftlichen Wertung“ ankommt. Der Unterschied liegt einzig und allein in der Wertsetzung. Gewisse Wertsetzungen nennen wir eben herkömmlicherweise „wirtschaftliche“ Wert- oder Zielsetzungen. Dieses „wirtschaftliche“ Ziel ist, wie wir gesehen haben, am besten charakterisiert als *Maximierung des Volkseinkommens*, des Volks-

reichtums, des Sozialproduktes. Und dementsprechend sind wirtschaftliche Argumente für Zölle solche, die behaupten, daß durch protektionistische Maßnahmen das Sozialprodukt vergrößert werden kann. Es ist nicht zu bezweifeln, daß hierher die große Mehrzahl der gangbaren Zollargumente gehören: Von den primitiven protektionistischen Irrtümern angefangen, die in naiver Weise die nicht zu bestreitende Mehrproduktion im zollgeschützten Wirtschaftszweig für einen Zuwachs zum Volkseinkommen halten, weil sie die Gegenposten mangels theoretischer Schulung nicht sehen, bis zu den raffinierten Theorien von KEYNES u. a., für die die Zollpolitik eines der Mittel zur Vermeidung von gewissen vorübergehenden Störungen der Wirtschaft ist.

Gewissermaßen zwischen den wirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Argumenten stehen jene, die nicht die absolute Größe des Sozialproduktes, sondern die Art seiner *Verteilung* auf die verschiedenen Bevölkerungsklassen als Bewertungsmaßstab verwenden. Es spielen hier sowohl Postulate der sozialen Gerechtigkeit herein als auch rein „wirtschaftliche“ Gesichtspunkte, nämlich die Rückwirkung der Verteilung auf die Produktion. Wenn SCHÜLLER z. B. immer wieder betont, daß eine Erhöhung der Renteneinkommen eine ungünstige Wirkung und eine Steigerung des Arbeitseinkommens eine erfreuliche Folge von Zöllen sei, so drückt sich darin ein Werturteil über die gerechte Verteilung aus. Auf der anderen Seite wurde oft hervorgehoben, daß eine Begünstigung der kleinen Einkommen die Spartätigkeit ungünstig beeinflusst und dadurch wieder auf die absolute Größe des Volkseinkommens in der Zukunft zurückwirkt. (Ebenfalls von SCHÜLLER hervorgehoben.)

Genau genommen läßt sich das Moment der Verteilung allerdings nie vollständig ausschalten; möglichst großes Volkseinkommen ohne jede Rücksicht auf seine Verteilung ist kein annehmbares Ziel. Insofern läßt es sich jedoch umgehen, als man Verschiebungen, die ein gewisses Maß nicht übersteigen, vernachlässigt. Das läßt sich schon deshalb nicht vermeiden, weil man ja sehr oft gar nicht in der Lage ist, genau festzustellen, *wie* eine Maßnahme, besonders im long run, die Verteilung beeinflusst, wenn es auch feststeht, daß sie das Sozialprodukt als Ganzes vergrößert. (Vgl. dazu Kapitel 14 § 2.)

§ 4. Die wirtschaftlichen Argumente für Zölle.

Die wirtschaftlichen Zollargumente, die Behauptung, daß Zölle unter gewissen Umständen das Sozialprodukt erhöhen können, widersprechen der von uns aufgestellten Vermutung für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des Freihandels. Es lassen sich da folgende Typen unterscheiden:

I) a) *Long run*-, b) *short run*-Argumente, je nachdem, ob behauptet wird, daß Zölle auf die Dauer das Sozialprodukt steigern können, oder ob sie nur verlangt werden, um vorübergehende Notlagen zu mildern und Übergangsschwierigkeiten zu übertauchen. Das Argument des „*Ausgleichszolles*“, sowohl in seiner primitiven Fassung, wie es z. B. in die amerikanische Zollgesetzgebung Eingang gefunden hat, als auch in der durchdachten Form, wie es von R. SCHÜLLER vorgetragen wird, ist ein long-run-Argument. Im allgemeinen findet man die diskutablen Argumente eher unter den short-run-Argumenten. Diese short-run-Argumente nehmen meistens nicht nur auf die absolute Größe, sondern auch besonders auf die Verteilung des Sozialproduktes Rücksicht. Wenn die Aufhebung eines Zolles oder die Verschiebung in den internationalen Konkurrenzverhältnissen auch auf die Dauer die funktionelle Verteilung des Volkseinkommens unberührt läßt oder sogar günstig beeinflusst, ist der Übergang immer mit Verlusten bestimmter Wirtschaftsobjekte verbunden, die man vermeiden will.

II) Mit der eben besprochenen Einteilung nahe verwandt, aber nicht mit ihr zusammenfallend, ist die für die theoretische Systematik wichtige Klassifikation der Zollargumente in a) solche, die *auf dem Boden der Gleichgewichtstheorie stehen*,

und b) solche, die eine Abweichung von der Gleichgewichtslage implizieren. Unter b) fallen jene Argumente, die sich mit Recht oder Unrecht darauf stützen, daß infolge von Störungen und Widerständen aller Art das von der Theorie beschriebene Gleichgewicht nie oder selten erreicht wird — Friktionsargumente könnte man sagen¹. Hierher gehört z. B. die Behauptung, daß eine Wirtschaft, die voll an die Weltwirtschaft angeschlossen ist, zwar im Gleichgewichtszustand voller Beschäftigung ergebiger, aber dafür krisenempfindlicher sei, weil sie Einflüssen von außen viel stärker ausgesetzt ist, so daß also Zölle die Konjunkturschwankungen mildern können. Hier sind ferner jene Theorien zu erwähnen, die jetzt besonders in England von der Cambridger Schule, in erster Linie von J. M. KEYNES, vertreten werden und uneingeschränkten Freihandel mit der Behauptung bekämpfen, daß das reibungslose Funktionieren des Preismechanismus heutzutage auf dem Arbeitsmarkt nicht zu erwarten sei. Die Theorie, die der Freihandelslehre zugrunde liegt, nehme an, daß alle Produktionsfaktoren beschäftigt seien (genauer gesagt, es kann kein Produktionsfaktor unbeschäftigt sein, bevor nicht sein Preis auf Null gesunken ist); in Wirklichkeit sei dies nicht der Fall, wie das ständige Bestehen einer großen Arbeitslosigkeit beweise. Eine weitere Komplikation sei das Bestehen einer Arbeitslosenunterstützung, die als Abzugspost von den Vorteilen des Freihandels anzunehmen sei.

III) Eine wichtige Gruppe von Argumenten knüpft an das Bestehen von *monopolistischen Bildungen* an. Und zwar nimmt die Furcht vor Monopolen zwei einander widersprechende Formen an: Man fürchtet einerseits die Schädigung durch zu niedrige Importpreise (Dumping), andererseits eine drückende Belastung und Ausbeutung durch übermäßig hohe Preise. Das Freihandelsland sei ausländischen Monopolen — besonders Rohstoffmonopole sind gefürchtet — sozusagen auf Gnade und Ungnade ausgeliefert.

IV) Eine wichtige Angriffswaffe gegen die Freihandelslehre ist der Hinweis auf die *wirtschaftliche Entwicklung*. Dem liegt eine Betrachtungsdauer zugrunde, die noch jenseits des theoretischen Long-runs liegt. Die von uns der Freihandelslehre zugrunde gelegte Theorie nimmt an, daß die zur Verfügung stehenden Mengen von ursprünglichen Produktionsmitteln gegeben sind oder spricht im äußersten Falle von einer kurzfristigen funktionalen Abhängigkeit zwischen Preis und Menge der *vorhandenen originären Produktionsfaktoren*². Es ist zwar richtig, daß die Klassiker durch Einbau der Bevölkerungslehre in ihr System, d. i. durch gewisse Annahmen über den Zusammenhang zwischen Bevölkerungsbewegung und Einkommenshöhe über die Grenzen der Statik³ hinausgegangen sind. Diese klassische Theorie ist jedoch unrichtig und unzulänglich. Der Hinweis auf sie soll nur verdeutlichen, wie das Verhältnis der hier zugrunde gelegten Theorie zu den Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung aufzufassen ist. Es gibt zweifellos jenseits des Erklärungsbereiches der im ersten Teil vorgetragenen Theorie, die wohl ziemlich genau den heutigen Stand der reinen Theorie wiedergibt, Probleme der Entwicklung, und zwar liegt die Sache eben nicht so, daß jene Entwicklungserscheinungen ausschließ-

¹ J. B. CLARK hat darauf hingewiesen, daß die Freihandelstheorie im großen und ganzen statisch und die Argumente für Zölle in der Regel dynamischer Natur sind. Vgl. seine „Essentials of Economic Theory“ Chapt. 28 S. 517. New York 1927.

² Das ist bei der *Arbeit* der Fall. Die Lohnhöhe bestimmt innerhalb gewisser Grenzen die Größe des Arbeitsangebotes.

³ Der Begriff der Statik und Dynamik ist nicht eindeutig. Man muß streng genommen eine „Stufenfolge der Dynamisierung“ annehmen. An dieser Stelle ist unter Statik eine Theorie verstanden, die neben anderen Vereinfachungen von der Annahme des *Vorhandenseins* einer bestimmten Menge originärer Produktionsmittel ausgeht. Die Menge der *vorhandenen* ursprünglichen Produktionsfaktoren ist also nicht weiter erklärtes Datum; das schließt aber nicht aus, daß die Menge der *verwendeten* Produktionsmittel in funktionale Abhängigkeit zum Preis gebracht und so erklärt werden kann. Über die Stufenfolge der „Dynamisierung“ bzw. „Statisierung“ der Theorie vgl. F. H. KNIGHT: Statik und Dynamik. Z. f. N. Bd. 2 S. 1ff. Wien 1931.

lich arteigenen Gesetzen unterliegen und von jenen durch die statische Theorie erklärten ökonomischen Abläufen ganz unabhängig sind; sondern es besteht eine Rückwirkung dieser ökonomischen Abläufe auf die Voraussetzungen des Systems. Konkret gesprochen: die auf Grund der vorhandenen originären Produktionsmittel und anderer Daten von der Theorie erklärbaren Produktions- und Tauschprozesse wirken zurück auf die zukünftige Versorgung mit originären Produktionsmitteln.

Auf Grund solcher Erwägungen kann man der Idee des Erziehungszolles einen guten Sinn abgewinnen¹. Auch bei der Diskussion um die Gründe für und wider die Entwicklung Deutschlands zum Industriestaat, die um die Jahrhundertwende von WAGNER², POHLE³, DIETZEL⁴, BRENTANO⁵ und anderen geführt wurde, spielen solche Gedanken herein.

In diesem Zusammenhange ist auch die Frage zu erörtern, ob nicht durch Zölle Produktionsmittel in ein Land hineingezogen werden können, da doch durch Zölle ausländische Produzenten oft veranlaßt werden, Betriebe in das zollgeschützte Gebiet zu verlegen. Schließlich wäre die berühmte Streitfrage zu besprechen, ob die Ausfuhr von Maschinen (Produktionsmitteln)⁶ und von Kapital im allgemeinen nicht das exportierende Land à la longue schädigen kann, wenn sie auch momentan auf Grund des Prinzipes der komparativen Kosten als vorteilhaft zu bezeichnen ist.

V) Als eine fünfte Gruppe sind schließlich die Argumente für *Erwiderungszölle* und *Vergeltungszölle* zu nennen. Dem liegt die Anschauung zugrunde, daß zwar im Prinzip Freihandel das Richtige sei, daß jedoch ein einzelnes Land, umgeben von zollgerüsteten Nachbarn, sich eine solche liberale Handelspolitik nicht leisten könne. Und zwar werden dafür zwei ganz verschiedene Gründe angeführt: a) Die Stellung des Freihandelslandes bei Handelsvertragsverhandlungen sei schwach; das Freihandelsland könne seine Nachbarn nicht zu Zollsenkungen zwingen, da es sich ja durch Abschaffung der Zölle jedes Kompensations- und Druckmittels beraubt habe. (Das ist das taktische Zollargument im eigentlichen Sinne.) b) Aber auch abgesehen von diesen taktischen Überlegungen, heißt es, wäre einseitiger Freihandel unvorteilhaft; warum, wird nicht genau gesagt, aber es klingt ungemein überzeugend, daß ein isoliertes Freihandelsland „der ausländischen Konkurrenz schutzlos preisgegeben sei“, wenn es sich nicht auch eine Zollrüstung anschaffe.

18. Kapitel.

Die einzelnen Zollargumente.

§ 1. Indiskutable Zollargumente.

Es wird sich empfehlen, zuerst eine Reihe von Zollargumenten aus der Diskussion zu eliminieren, von denen man mit absoluter Sicherheit sagen kann, daß sei einfach auf Irrtümern und einem vollständigen Mangel an Einsicht in die wirtschaftlichen Zusammenhänge beruhen und daher von „keinem Standpunkte aus“

¹ Damit ist natürlich nicht gesagt, daß die Vertreter des Erziehungszolles, ALEXANDER HAMILTON, FRIEDRICH LIST u. a., immer imstande waren, jene Gedanken klar zu denken und auszudrücken.

² WAGNER, ADOLF: Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902.

³ POHLE, LUDWIG: Deutschland am Scheidewege. 1902.

⁴ DIETZEL, HEINRICH: Weltwirtschaft und Volkswirtschaft. Berlin 1900. Vgl. auch seinen Artikel „Agrarstaat oder Industriestaat?“ H. d. St. 4. Aufl. Bd. I und die dort angegebene Literatur.

⁵ BRENTANO, LUJO: Die Schrecken des überwiegenden Industriestaates. Volkswirtschaftl. Zeitfragen. Berlin 1901.

⁶ Vgl. dazu H. DIETZEL: Bedeutet der Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord? Unter besonderer Berücksichtigung des Maschinen- und Kohlenexportes Englands. Volkswirtschaftl. Zeitfragen Heft 227/28. Berlin 1907.

haltbar sind¹. Wenn wir uns hier auch sehr kurz fassen können, so darf man daraus nicht schließen, daß diese unhaltbaren Argumente weniger wichtig sind. Im Gegenteil! Soweit nicht überhaupt nur nackte Sonderinteressen den Ausschlag geben, sind es diese unhaltbaren Argumente, die in der Praxis, im Parlament und auf die öffentliche Meinung die stärkste Wirkung ausüben.

1) Auf den Laien und den „Praktiker“ macht es immer einen großen Eindruck, wenn ihm die erfreuliche Wirkung von Zöllen durch den *Hinweis auf die Produktionssteigerung in den zollgeschützten Wirtschaftszweigen* ad oculos demonstriert wird. Ist es nicht möglich, durch Einführung eines ausgiebigen Zollschatzes gewaltige Produktionsanlagen gleichsam aus dem Boden zu zaubern, ganze Industriezweige in einem Lande einzubürgern und großzuziehen? Ist es in Deutschland und Österreich dem extremen agrarischen Protektionismus nicht gelungen, die landwirtschaftliche Produktion in kurzer Zeit sehr bedeutend zu steigern und den Anteil der Einfuhr an der Nahrungsmittelversorgung stark herabzudrücken? Hat nicht das Agrarland Ungarn es verstanden, in zehn Jahren eine Industrie großzupäppeln? Unzählige solche Beispiele lassen sich anführen, und die Nutznießer und Befürworter der Zölle unterlassen es auch nicht, mit Stolz und Befriedigung auf solche Fälle hinzuweisen und sie der großen Öffentlichkeit zur Kenntnis zu bringen.

Es braucht kaum gesagt zu werden, daß ein solcher Hinweis — selbst wenn die Tatsachen stimmen und die Produktionssteigerung nicht auf andere Umstände zurückzuführen ist — *nichts dafür beweist, daß der Zoll das Sozialprodukt vergrößert hat*. Daß der Zoll die Produktion des geschützten Industriezweiges steigert, ist ja nur die *eine* Seite seiner Wirkung, und es ist trotz der Produktionssteigerung in der zollgeschützten Industrie und, wie unsere Theorie gezeigt hat, gerade deswegen zu erwarten, daß nur ein Wirtschaftszweig auf Kosten irgendwelcher anderer gefördert wurde. Wenn die Einfuhr fällt, muß auch die Ausfuhr zurückgehen und wenn die Produzenten der zollgeschützten Ware höhere Preise erzielen, müssen das die Verbraucher dieser Ware bezahlen. Wenn ein Produktionszweig sich ausdehnt und Produktionsmittel an sich zieht, müssen diese Produktionsmittel an anderer Stelle fehlen. Unsere Theorie hat gezeigt, daß der Produktionsausfall an anderer Stelle größer ist als der Zuwachs im zollgeschützten Wirtschaftszweig. Wer das bestreitet, muß den Beweis dafür antreten, er muß aber eine *Gesamtbilanz* der Zollwirkungen aufstellen und darf sich nicht darauf beschränken, nur die Aktivseite der Bilanz zu betrachten. Wenn er das letztere tut, beweist er nur, daß er nicht versteht, worauf es ankommt.

2) Damit ist auch das Schlagwort von der *Schaffung und Stärkung eines Binnenmarktes* durch Zölle erledigt. Der Binnenmarkt wird zwar gestärkt, aber der Außenmarkt entsprechend geschädigt. Denn der Senkung der Einfuhrziffern folgt die Herabdrückung der Ausfuhrmenge. Will man das mit der Behauptung bestreiten, daß die Ausfuhr nicht sofort um den gleichen Betrag wie die Einfuhr zu sinken braucht, etwa weil die Differenz kreditiert werden kann, so kommt man in eine viel kompliziertere Theorie hinein, mit der wir uns an späterer Stelle auseinandersetzen werden². Der Hinweis auf die Stärkung des Binnenmarktes als solcher beweist jedenfalls gar nichts. Ebensowenig besagt die oft gehörte Behauptung, daß es im Inneren jedes Landes genug Arbeitsgelegenheit gebe und es daher nicht notwendig sei, nach Exportmärkten Ausschau zu halten. Gewiß, es ist Arbeitsgelegenheit im Überfluß vorhanden (wenn die Umstellung einmal erfolgt ist), aber die Arbeit ist nicht so ertragreich, wenn sie sich auf den heimischen Boden beschränkt und auf den internationalen Austausch verzichtet. KEYNES hat dieses Argument treffend abgefertigt: „Wenn die Protektionisten nur sagen wollen, daß unter ihrem System

¹ Diese Vorgangsweise wählt auch W. RÖPKE in seinem ausgezeichneten Werk „Weltwirtschaft und Außenhandelspolitik“. Berlin 1931.

² Siehe § 3 dieses Kapitels.

die Menschen mehr schwitzen und arbeiten müssen, stimme ich ihnen gerne zu. Wenn wir die Einfuhr abschneiden, werden wir vielleicht die gesamte zu leistende Arbeit vermehren; wir würden aber das Gesamteinkommen vermindern. Der Protektionist hat zu beweisen, nicht nur, daß er mehr Arbeit geschaffen, sondern daß er das Volkseinkommen vermehrt hat. Importe sind das Entgelt und Exporte die Zahlung. Wie können wir als Nation unsere Lage bessern, wenn wir unsere Einkünfte vermindern? Kann ein Zoll etwas leisten, was ein Erdbeben nicht besser zuwege bringt?¹“

3) A limine abzuweisen ist auch das sogenannte *Kaufkraftargument*, mit dem die verschiedenen Zollinteressenten sich gegenseitig ihre Zollwünsche schmackhaft zu machen versuchen. Die Landwirtschaft rechnet der Industrie vor, wie vorteilhaft Agrarzölle für die industrielle Bevölkerung seien, weil dadurch die Kaufkraft der Abnehmer der Industrieprodukte gestärkt werde: „Hat der Bauer Geld, so hat's die ganze Welt.“ Das Argument hat aber die bedenkliche Eigenschaft, daß es sich auch umdrehen läßt: Industriezölle stärken die Kaufkraft für landwirtschaftliche Produkte und kommen daher letzten Endes auch der Landwirtschaft zugute. RÖPKE spricht treffend von der „*Fata Morgana der Kaufkraftspiegelung*“². FRÉDÉRIC BASTIAT hat diese Argumentation in seiner berühmten „Petition der Leuchtmittel-fabrikanten“, in der diese die Deputiertenkammer um Schutz vor der vernichtenden Konkurrenz der Sonne bitten, in unübertrefflicher Weise verspottet: „Wenn Sie“, heißt es dort, „soweit als möglich dem natürlichen Licht jeden Zutritt versperren, wenn Sie also das Bedürfnis nach künstlichem Licht wachrufen — wo ist die Industrie in Frankreich, die dadurch nicht allmählich eine Belebung erfahren würde? . . . Wenn der Fabrikant durch den Schutz verdient, wird er auch den Landwirt verdienen lassen. Verdient die Landwirtschaft, so wird sie kaufkräftiger für industrielle Produkte. Nun wohl, wenn Sie uns das Monopol für die Tagesbeleuchtung übertragen, werden wir zunächst viel Talg, Kohle, Öl, Harz, Wachs, Weingeist, Silber, Eisen, Bronze und Kristallglas für den Bedarf unserer Industrien kaufen, und dann werden wir und unsere zahlreichen Lieferanten, nachdem wir kaufkräftig geworden sind, viel verbrauchen und so den Wohlstand in alle Zweige der nationalen Arbeit tragen. . . . Wollen Sie vielleicht einwenden, daß das Sonnenlicht ein kostenloses Geschenk der Natur sei und daß Geschenke zurückzuweisen gleichbedeutend mit der Zurückweisung des Wohlstandes selbst sei? . . . Nehmen Sie sich in acht, denn bisher haben Sie immer ausländische Waren *deshalb* zurückgewiesen, *weil* sie einem Geschenke nahekommen und haben sie *um so schärfer* abgelehnt, *je mehr* sie einem Geschenke nahekommen. . . . Wenn ein Produkt wie Kohle, Eisen, Weizen oder Gewebe aus dem Ausland kommt und wir es so mit weniger Arbeit erwerben können, als wenn wir es selbst herstellen würden, so ist die Differenz ein Geschenk, das uns gemacht wird. Dieses Geschenk ist größer oder kleiner, je nachdem, ob jene Differenz mehr oder weniger beträchtlich ist. Am vollständigsten ist es dann, wenn der Schenkende, wie die Sonne für das Licht, nichts von uns fordert. Die Frage ist also, ob Sie für Frankreich die angebliche Wohltat eines kostenlosen Verbrauches oder die besagten Vorteile einer Arbeit schaffenden Produktion wünschen. Wählen Sie, aber handeln Sie logisch, denn wenn Sie, wie Sie es tun, Kohle, Eisen, Weizen oder Gewebe aus dem Ausland durch um so höhere Zölle fernhalten, je niedriger ihr Preis ist — welche Inkonsequenz wäre es, das Sonnenlicht, dessen Preis Null ist, den ganzen Tag über frei hereinzulassen!“³

4) Aus dem Kaufkraftargument folgt mit logischer Notwendigkeit das Postulat des *lückenlosen Zollschatzes*, das durch das Schlagwort vom „*Schutz der nationalen*

¹ The Nation and the Athenaeum. 1th December 1923. Siehe auch BEVERIDGE: Zölle S. 49/50.

² a. a. O. S. 54.

³ „Sophismes économiques“ Nr. 7. Oeuvres complètes de FR. BASTIAT. Tome 4e. Paris 1854.

Arbeit in Stadt und Land“ gekennzeichnet wurde¹. Wenn jeder Zoll nicht nur dem zollgeschützten Wirtschaftszweig, sondern in Form gestiegener Kaufkraft auch allen anderen Produktionszweigen zugute kommt, ist es doch das Beste, den Zollschutz *allen* Produktionszweigen zu gewähren. Seit dem Übergange Deutschlands zum Hochschutzzoll, das ist seit der Bismarckschen Tarifreform vom Jahre 1879, erfreut sich dieses Schlagwort — von einem Argument kann man ja kaum sprechen — in Deutschland größter Beliebtheit. Wie überaus wirkungsvoll dieses Schlagwort vom Standpunkt der politischen Taktik, bei der Durchsetzung von Zollwünschen ist, hat BISMARCK sofort erkannt. In seinem bekannten Schreiben vom 15. Dezember 1878 an den Bundesrat, betreffend die Revision des Zolltarifes, heißt es: „Schutzzölle für einzelne Industriezweige . . . wirken, zumal wenn sie das durch die Rücksicht auf den finanziellen Ertrag gebotene Maß überschreiten, wie ein *Privilegium* und begegnen auf seiten der Vertreter der nicht geschützten Zweige der Erwerbstätigkeit der Abneigung, welcher jedes Privilegium ausgesetzt ist. Dieser Abneigung wird ein Zollsystem nicht begegnen können, welches, innerhalb der durch das finanzielle Interesse gezogenen Schranken, der *gesamten inländischen Produktion* einen Vorzug vor der ausländischen Produktion auf dem einheimischen Markt gewährt. Ein solches System wird nach keiner Seite hin drückend erscheinen können, weil seine Wirkungen sich über alle produzierenden Kreise der Nation gleichmäßiger verteilen, als es bei einem System von Schutzzöllen für einzelne Industriezweige der Fall ist.“ Auf diesem Boden der *Solidarität* bewegt sich heute die Zollpolitik fast aller Länder. Die verschiedenen Interessentengruppen stehen auf dem Standpunkte des *do ut des*; gestehst du mir einen Zoll zu, so erhebe ich gegen einen Zollschutz für dein Produkt keinen Einwand.

Vom wissenschaftlichen Standpunkt ist darüber kaum ein Wort zu verlieren. Der Umstand, daß der Zollschutz auf alle Wirtschaftszweige ausgedehnt wird, macht ein Zollsystem nicht um ein Haar besser. Im Gegenteil. Es sollte klar sein, daß je lückenloser und gleichmäßiger der Zollschutz ist, desto mehr die günstigen Wirkungen, die ein einzelner Zoll auf den betreffenden Industriezweig hat, dadurch aufgehoben werden, daß die Angehörigen dieses Wirtschaftszweiges nun alle anderen Importgüter teurer bezahlen müssen, daß also die in einem zollgeschützten Produktionszweig Beschäftigten zum Teil das, was sie als *Produzenten gewinnen*, als *Konsumenten wieder verlieren*. Es ist jedoch nicht richtig, was von freihändlerischer Seite oft behauptet wird, daß sich die verschiedenen Positionen eines lückenlosen Zolltarifes in ihrer Wirkung gegenseitig aufheben und daher ein allseitiger Zollschutz die gegenseitige Stellung der verschiedenen Wirtschaftszweige unberührt läßt. Es ergibt sich vielmehr per Saldo eine Stärkung jener Industrien, die bisher der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt waren, auf Kosten der Exportindustrien. Je vollständiger der Zollschutz, desto stärker die Abschnürung des Landes von der Weltwirtschaft und der internationalen Arbeitsteilung und desto größer die Beeinträchtigung des Sozialproduktes. Wenn man der Ansicht ist, daß diese materielle Schädigung in Kauf genommen werden sollte, muß man sich schon die Mühe nehmen, die Vorteile, die den Schaden überwiegen sollen, darzulegen, d. h. man muß sich eines der gangbaren Zollargumente bedienen. Das Schlagwort vom *Solidarschutz* liefert dazu nicht den geringsten Beitrag. In Wahrheit ist es überhaupt kein selbständiges Argument, sondern nur eine psychologisch-politisch sehr wirksame Phrase.

5) Ebenfalls vollkommen unhaltbar ist das Argument, daß Zölle *die Handelsbilanz verbessern*. Dieses Argument tritt besonders in Inflationszeiten und Zeiten akuter Währungskrisen auf. In den Jahren 1931 bis 1932 wurden in vielen mittel- und osteuropäischen Staaten Einfuhrverbote und Zollerhöhungen mit dem aus-

¹ Vgl. dazu besonders P. ARNDT: Der Schutz der nationalen Arbeit. 2. Aufl. Jena 1925.

gesprochenen Zweck erlassen, die Handels- und Zahlungsbilanz zu entlasten. In normalen Zeiten wird der Hinweis auf die Handelsbilanz mehr als *zusätzlicher* denn als selbständiger Grund für Zölle angesehen. Die angeblich günstige Wirkung auf die Handelsbilanz wird als angenehme und gern gesehene Nebenwirkung der Zölle angesehen, die im Zweifel eine Vermutung für die Vorteilhaftigkeit der protektionistischen Maßnahme schafft.

Dieses Argument ist ein Ausfluß der in Kapitel 6 § 2 (S. 26) dargestellten *Zahlungsbilanztheorie* und wird meistens in vollkommener Unkenntnis des Geld- und Wechselkursmechanismus, der die Zahlungsbilanz beherrscht und ihren Ausgleich automatisch bewirkt, vorgebracht. In dieser naiven „akatalaktischen“ Fassung ist das Argument ganz unhaltbar. In einer besser motivierten Form wird es uns später noch beschäftigen (dieses Kapitel § 3).

Es soll nicht bestritten werden, daß eine passive Handelsbilanz mitunter als ungünstiges Symptom zu beurteilen ist. Die Passivität der Handelsbilanz kann z. B. auf eine unerwünschte Verschuldung an das Ausland zurückzuführen oder das Symptom einer Vermögensverschleuderung (Export von Wertpapieren und anderer Vermögensobjekte) sein. Es ist aber ein großer Irrtum zu glauben, daß eine Beschränkung der Einfuhr zu einer Verminderung des Einfuhrüberschusses führen oder gar zur Beseitigung des der Passivität der Bilanz zugrunde liegenden Übels etwas beitragen könne. Denn wenn eine Tendenz zur Verschuldung an das Ausland und zur Verschleuderung von Vermögensobjekten vorhanden ist, so kann sie doch nicht durch Beschränkung der Einfuhr bekämpft werden! Derjenige, der die Absicht hat, im Ausland einen Kredit aufzunehmen oder Wertpapiere in das Ausland zu verkaufen, läßt sich doch durch die Tatsache, daß ein Zoll auf irgendeine Ware eingeführt wird, von jener Absicht nicht abhalten. Solange jene Umstände, die den Einfuhrüberschuß bewirken (unsichtbare Ausfuhr, Verschuldung usw.), vorhanden sind, kann eine Verringerung der Einfuhr nur zu einer ebenso starken Herabsetzung der Ausfuhr führen und nicht zu einer Verminderung des Einfuhrüberschusses (der in Prozenten der Ein- und Ausfuhr sogar zunehmen muß). Wenn ein Zoll eine Kapitaleinfuhr auslöst (was ein wichtiges Argument für Zölle darstellt [vgl. unten § 4 dieses Kapitels S. 201 ff.]), bewirkt er sogar für die nächste Zukunft eine Verschlechterung der Bilanz.

6) Ebenso unhaltbar wie das Handelsbilanzargument im allgemeinen ist die Forderung nach *Verhinderung der Einfuhr von Luxuswaren*. Wenn man damit irgendwelche erzieherische Nebenzwecke verfolgt, wenn man glaubt, durch Verteuerung der Luxuswaren den Luxusaufwand einschränken zu können, müßte der aus inländischen Quellen stammende Luxusverbrauch ebenso getroffen werden; für eine Diskriminierung zwischen in- und ausländischer Produktion besteht dann kein Grund. Wie RÖPKE hervorhebt¹, haben Zölle auf Luxuswaren die von ihren Befürwortern gewiß nicht gewünschte Nebenwirkung, eine Umstellung der heimischen Wirtschaft auf die Erzeugung von Luxusartikeln herbeizuführen. Denn es ist ja nicht anzunehmen, daß die Einkommensteile, die bisher zum Ankauf ausländischer Luxuswaren verwendet wurden, nun deshalb, weil die ausländische Zufuhr gesperrt oder erschwert wird, auf „nützliche“ Dinge ausgegeben oder gespart werden; sie werden vielmehr aller Wahrscheinlichkeit nach nun für inländische Luxuswaren ähnlicher Art ausgegeben werden.

7) Obwohl alle Laien und „Praktiker“ und viele Nationalökonomien anderer Ansicht sind, muß das *simple Argument des Erwidernszolles* zu den indiskutablen Argumenten gerechnet werden. *Die bloße Tatsache, daß andere Länder Zölle haben, ist kein Grund für ein Land, ebenfalls Zölle einzuführen.* (Von taktischen Überlegungen,

¹ a. a. O. S. 59. Dieser Gedanke ist schon bei F. LIST angedeutet. „Das Nationale System der Politischen Ökonomie.“ Bd. 6 S. 325 der von der List-Gesellschaft veranstalteten Ausgabe. Berlin 1930.

daß es durch Zölle gelingen werde, von den ausländischen Zöllen etwas abzuhandeln, ist hier noch nicht die Rede.) Daß andere Länder unsere Ausfuhr behindern, ist sehr bedauerlich; sie schädigen dadurch sowohl sich selbst als auch uns und verkürzen beide Seiten der Handels- bzw. Zahlungsbilanz beider Länder. Wenn das geschädigte Land darauf mit Zöllen antwortet, schädigt es *neuerdings* sowohl sich selbst als auch seine Handelspartner, ohne den durch die fremden Zölle bewirkten Schaden irgendwie zu kompensieren oder aus der Welt zu schaffen. Das Freihandelsargument wurde von uns so gefaßt, daß es von dem Bestehen fremder Zölle unabhängig ist. Das geht daraus hervor, daß wir bei der Einführung der Transportkosten in unsere Theorie (Kap. 11 § 6 S. 107) — Transportkosten spielen dieselbe Rolle wie Zölle — keineswegs genötigt waren, *einseitige* Transportkosten (das heißt solche, die nur beim Verkehr *in einer* Richtung auflaufen) auszuschließen. Wenn daher das Freihandelsargument überhaupt beweiskräftig ist, dann gilt es auch im Falle *einseitigen* Freihandels.

Die populäre Vorstellung, daß ein Land, das ringsum von Zollmauern umgeben ist, nicht imstande sei, seine Zahlungsbilanz im Gleichgewicht zu erhalten, ist so primitiv, daß es sich wohl erübrigt, darauf näher einzugehen¹.

8) Von ganz besonderer Wichtigkeit ist das *Lohnsicherungsargument*. Über die Behauptung, daß Zölle das Lohnniveau erhöhen können, oder, anders ausgedrückt, daß nur hinter hohen Zollschränken sich ein höheres Lohnniveau als in anderen Ländern erhalten lasse, wurde schon an früherer Stelle gesprochen (Kapitel 11 § 4 S. 104ff.). Wenn das *Gesamtlohnniveau* gemeint ist, so ist das Argument durch den Hinweis auf die Theorie der komparativen Kosten widerlegt². Nichtsdestoweniger ist das *Pauper-Labour-Argument* in Ländern mit hohem Lohnniveau, besonders in den Vereinigten Staaten, in England und den englischen Dominions sehr populär³. Es klingt ja für den Laien wirklich sehr überzeugend, daß die amerikanische Industrie ihren Konkurrenten in Europa und Asien, die mit nur halb so hohen oder noch niedrigeren Lohnkosten belastet sind, ohne Zollschutz nicht gewachsen wäre. Diese Auffassung, daß der zwischenstaatliche Handel in *Gütern* auch einen Ausgleich des Preises der originären Produktionsmittel, insbesondere der Arbeit, bewirkt, ist jedoch grundfalsch. Ein Ausgleich der *Arbeitslöhne* erfolgt, wenn die *Arbeit* beweglich ist, wenn sie aus den Gebieten niedriger Lohnniveaus in die Länder mit hohem Lohnniveau wandern kann. Ein Einwanderungsverbot ist daher geeignet, eine Lohn Differenz zu erzeugen oder zu erhalten, ebenso wie ein Einfuhrverbot oder ein Zoll auf eine Ware eine Preisdifferenz bewirkt.

Ein ganz anderes Gesicht bekommt die Frage jedoch, wenn wir nicht von Arbeit schlechthin oder im Durchschnitt sprechen, sondern einzelne Kategorien von Arbeitern, die mit dem Rest nicht in freier Konkurrenz stehen, ins Auge fassen. Dann haben wir das Problem des Einflusses der Zölle auf die Verteilung des Volkseinkommens vor uns, das im 13. Kapitel ausführlich besprochen wurde.

9) Aus Furcht vor den niederen Löhnen des Auslandes ist der wenig geistreiche Gedanke entsprungen, die Zollpolitik habe es sich zur Aufgabe zu machen, den *Kostenvorsprung* des Auslandes auszugleichen. Dann erst werden „faire“ Konkurrenz-

¹ Wenn dieses Argument in der dynamischen Form auftritt, daß nicht das *Bestehen* von Zöllen im Ausland, sondern ihre *Einführung* als Grund für Zölle angesehen wird, weil nämlich die plötzliche Verminderung der Ausfuhr den Geldmechanismus auslöst und einen unangenehmen Anpassungsprozeß nötig macht (den man — auf Kosten einer dauernden Verkleinerung des Sozialproduktes — vermeiden könne), so geht das *Erwiderungszollargument* in das *motivierete Zahlungsbilanzargument* über. (Vgl. dazu unter § 3 S. 198 ff.)

² Vgl. dazu besonders F. W. TAUSSIG in „Free Trade, the Tariff and Reciprocity“ die beiden Abhandlungen „How the Tariff Affects Wages“ und „Wages and Prices in Relation to International Trade“. New York 1922.

³ Vgl. dazu H. W. NETTMANN: Ausgleichszölle. Halberstadt: H. Meyer's Buchdruckerei 1929. PAUL BAER: Das soziale Dumping. Halberstadt 1928.

verhältnisse zwischen der Industrie des In- und Auslandes geschaffen. Es ist klar, daß eine konsequente Durchführung dieses Postulates den internationalen Güter-austausch, der ja gerade auf dem Bestehen von Kostendifferenzen beruht, überhaupt zum Verschwinden bringen müßte.

Nichtsdestoweniger erfreut sich dieser Gedanke in den Vereinigten Staaten größter Beliebtheit und hat sogar in die Gesetzgebung Eingang gefunden. Im Zolltarifgesetz vom Jahre 1922 heißt es: „Um die vom Kongreß in diesem Gesetz angestrebte Politik durchzuführen, . . . soll der Präsident der Vereinigten Staaten, . . . wenn es ihm erwiesen scheint, daß ein Zollsatz dieses Gesetzes die Unterschiede in den Produktionskosten in den Vereinigten Staaten und in einem konkurrierenden Staate nicht ausgleicht“, den Zollsatz erhöhen oder herabsetzen, bis die Kosten in beiden Ländern ausgeglichen sind; die Erhöhung oder Herabsetzung der Zollsätze darf aber nicht mehr als 50% des im Gesetze vorgesehenen Satzes ausmachen. Zur Berechnung der Kostendifferenzen wurde eine eigene Behörde eingesetzt, die „Tariff-Commission“. Ähnliche Bestimmungen finden sich in allen seither erlassenen amerikanischen Zolltarifgesetzen¹. Es wurde auch von dieser Bestimmung vielfach Gebrauch gemacht. Die Tarifkommission hat umfangreiche Untersuchungen angestellt, hat die Produktionskosten zahlreicher Waren in den Vereinigten Staaten und im Ausland erhoben; in vielen Fällen wurden Zollsätze erhöht, in sehr wenigen hingegen herabgesetzt. Abgesehen von den schwierigen theoretischen Problemen, die sich aus der Vieldeutigkeit des Kostenbegriffes und insbesondere daraus ergeben, daß die Produktionskosten einer Ware auch innerhalb eines Landes nicht überall gleich sind²; abgesehen ferner von den gewaltigen technisch-statistischen Schwierigkeiten, die sich einer solchen Untersuchung entgegenstellen, ist es a priori klar, daß das ganze Unterfangen vom Standpunkt einer rationellen Handelspolitik *sinnlos* ist. Wenn eine Ware regelmäßig importiert wird, ist das an und für sich ein Beweis, daß die Produktionskosten im Ausland niedriger sind. Das braucht man nicht erst statistisch festzustellen.

Das Kostenausgleichsargument für Zölle wird nicht haltbarer, wenn nicht auf die Lohnunterschiede, sondern auf andere Umstände, die Unterschiede in den Produktionskosten zur Folge haben, hingewiesen wird. Es wurde schon an früherer Stelle (Kapitel 11 § 4) hervorgehoben, daß in Europa die Angst vor der unter günstigeren Produktionsbedingungen arbeitenden amerikanischen Wirtschaft an Stelle der Furcht vor niedrigeren Löhnen zur Forderung von Ausgleichszöllen führt. In Wahrheit bedingt das eine das andere: *Weil* die Produktionsbedingungen günstig sind, können die Löhne höher sein; anders ausgedrückt: die Löhne sind höher, weil die Arbeit wegen der günstigeren Produktionsbedingungen ergiebiger ist und die Lehre von den komparativen Kosten zeigt, daß auch unter diesen Umständen der internationale Handel von Vorteil ist.

Auch *allgemeine* Steuerbelastung³ und Verteuerung der Produktion durch sozialpolitische Maßnahmen (Verbot der Nachtarbeit, Achtstundentag, Einschränkung

¹ Näheres darüber siehe F. W. TAUSSIG: The Tariff History of the United States (Putnam). Letzte Auflage 1931. New York-London.

² Die Tarifkommission hat bei ihren Berechnungen in der Regel einen gewogenen Durchschnitt der Kosten der einzelnen Betriebe zugrunde gelegt. Über das Ergebnis solcher Berechnungen, die auch von anderen amerikanischen Regierungsämtern angestellt wurden, und über die theoretische Interpretation dieser „statistischen“ Kostenkurven vgl. TAUSSIG: Price-fixing as seen by a price fixer. Q. J. Vol. 33 (1920). Über das Verhältnis solcher *statistischer* Kostenkurven (der „particular expenses curves“ von MARSHALL) zu den Kostenkurven (insbesondere der Kurve der Grenzkosten), mit denen die Theorie arbeitet, vgl. VINER: Cost Curves and Supply Curves. Z. f. N. Bd. 3 (1931). Vgl. auch KEMPER SIMPSON: Average or marginal costs for the flexible tariff. J. P. E. Vol. 34 (1926) S. 514 bis 524.

³ Etwas anders steht die Sache, wenn ein Produkt mit einer Spezialsteuer belegt ist. Dann ist ein Ausgleichszoll — Finanzzoll — wohl berechtigt. Denn daß ein bestimmtes Produkt sich für die Erhebung einer Steuer besonders eignet, ändert nichts an der Vorteilhaftigkeit einer

der Frauen- und Kinderarbeit usw.) sind kein Grund für die Einführung von Zöllen, obwohl sehr oft verlangt wird, daß diese *Vorbelastung* durch Zölle ausgeglichen werde. Diese Umstände wirken sich teilweise in einer Senkung der Nominallohne aus und haben insofern keinen Einfluß auf den Außenhandel; zum andern Teil bewirken sie zweifellos eine Umstellung in der Skala der komparativen Kosten. Diejenigen Produktionszweige, z. B. solche, die sich für Frauen- und Kinderarbeit besonders eignen, die durch eine solche sozialpolitische Maßnahme besonders belastet sind, werden vielleicht ihre Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland verlieren. Das bedeutet natürlich eine Beeinträchtigung des Produktionsvolumens, weil die Produktion von der Linie der komparativen Kosten abgedrängt und in andere Bahnen gelenkt wird. Die Verkleinerung des Sozialproduktes wird jedoch — nach Ansicht der Gesetzgeber — durch gewisse Vorteile (z. B. Aufhören von Frauen- und Kinderarbeit) aufgewogen. Wenn man nun einen Ausgleichszoll einführt, wird, wie sich aus unserer Theorie ergibt, ein weiterer Schaden angerichtet, ohne den durch die Einführung der Steuer oder sozialen Belastung verursachten Schaden aus der Welt zu schaffen. Der Ausgleichsgedanke als solcher ist also *kein* Argument. Wenn der Zoll *sozialpolitisch* begründet wird (etwa damit, daß verhindert werden soll, daß eine durch Verbot der Frauenarbeit geschädigte Industrie Arbeiter entläßt und so Arbeitslosigkeit entsteht), so haben wir es mit einem jener Zollargumente zu tun, die an späterer Stelle besprochen werden.

§ 2. Die Schutzzolltheorie RICHARD SCHÜLLERS.

SCHÜLLERS Begründung der Vorteile von Schutzzöllen gilt mit Recht als eines der bestdurchdachten Zollargumente¹. Es ist rein statischer Natur, stützt sich *nicht* auf behauptete Abweichungen vom Gleichgewicht, Reibungsverluste oder Entwicklungsphänomene und beruht auf einer exakten theoretischen Analyse, was die Auseinandersetzung sehr erleichtert. Über die Methode, nämlich die des partiellen Gleichgewichtes, die er bei der Untersuchung des internationalen Handels und der Wirkungen von Zöllen anwendet, wurde schon berichtet (Kapitel 12 § 7 und Kapitel 16 § 1). Bei der wirtschaftspolitischen Beurteilung der Zölle geht er von zwei Wertgesichtspunkten aus: 1) Beeinflussung der *Gesamteinkommen* der Bevölkerung und 2) Beeinflussung der *Verteilung* des Volkseinkommens; eine Erhöhung des Arbeitseinkommens auf Kosten des Renteneinkommens bezeichnet er als wünschenswert; eine Steigerung der Grundrente auf Kosten des Arbeitslohnes als unerfreulich. Wir werden uns hier mehr mit den ersten, „rein wirtschaftlichen“ Wirkungen der Zölle befassen.

Jeder Zoll beeinflußt nach SCHÜLLER das Volkseinkommen in doppelter Weise: dadurch, daß er einerseits den *Konsum belastet* und andererseits die *Produktion anregt*. Um zu einem abschließenden Urteil zu gelangen, müssen bei jedem einzelnen Zoll diese Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen werden.

Ein Zoll ist überwiegend vorteilhaft, wenn er eine starke Steigerung der Produktion bei einer mäßigen Erhöhung der Preise gestattet; er ist per saldo schädlich, wenn die Preiserhöhung stark und die Produktionssteigerung schwach ist. SCHÜLLER diskutiert nun sehr ausführlich, von welchen Umständen es abhängt, ob das eine oder das andere zutrifft. Diese Umstände sind nach SCHÜLLER kurz gesagt die Kostengestaltung und Kostenunterschiede in bzw. zwischen In- und Ausland,

Spezialisierung auf diese Produktion, falls ein komparativer Vorteil besteht, und es wäre unrationell, die Spezialisierung in der Richtung der komparativen Kosten durch Verweigerung eines Ausgleichszolls zu stören. Das wurde schon von RICARDO ausgeführt. („On Protection to Agriculture“ Section II, „On the Effects of Taxes imposed on a particular commodity“ Works S. 463.)

¹ Als Beweis für die große Wertschätzung, der sich SCHÜLLERS Theorie erfreut, vgl. H. v. BECKERATH: Schutzzoll und Freihandel. Schmollers Jahrb. Bd. 50 (1926).

d. i. in unserer Terminologie Elastizität und Größe des in- und ausländischen Angebotes und — was SCHÜLLER nicht so ausdrücklich betont — Größe und Elastizität der Nachfrage. Es wird genügen, das Prinzip, das SCHÜLLERS Gewinn- und Verlustrechnung zugrunde liegt, an zweien seiner Beispiele klarzustellen, ohne auf die zahlreichen Regeln näher einzugehen, in denen er seine Theorie kasuistisch ausführt.

Als ein Beispiel für einen zweifellos vorteilhaften Zoll führt SCHÜLLER folgenden Fall an:

„Der inländische Bedarf an Baumwollgarnen sei bei einem durchschnittlichen Preise von 200 Kronen per Meterzentner jährlich 1330000 Meterzentner, von welchen bei Zollfreiheit nur 100000 Meterzentner im Inland erzeugt und 1230000 importiert würden. Die Unterschiede der Gesteungskosten seien aber so gering, daß schon bei Erhöhung des Preises von 200 auf 210 Kronen per Meterzentner fast der ganze, bei diesem Preise 1300000 Meterzentner betragende Konsum im Inland gedeckt werden könnte¹.

„Die Verhinderung der Einfuhr durch einen Zoll würde also zur Folge haben, daß 1200000 Meterzentner, die bisher um 240 Mill. aus dem Auslande bezogen wurden, im Inlande erzeugt werden. Von dieser Summe wären 140 Mill. Kronen für die rohe Baumwolle in Anrechnung zu bringen, die behufs dieser Produktion importiert werden müßte. Tatsächlich würde also eine Einfuhr im Werte von 100 Mill. Kronen durch die inländische Produktion ersetzt werden. Die Konsumenten aber, die früher 1330000 Meterzentner à 200 Kronen, das ist um 266 Mill. Kronen, zur Verfügung hatten, würden jetzt 1300000 à 210 Kronen, das ist um 273 Mill. Kronen, verbrauchen. Der Konsum hätte also um 7 Mill. Kronen mehr zu zahlen und um 30000 Meterzentner weniger zur Verfügung, während die Produktion um 100 Mill. Kronen steigen würde. In diesem Falle wären die Vorteile eines Zolles unzweifelhaft viel größer als seine Nachteile².“

Im folgenden Falle hingegen sei ein Zoll zweifellos schädlich:

„Nehmen wir an, daß in einem Staate jährlich 1 Mill. Meterzentner Flachs im Preise von 80 Kronen per Meterzentner verarbeitet wird, wovon 400000 Meterzentner im Inlande erzeugt, 600000 Meterzentner importiert werden. Eine beträchtliche Vergrößerung der Flachsproduktion könne nur bei sehr wesentlich gesteigerten Preisen stattfinden, was z. B. in Deutschland, in Österreich und anderen Staaten tatsächlich zutrifft, so daß ihr Flachsbau sich auch in Perioden stark steigender Flachspreise nur wenig vergrößerte. Es ist deshalb keine übertriebene Annahme, daß der Flachspreis von 80 auf z. B. 150 Kronen erhöht werden müßte, damit die Deckung des bei diesem Preise vorhandenen Bedarfs im Inlande stattfinden könnte. Natürlich würde infolge einer solchen Preiserhöhung der Konsum sehr zurückgehen. Nehmen wir an, daß der Verbrauch von 1 Mill. auf 600000 Meterzentner sinken würde. Da nun vorher 400000 Meterzentner im Inlande erzeugt wurden, wäre die Vergrößerung der Produktion 200000 Meterzentner, die um 16 Mill. Kronen importiert wurden, jetzt aber um 30 Mill. Kronen, d. h. um 14 Mill. teurer, im Inland erzeugt werden würden. Die Preissteigerung von 28 Mill. Kronen für die schon früher im Inlande erzeugten 400000 Meterzentner Flachs käme allerdings den inländischen Produzenten zugute, wäre aber vom Standpunkte der Einkommensverteilung nachteilig, weil sie ganz überwiegend eine Vergrößerung des Renteneinkommens auf Kosten des Arbeitseinkommens bedeuten würde. Der Konsum hätte statt 1 Mill. nur 600000 Meterzentner zur Verfügung und müßte noch dazu für diese 600000 Meterzentner um 10 Mill. Kronen mehr bezahlen als früher für 1 Mill. Meterzentner; andererseits wäre nur eine Einfuhr im Werte von 16 Mill. Kronen durch die inländische Produktion ersetzt. In diesem Falle wären die Nachteile, die aus der Verhinderung des freien Handels entspringen, unzweifelhaft um vieles größer als die Vorteile³.“

Dazu ist zu bemerken, daß dieser Art der Berechnung der Vor- und Nachteile eines Zolles ein unzulängliches und unzutreffendes Bild der durch den Zoll bewirkten Verschiebungen im Aufbau der Wirtschaft zugrunde liegt; daß in dieser Rechnung einerseits jener Umstand, auf dem nach SCHÜLLERS Theorie die Nützlichkeit eines Zolles beruht, das ist die Erhöhung des *Gesamteinkommens* (die, wie wir unten sehen werden, nur durch Einbeziehung brachliegender Produktionsmittel bewirkt werden kann) *überhaupt nicht explizite vorkommt* und daß andererseits die von SCHÜLLER in dieser Rechnung als Aktivpost angeführte Größe (nämlich die Produktionssteigerung der zollgeschützten Ware) *vielleicht die wirkliche Aktivpost* — wenn eine solche

¹ „Diese Annahme ist nicht übertrieben, da von einem Unterschiede von 10 Hellern für das Verspinnen eines Kilogramms Baumwolle in der Tat der Bestand der ganzen Spinnindustrie eines Staates abhängen kann.“

² a. a. O. S. 130.

³ a. a. O. S. 129/30.

überhaupt vorhanden ist — enthält, aber selbst unter keinen Umständen in ihrer vollen Größe als Aktivpost, d. h. als Zuwachs zum Gesamteinkommen in Rechnung gestellt werden darf.

Mit der *Passivseite* der volkswirtschaftlichen Bilanz der Zollwirkungen, die SCHÜLLER aufstellt, kann man sich einverstanden erklären. Die Konsumenten werden durch die Preissteigerung geschädigt, und man kann ihren Schaden ziffermäßig so fassen, wie es SCHÜLLER in den obigen Beispielen tut: Mehrauslage auf das betreffende Produkt + Geldwert derjenigen Menge, auf deren Konsum verzichtet wird¹.

Der Fehler liegt auf der *Aktivseite*. Hier stellt SCHÜLLER die *gesamte* Steigerung der Inlandsproduktion des zollgeschützten Artikels als Zuwachs zum Gesamteinkommen in Rechnung. Das ist nun ein ganz unzulässiger Vorgang, denn es erhebt sich sofort der Einwand: Geht die Produktionssteigerung im zollgeschützten Industriezweig nicht notwendigerweise auf Kosten einer Produktionsenkung in anderen Zweigen der Wirtschaft? Werden die zur Produktionssteigerung erforderlichen Produktionsmittel nicht anderen Wirtschaftszweigen entzogen, so daß sich per Saldo nicht ein *Nettozuwachs*, sondern nur eine *Verschiebung* von den Exportindustrien² auf die zollgeschützten Industriezweige ergibt?

¹ Wenn wir mit p_1 und p_2 den Preis vor bzw. nach Auferlegung des Zolls bezeichnen ($p_2 > p_1$) und mit q_1 und q_2 die vorher bzw. nachher konsumierte Menge ($q_2 < q_1$), so ist der Verlust der Konsumenten zu beziffern mit: $(p_2 q_2 - p_1 q_1) + (q_1 - q_2) p_1$. Auf die Frage, ob im 2. Glied die Differenz der Mengen mit p_1 oder p_2 zu bewerten ist, ob man also den alten oder den durch den Zoll erhöhten Preis der Rechnung zugrunde legen soll, will ich nicht eingehen. Es muß bemerkt werden, daß das erste Glied auch negativ werden kann. Wenn nämlich die Elastizität der Nachfrage größer als eins ist, so daß die Menge prozentuell stärker fällt, als der Preis steigt, geben die Konsumenten insgesamt weniger auf die verteuerte Ware aus als vorher. Das erste Glied unseres Ausdrucks ergibt dann einen „negativen Verlust“, d. h. einen Gewinn. Die Gesamtgröße muß aber auch dann noch positiv sein, denn wenn die erste Größe negativ wird, wächst die zweite Größe, da dann die Differenz $q_1 - q_2$ größer wird. Durch Ausmultiplizieren macht man sich leicht klar, daß die Gesamtgröße positiv sein muß, welches immer die Elastizität der Nachfrage sein mag: $p_2 q_2 - p_1 q_2 = q_2 (p_2 - p_1)$. Würden wir im zweiten Glied nicht p_1 , sondern p_2 zugrunde legen, so erhielten wir $q_1 (p_2 - p_1)$. Diese beiden Ausdrücke müssen immer positiv sein, da $p_2 > p_1$.

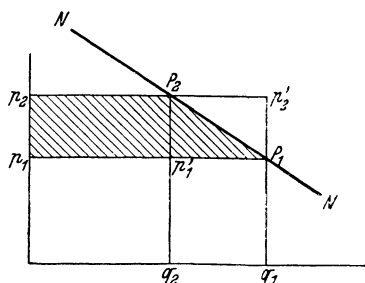


Abb. 26.

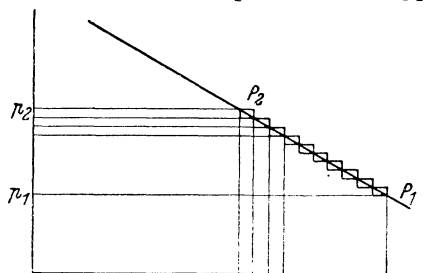


Abb. 27.

In Abb. 26 ist NN die Nachfragekurve. Nach Einführung des Zolls steigt der Preis von P_1 auf P_2 . Es ist also $q_1 (p_2 - p_1)$ gleich dem Rechteck $p_2 p_2' p_1 p_1'$. Ferner ist $q_2 (p_2 - p_1)$ gleich dem Rechteck $p_2 P_2 p_1 p_1'$. Der Unterschied (Zuwachs, wenn der Preis fällt, Verlust, wenn der Preis steigt) an Konsumentenrente ist gleich der schraffierten Fläche $p_2 P_2 p_1 p_1'$. Der eine der beiden Ausdrücke ist also größer, der andere kleiner als der Unterschied an Konsumentenrente. Wenn wir jedoch den Preis von P_2 auf P_1 schrittweise fallen lassen, nähern sich jene beiden Ausdrücke und fallen schließlich mit dem Zuwachs an Konsumentenrente zusammen, wie aus Abb. 27 hervorgeht.

In dieser Abbildung ist $q_1 (p_2 - p_1)$ dargestellt durch die Fläche $p_2 p_1 p_1 P_2$, begrenzt durch die äußere Treppenlinie zwischen $P_2 P_1$, $q_2 (p_2 - p_1)$ begrenzt durch die innere Treppenlinie. Wir stellen also fest, daß SCHÜLLERS Maß für den Schaden eines Zolls für die Konsumenten gegeben ist durch den Verlust an Konsumentenrente infolge der Preiserhöhung. (Siehe auch Anmerkung 2 S. 189.)

² Oder denjenigen Industriezweigen, bei denen ein Nachfrageausfall entstanden ist.

Auf diesen Einwand ist SCHÜLLER natürlich gefaßt und versucht, ihn in langen Erörterungen¹ zu widerlegen. In diesen Ausführungen steckt der Kern seiner Theorie. SCHÜLLER polemisiert hier gegen den „Irrtum“ der Freihändler, „daß die Produktion eines Staates eine durch die vorhandenen Produktionsfaktoren gegebene Größe sei“ (S. 75). Dem stellt er die Behauptung entgegen, daß die einem Lande zur Verfügung stehenden Produktionsmittel nie vollständig ausgenützt seien, und daß daher ein Zoll dadurch, daß er die Einbeziehung solcher brachliegender Produktionsmittel — arbeitslose Arbeiter, Naturkräfte — in den Produktionsprozeß bewirkt, oder dadurch, daß er Produktionsmittel aus dem Ausland ins Land zieht — Einfuhr von Kapital, Zuwanderung von Arbeitskräften — eine Erhöhung der Gesamtproduktion bewirken könne.

Wir haben schon an früherer Stelle (Kapitel 13 § 2 S. 137ff.) nachgewiesen, daß in dieser Argumentation, soweit sie sich auf das Brachliegen von sachlichen Produktionsmitteln stützt, ein schwerer Trugschluß steckt. Aber selbst wenn wir davon für den Augenblick absehen — wir kommen im folgenden Paragraphen darauf zurück — und annehmen, daß mitunter die Produktionsmittelversorgung verbessert werden kann, so geht es doch auf keinen Fall an, anzunehmen, daß die Mehrproduktion im zollgeschützten Industriezweig *ausschließlich* oder auch nur zum großen Teil auf diese Weise bestritten werden kann. Eine vierte Dimension, aus der man die Produktionsmittel hervorzaubern könnte, gibt es nicht. Wenn ein Produktionszweig sich ausdehnt, muß das wenigstens zum Teil auf Kosten irgendwelcher anderer gehen. Wie groß der Teil ist, der — *vielleicht* — durch Anzapfen irgendwelcher verborgener Produktionsgüter-Reservoirs hereingebracht werden kann, müßte irgendwie dargetan werden, etwa durch Hinweis auf bestehende Arbeitslosigkeit in dem betreffenden Industriezweig. Einen solchen Nachweis versucht SCHÜLLER überhaupt nicht. Er spricht nur allgemein davon, daß in allen Staaten und in allen Produktionszweigen — in Landwirtschaft und Urproduktion sowohl wie in der Industrie — unbeschäftigte Produktionsmittel vorhanden seien, ohne zu zeigen, daß sie gerade in *jenen* Produktionszweigen in größerer Menge zu erwarten seien, von denen er behauptet, daß der Freihandel schädlich und Zölle nützlich seien. Dieser Nachweis ist ja in der Tat auch nicht zu erbringen. Es ist nicht einzusehen, daß in der Textilindustrie eher unbeschäftigte Produktionsmittel zu erwarten sind als in der Landwirtschaft. Es besteht kein genügender Zusammenhang zwischen jenen Umständen, die SCHÜLLER als entscheidend ansieht — Elastizität des Angebotes —, und jenen eben genannten, auf die es wirklich ankommt². Wenn SCHÜLLER die Regel aufstellt: „Je geringer *erstens* die Spannung zwischen den höchsten und den niedrigsten Kosten ist, mit denen die zur Deckung des inländischen Bedarfes erforderliche Warenmenge im Inland erzeugt werden kann, und je geringer *zweitens* bei Waren, welche bei freiem Handel überhaupt nicht produziert werden können, die Überlegenheit des Auslandes ist, . . . desto größer ist die durch den Zoll erfolgende Steigerung der Produktion im Verhältnis zu der dadurch verursachten Belastung des Konsums, *desto günstiger* sind daher die Wirkungen des Zolles auf das Gesamteinkommen der Bevölkerung“ (S. 136), so ist das richtig, wenn man statt „desto günstiger“ „*desto weniger schädlich*“ setzt. Daß *ceteris paribus* ein Zoll, der den Konsum weniger belastet (weil die Überlegenheit des Auslandes in der betreffenden Ware nur gering ist), weniger Schaden

¹ „Widerlegung der Behauptung, daß die inländische Gesamtproduktion durch die Einfuhr nicht vermindert werden könne“ (S. 75 bis 93) und „Über die Ansicht, daß jeder Zoll die nationale Gesamtproduktion vermindere, . . . die Produktivkräfte von günstigen zu ungünstigen Produktionszweigen ablenke“ (S. 103 bis 108).

² Man könnte höchstens sagen, daß nur dann neue Produktionsmittel eingestellt werden können, wenn die Produktion der zollgeschützten Ware sich überhaupt erhöht und daß die Chance für eine weitgehende Einstellung neuer Produktionsmittel allgemein dann besser ist, wenn die Produktionssteigerung eine bedeutende ist. Dieser Zusammenhang ist aber ein äußerst lockerer.

anrichtet als ein Zoll auf eine Ware, bei der das Gegenteil der Fall ist, liegt auf der Hand; es folgt das aus dem Wesen der internationalen Arbeitsteilung und bedarf keines langen Beweises. Wohl aber bedürfte es eines Beweises, daß in diesem Fall der Zoll nicht nur weniger schädlich, sondern sogar nützlich ist. Dieser Beweis fehlt bei SCHÜLLER und ist, so viel ich sehe, auch nicht zu erbringen.

Es ist sehr instruktiv, die Art und Weise, wie SCHÜLLER die Vor- und Nachteile eines Zolls abwägt, mit den korrespondierenden Erwägungen BARONES zu vergleichen. BARONE arbeitet mit denselben Methoden und Voraussetzungen wie SCHÜLLER, gelangt jedoch zu dem Schlusse, daß im internationalen Handel „bei jedem einzelnen Austausch in jedem der beiden Märkte (Länder) der Gewinn einiger der ihm angehörenden Individuen immer größer ist als der Verlust anderer derselben Volkswirtschaft angehörigen Personen¹“. Er begründet das an Hand der folgenden uns schon geläufigen Kurven (Abb. 28).

Wenn die beiden Märkte verbunden sind, ist der gemeinsame Preis Om ; werden sie durch einen Zoll getrennt, so steigt der Preis im Importland I auf Ob und fällt im Exportland E auf Oa . Bei Abschaffung des Zolls ist der Gewinn der Konsumenten in I gleich der Fläche $BCm\beta$. Der Verlust der Produzenten ist $BD\beta m$. Der Gewinn ist daher immer größer als der Verlust und der Reingewinn gleich der schraffierten Fläche BCD . Im Exportland ist umgekehrt der Gewinn der Produzenten ($AFm\alpha$) immer größer als der Verlust der Konsumenten ($AEm\alpha$). Die Berechnung des Gewinns der Konsumenten in I (bzw. des Verlustes in E , worüber SCHÜLLER jedoch nicht spricht) ist bei BARONE dieselbe wie bei SCHÜLLER².

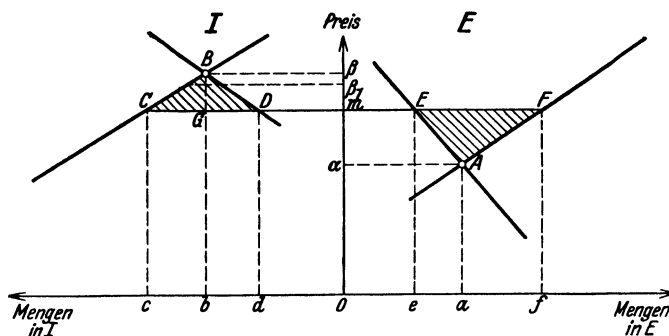


Abb. 28.

¹ a. a. O. S. 104.

² Die Gewinnfläche $CB\beta m$ der Konsumenten ist der Zuwachs an „Konsumentenrente“. Auf eine Analyse dieses sehr problematischen Begriffs kann hier nicht eingegangen werden. Ich glaube jedoch, daß die im folgenden angedeutete Überlegung seine Akzeptierung für unsere begrenzten Zwecke rechtfertigt: Nehmen wir an, der Preis falle um ein kleines Stück von Ob auf $O\beta_1$. Dann ist der Gewinn der Konsumenten in Geld mindestens gleich einem schmalen Streifen $B\beta$ mit der Breite $\beta\beta_1$; denn wenn die Konsumenten das alte Quantum kaufen, ersparen sie diese Summe. Wenn wir den Preis langsam weiter fallen lassen, reiht sich ein Gewinnstreifen an den andern, und es wird schließlich die ganze Fläche $CB\beta m$ ausgefüllt. Wir können unter Ausschaltung aller vagen Vorstellungen von Nutzenmessung u. dgl. die Konsumentenrente als jene Geldsumme definieren, die das Individuum für eine gegebene Preissteigerung gerade entschädigt.

Dieser Art der Gewinnberechnung sind jedoch sehr enge Grenzen gezogen. Es läßt sich auf diese Art nur der Verlust durch einen einzelnen Zoll berechnen, solange sonst alles unverändert bleibt (ceteris paribus). Der Schaden, den eine Mehrheit von Zöllen anrichtet, kann auf diese Art nicht erfaßt werden, weil infolge der Einführung mehrerer Zölle sich die Nachfragekurven verschieben müßten.

Es sei noch erwähnt, daß zu den sonstigen Umständen (cetera), die unverändert bleiben müssen, damit die angegebene Fläche unter der Nachfragekurve das richtige Maß für „jene Geldsumme darstellt, die das Individuum für eine gegebene Preissteigerung gerade entschädigt“ (Konsumentenrente), auch das gehört, was man den „Grenznutzen des Geldes“ nennt. Der Grenznutzen des Geldes muß also unverändert bleiben, eine Bedingung, die nur dann erfüllt ist, wenn es sich um den Preis einer Ware unter vielen handelt, einer Ware, die nur einen kleinen Teil des Einkommens in Anspruch nimmt. Es kann das hier nicht im Detail ausgeführt werden; ebensowenig ist hier der Raum für den Nachweis, daß der reichlich unklare Begriff des Grenznutzens des Geldes seines metaphysischen Charakters entkleidet und in rationale Vorzugsakte aufgelöst werden kann.

Es muß noch bemerkt werden, daß gewisse kleine für uns irrelevante Unterschiede zwischen BARONE und SCHÜLLER sich aus der verschiedenen Darstellungstechnik ergeben, nämlich daraus, daß BARONE infinitesimale Schritte (kontinuierliche Kurven), SCHÜLLER hingegen große Sprünge macht (Zahlenbeispiele). Dieser Unterschied kommt darin zum Ausdruck, daß weder $q_1(p_2 - p_1)$ noch $q_2(p_2 - p_1)$ genau gleich dem Zuwachs der Konsumentenrente ist. (Vgl. Anm. 1 S. 187.)

Den *Verlust der Produzenten* bei Abschaffung resp. ihren Gewinn bei Einführung eines Zolls berechnet BARONE ganz anders als SCHÜLLER. Für ihn ist der Gewinn der Produzenten, wenn die Produktion von *Od* auf *Ob* steigt, nur gleich *dem Zuwachs an Rente (BDβm)*. Den Zuwachs an Kosten: *BDdb* rechnet er *nicht* als Gewinn, weil er eben als selbstverständlich annimmt (ohne es ausdrücklich zu sagen), daß die aufgewendeten Kostengüter anderen Verwendungszwecken entzogen werden. SCHÜLLER hingegen rechnet die ganze Fläche *bdDδ* als volkswirtschaftlichen Gewinn.

Wie steht es nun mit der Behauptung SCHÜLLERS, daß durch Zölle unbenützte Produktionsmittel der Verwendung zugeführt werden können? Soweit da von unausgenützten „*ökonomischen Naturkräften* — fruchtbarem Boden, Kohlen-, Erz-, Mineralienlager, Wasserkraften“ — die „behufs Erweiterung der Produktionswege . . . zur Verfügung stehen“ (S. 78), die Rede ist, beruht die Argumentation auf einem verhängnisvollen Trugschluß. Dasselbe gilt für unausgenützte *produzierte Produktionsmittel* — Maschinen, Fabrikgebäude, Werkzeuge usw. Dieser Trugschluß wurde im Kapitel 13 § 2 (S. 140) aufgeklärt und von MACKENROTH am dort angegebenen Ort klipp und klar nachgewiesen. Damit fällt der wichtigste Teil von SCHÜLLERS Einwänden gegen den Freihandel zusammen. Es bleibt nur noch zu untersuchen, inwieweit für die Ware „Arbeit“ etwas anderes gilt, weil hier der Preismechanismus nicht reibungslos funktioniert¹. Und schließlich muß noch erörtert werden, ob durch Zölle eine *reine Mehreinfuhr* von Produktionsmitteln aus dem Ausland und auf diesem Wege eine Verbesserung der Produktionsmittelversorgung zu erwarten ist. In beiden Fällen handelt es sich um Umstände, die auch von vielen anderen Autoren zur Begründung und Rechtfertigung der Zollpolitik verwendet werden. Das Schüllersche Zollargument leitet somit in die in den folgenden Paragraphen zu besprechenden Argumente über.

§ 3. Zölle und Arbeitslosigkeit².

1. Einleitung. Für den Laien ist das Bestehen von Arbeitslosigkeit in einem Industriezweig meistens schon eine ausreichende Rechtfertigung für die Einführung eines Zolles. Es ist natürlich nicht zu bestreiten, daß der Arbeitslosigkeit *in einem einzelnen Wirtschaftszweig*, solange noch Importe stattfinden und wenn die Nachfrage nicht vollkommen elastisch ist, durch Gewährung eines Zollschutzes entgegengewirkt werden kann. Das ist ja nur eine Folge der Produktionssteigerung in diesem Produktionszweig, deren Möglichkeit auch der Freihändler zugibt, mit deren Feststellung jedoch für die Gesamtwirkung eines Zolles nicht das geringste bewiesen ist. Die Frage ist vielmehr die, ob die *Gesamtarbeitslosigkeit* ver-

¹ Daß es darauf ankommt, ob ein Gut erst dann unbenützt bleibt, wenn es im Preis auf Null gesunken ist, oder ob es, wie die Arbeit, seinen Dienst schon lange vorher versagt, geht aus SCHÜLLERS Ausführungen nicht hervor.

Der Macmillan-Bericht (siehe Addendum I, das aus der Feder J. M. KEYNES stammt) läßt diesbezüglich ebenfalls an Klarheit zu wünschen übrig. Es heißt dort auf S. 201 § 40: „The fundamental argument for unrestricted Free Trade does not apply without qualification to an economic system which is neither in equilibrium nor in sight of equilibrium. For if a country's productive resources are normally fully employed, a tariff cannot increase output, but can only divert production from one direction into another, whilst there is a general presumption that the natural direction for the employment of resources, which they can reach on their merits and without being given special advantages at the expense of others, will yield a superior national dividend. But if this *condition of full employment* is neither fulfilled nor likely to be fulfilled for some time, then the position is totally different, since a tariff may bring about a net increase of production and not a mere diversion.“ Was daran richtig ist, wird in folgendem Paragraphen erörtert.

² Vgl. zu diesem Problem die ausgezeichneten Ausführungen bei BEVERIDGE: Zölle, Lehrbuch des internationalen Handels, Kap. 6, Wien 1932, sowie KEYNES in „The Nation and the Atheneum“, 24. Nov. 1923, der damals noch auf Seite des Freihandels stand. ROBBINS: Economic Notes on Some Arguments for Protection in „Economica“, Febr. 1931, Macmillan Report Addendum III; KEYNES u. a. in „The New Statesman and the Nation“, April und Mai 1931. THOMAS BALOGH: Löhne, Arbeitslosigkeit und Zölle Weltwirtsch. Arch. Bd. 34 S. 465ff. Oktober 1931.

mindert werden kann; ob nicht der Verminderung an einer Stelle eine Vergrößerung an anderer Stelle gegenübersteht; konkret gesprochen: ob nicht in den Exportindustrien ebenso viele oder mehr Arbeiter freigesetzt und arbeitslos gemacht werden, als im zollgeschützten Industriezweig neu eingestellt werden können.

Hier sind nun auch wieder die *Wertgesichtspunkte*, die man zugrunde legt, klarzustellen. Man kann entweder davon ausgehen, daß Arbeitslosigkeit an und für sich ein Übel ist und daher jede Netto-Verminderung der Arbeitslosigkeit als ausreichende Rechtfertigung eines Zolles ansehen, oder man kann (daneben oder ausschließlich) die Veränderung des gesamten Sozialproduktes berücksichtigen. Dann hat man zu erwägen, ob eine eventuelle Verminderung der Arbeitslosigkeit nicht zu teuer erkaufte ist; denn es wäre denkbar, daß das Realeinkommen anderer Personen stärker fällt, als das Einkommen der neu eingestellten Arbeitslosen steigt¹.

Durch das Bestehen einer *Arbeitslosenunterstützung* wird das Problem noch weiter kompliziert.

2. Die Wirkung der Einführung oder Erhöhung von Zöllen auf die Arbeitslosigkeit im short run. Nehmen wir an, in irgendeinem Wirtschaftszweig *B*, z. B. in der Konfektionsindustrie, herrsche Arbeitslosigkeit. Wir können vorläufig die Ursache und die Dauer dieser Erscheinung dahingestellt lassen. Wir kommen darauf sehr bald ausführlich zurück. Für die *short-run-Wirkung* von Zöllen auf eine bestehende Arbeitslosigkeit ist es gleichgültig, ob diese Arbeitslosigkeit vorübergehend (z. B. konjunkturell) oder dauernd („strukturell“) ist. Hier genügt es, den Tatbestand folgendermaßen zu charakterisieren: Ein Teil der Arbeiter eines bestimmten Produktionszweiges (z. B. der Metallindustrie) kann zum herrschenden Lohnsatz gegenwärtig keine Arbeit finden, obwohl die Arbeitslosen bereit wären, zum herrschenden Lohn² zu arbeiten. Wenn nun gleichzeitig die betreffende Ware in größerer Menge regelmäßig aus dem Ausland eingeführt wird, kann durch Verminderung der Einfuhr mittels eines ausreichenden Zolles die Produktion vergrößert und ein Teil der Arbeitslosen in den Arbeitsprozeß eingeschaltet werden (*primäre* Wirkung des Zolles)³.

Die meisten Freihändler bestreiten jedoch, daß dies eine Verminderung der *Gesamtarbeitslosigkeit* bedeute. Denn wenn der Import gedrosselt werde, müsse auch der Export sinken, und es werden somit in den Ausfuhrindustrien Arbeiter freigesetzt⁴. Wir werden zwar sehen, daß es im großen und ganzen richtig ist, daß eine Nettoverminderung der Arbeitslosigkeit durch Zölle auf die Dauer nicht erreicht werden kann; der bloße Hinweis auf die Abnahme des Exportes ist jedoch ungenügend.

Die Einwände dagegen sind zweierlei Art: Es wird einerseits die Voraussetzung bestritten, daß einer Drosselung der Einfuhr immer ein ebenso großer Rückgang der Ausfuhr auf dem Fuße folgen müsse; davon wird später die Rede sein (S. 200/201). Aber selbst wenn die Ausfuhr sofort zurückgeht, folgt nicht, daß in der Ausfuhrindustrie nun eine Arbeitslosigkeit entstehen muß. Man darf nämlich nicht über-

¹ Diese Wertung stellt z. B. sehr klar L. ROBBINS auf: „The main object of economic policy is not to cure unemployment: it is to increase the social dividend. If by curing unemployment that end is accomplished, well and good. If the cure involves measures inimical to the increase of the dividend its desirability is more dubious.“ A. a. O. S. 50.

² Man nehme etwa an, daß durch Arbeitslosenunterstützung und Gewerkschaften die Löhne am Fallen gehindert und die Arbeitslosen von einem Wechsel der Beschäftigung abgehalten werden.

³ Zur primären Zollwirkung wäre auch der Einfluß auf diejenigen Industrien zu rechnen, die die Produktionsmittel für den unmittelbar betroffenen Produktionszweig herstellen, z. B. auf die Maschinenindustrie, sofern sie sich nicht etwa im Ausland befindet.

⁴ Auch viele Autoren, die für Zölle eintreten, gehen von diesem Dogma aus und versuchen nur zu beweisen, daß es nicht notwendig sei, daß der Export sofort und automatisch im gleichen Ausmaß sinkt, wie der Import gedrosselt wird. Z. B. BALOGH: a. a. O. S. 476 und KEYNES: Economic Notes on Free Trade in „The New Statesman and Nation“. 11. April 1931. „If . . . this were true — if a reduction of imports causes almost at once a more or less equal reduction of exports — obviously a tariff (and many other things) would be completely futile for the purpose of augmenting employment . . .“ S. 242.

sehen, daß die Kaufkraft, die bisher von den Konsumenten der früher importierten und nunmehr im Inland hergestellten Ware an das Ausland übertragen und von diesem an die inländischen Exportindustrien weitergeleitet wurde, jetzt an die neu eingestellten Arbeiter fließt und diese in den Stand setzt, die früher exportierten Waren an Stelle des Auslandes abzunehmen¹ (*sekundäre Wirkung des Zolles*). Die Exportindustrie *E* arbeitet nun statt für das Ausland für die geschützte Industrie *B*; der Zoll „hat den Binnenmarkt aufnahmefähiger gemacht“; diese Phrase, die wir früher abgelehnt haben, ist in diesem Zusammenhang nicht sinnlos. Man wird zugeben müssen, daß das im Prinzip richtig ist. Es ist übrigens nicht unbedingt erforderlich, daß sich die Nachfrage der neu eingestellten Arbeiter auf genau dieselben Güter richtet, die früher ausgeführt wurden². Wenn in anderen Wirtschaftszweigen ebenfalls Arbeitslosigkeit besteht und sich die neue inländische Nachfrage auf das Produkt eines solchen Wirtschaftszweiges richtet, wird dort die Arbeitslosigkeit vermindert (*sekundäre Wirkung des Zolles*). Diese Verminderung kompensiert die Vermehrung der Arbeitslosigkeit in den Exportindustrien und per saldo verbleibt die Verminderung in der zollgeschützten Industrie. Nicht ohne weiteres zulässig wäre jedoch die Annahme, daß die in den Exportindustrien freigesetzten Arbeitskräfte sich jenen Industriezweigen zuwenden, auf deren Produkt sich die Nachfrage der infolge der Zölle neu eingestellten Arbeiter richtet. Diese Annahme wäre *in diesem Zusammenhang* (im short-run) deshalb gekünstelt, weil nicht einzusehen ist, warum gerade die Arbeiter in den Exportindustrien beweglich sein sollen, während es die ursprünglich als arbeitslos angenommenen Arbeiter offenbar nicht sind (sonst wären sie nicht arbeitslos)³.

Man könnte nun einwenden, daß die Mehrerzeugung des zollgeschützten Industriezweiges nicht ausschließlich das Produkt der aus dem Arbeitslosenreservoir entnommenen Arbeiter ist, sondern auch das des verarbeiteten Materials und der verwendeten Maschinen und jener Arbeitskräfte, die nicht arbeitslos⁴ waren; diese

¹ Eine eingehende Analyse dieser Rückwirkungen der primären Aufsaugung von Arbeitslosen findet man bei R. KAHN: E. J. Vol. 41 (1931) S. 173. „The relation of Home Investment to Unemployment.“ KAHN beschäftigt sich zwar nicht mit Zollwirkungen, sondern mit der Fernwirkung von öffentlichen Arbeiten (Notstandsarbeiten), aber seine Analyse ist mutatis mutandis auch auf die Zollwirkungen anzuwenden.

² Das wird anscheinend bei BEVERIDGE behauptet; S. 59 der engl. Ausgabe.

³ Wenn wir mit *K* die Konsumenten der Ware, die nun im Inland erzeugt werden soll, bezeichnen, mit *B* die inländischen Produzenten, die arbeitslos waren und jetzt annahmegemäß beschäftigt werden, mit *E* die Exporteure und mit *A* das Ausland, so ist die Geldzirkulation vor Einführung des Zolls durch die ausgezogenen Pfeile $K \rightarrow A \rightarrow E$, nach Einführung des Zolls durch die gestrichelten Pfeile $K \rightarrow B \rightarrow E$ dargestellt (Abb. 29).

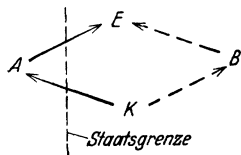


Abb. 29.

Der Ausländer *A* ist nun arbeitslos, und an seine Stelle ist der Inländer *B* getreten, der dem Exporteur *E* abkauft, was bisher ins Ausland ging. Was im Ausland weiter geschieht, soll hier nicht näher untersucht werden. Es wäre nur noch die Frage zu erörtern, ob dieser Vorgang — wie z. B. ROBBINS (a. a. O. S. 53) behauptet — eine Umlaufausweitung (Geldvermehrung oder Umlaufbeschleunigung) im Inland erfordert, wenn nicht die Preise fallen sollen. ROBBINS

kommt zu seiner Behauptung deshalb, weil er annimmt, daß bisher der Umlauf $K \rightarrow A \rightarrow E$ durch Abrechnung und eine einzige Zahlung $K \rightarrow E$ abgewickelt wurde, während nun der Weg des Geldes über *B* geht, also ein weiterer Händewechsel des Geldes eingeschoben wird. Man kann sich aber natürlich ebensogut vorstellen, daß auch im Inland ein Abrechnungsverkehr besteht und die ganze Transaktion wiederum durch eine Zahlung von *K* an *E* abgewickelt wird. Bei allseitiger Barzahlung wird man von einer Umlaufausweitung im Inland dann sprechen, wenn man vor Einführung des Zolls die Zahlung $K \rightarrow A \rightarrow E$ nur als einen Geldumsatz rechnet, weil *A* als Ausländer für den inländischen Geldumlauf nicht zählt, während man nach Einführung des Zolls die Zahlung $K \rightarrow B \rightarrow E$ als zwei Umsätze ansieht. Es ist also Definitionssache, ob man von einer Umlaufausweitung sprechen will oder nicht.

⁴ Es ist ja nie möglich, einen Betrieb ausschließlich mit Arbeitslosen einzurichten. Für gewisse qualifizierte Arbeiten, die ständige Übung erfordern, müssen immer Arbeiter aus anderen Betrieben herangezogen werden.

Produktionsmittel müßten jedoch anderen Wirtschaftszweigen entzogen werden. Darauf wäre zu erwidern, daß diese Produktionsmittel vielleicht aus dem Auslande stammen: Es werden z. B. weniger Gewebe eingeführt, aber mehr Garne, die dann von den arbeitslosen Webern im Inland verarbeitet werden. Die Einfuhr ist dann natürlich nicht um den vollen Wert der in der Weberei hergestellten Waren gefallen, sondern nur um den von der Arbeit *hinzugefügten Wert*, eben um den Wert des Produktes der Arbeit. Wenn die Hilfsstoffe auch nicht direkt von den Produzenten aus dem Auslande bezogen werden, stammen sie doch wahrscheinlich *zum Teil* aus dem Ausland; denn wenn Nachfrage nach diesen Produktionsgütern im Inland entfaltet wird, steigen die Preise, und dadurch wird die Einfuhr befördert.

Die verwendeten sachlichen Produktionsmittel können aber auch zum Teil vorher brach gelegen haben — z. B. ein bestehendes Fabrikgebäude oder ein unbebautes Feld.

Insofern jedoch Produktionsmittel, seien es Arbeitskräfte oder sachliche Produktionsmittel, anderen inländischen Produktionszweigen entzogen werden müssen, kommt es dort zu Produktionsverschiebungen, die unter der hier gemachten Voraussetzung starrer Löhne und herabgesetzter Mobilität der Arbeiterschaft zu Arbeitslosigkeit führen müssen; diese Arbeitslosigkeit stellt eine Abzugspost von der im zollgeschützten Industriezweig bewirkten Verminderung der Arbeitslosigkeit dar. Dasselbe ist der Fall, wenn es sich um ein Produktionsmittel handelt (Zwischenprodukt, z. B. Gewebe), durch dessen Verteuerung die nächste Stufe im Produktionsprozeß (z. B. die Konfektion) geschädigt wird und nun hier Arbeitslosigkeit entsteht.

Immerhin lassen es diese Überlegungen nicht unmöglich erscheinen, daß eine Verminderung der *Gesamtarbeitslosigkeit* stattfindet, wenn nur in jenem Industriezweig, der durch den neuen oder erhöhten Zoll geschützt wird, Arbeitslose neu eingestellt werden können. Je arbeitsintensiver jener Produktionszweig und je geringer die erforderliche Preissteigerung (je elastischer das Angebot, je flacher die Kostenkurve), desto größer natürlich der mögliche Effekt.

Bedeutet jedoch diese Verminderung der Arbeitslosigkeit auch eine Vergrößerung des Sozialproduktes? Das ist möglich, aber nicht notwendig. Daß es möglich ist, ersieht man aus folgendem Beispiel: Es sei bisher 10000 q einer Ware importiert worden. Durch eine 10proz. durch einen Zoll bewirkte Preiserhöhung werde der Import verhindert, die Elastizität der Nachfrage sei gleich 1, so daß nur mehr 9000 q gekauft werden, aber die Gesamtausgabe der Konsumenten gleich bleibt. Die Konsumenten erleiden also eine Verminderung ihres Realeinkommens um den Wert von ca. 1000 q ¹; die inländische Produktion ist annahmegemäß um 9000 q gestiegen. Den Wert dieser 9000 q darf man natürlich nicht (auch nicht nach Abzug der eingeführten Hilfsstoffe) im ganzen als Gewinn buchen, wie es SCHÜLLER tut²; nur jener Teil kann als Gewinn der Produzenten dem Verluste der Konsumenten gegenübergestellt werden, der sich als Anteil der neu eingestellten Arbeitslosen darstellt. Wenn von dem Wert der 9000 q beispielsweise die Hälfte auf Materialkosten aufgeht und von den reinen Arbeitskosten *weniger als 3500* auf Arbeiter entfallen, die aus anderen Beschäftigungen abgezogen wurden, so entfällt auf die neu eingestellten Arbeitslosen mehr als 1000, und es ergibt sich — vorausgesetzt, daß nicht durch die oben besprochenen Rückwirkungen an anderer Stelle Arbeitslosigkeit entsteht — per Saldo ein Gewinn, eine Erhöhung des Volkseinkommens.

¹ Für eine genauere Berechnung müßte man mit der Differenz an Konsumentenrente im oben (S. 189) definierten Sinne operieren und könnte dann natürlich auch die Annahme fallen lassen, daß die Elastizität der Nachfrage eins ist. Es erübrigt sich aber wohl, hier, wo es sich nur darum handelt, die theoretische Möglichkeit einer Vergrößerung des Sozialproduktes klarzustellen, darauf näher einzugehen.

² Siehe oben S. 187.

Ein solches Ergebnis ist offenbar desto eher zu erwarten, je arbeitsintensiver der betreffende Produktionszweig ist.

Wie kommt es aber, daß wir hier, wo es sich um Einschaltung *beschäftigungsloser Arbeiter* in den Produktionsprozeß handelt, zu einem anderen Ergebnis gelangen als früher (§ 2 Kap. 13 S. 140), wo es sich um *sachliche Produktionsmittel* drehte? Dort haben wir festgestellt, daß der Ertrag bisher unbenützter Produktionsmittel (z. B. einer stillgelegten Kohlengrube), die durch einen Zoll wieder in den Produktionsprozeß eingeschaltet wurde, nicht als Nettozuwachs zum Volkseinkommen angesehen werden kann. Warum wird das Produkt und das Einkommen des Arbeiters anders behandelt als das einem sachlichen Produktionsmittel, z. B. einem Feld oder dem Fabriksgebäude zuzurechnende Produkt und das daraus entspringende Einkommen des Besitzers dieser Produktionsmittel? Liegt da nicht ein Widerspruch vor?

Es besteht kein Widerspruch, und zwar liegt der Unterschied zwischen den beiden Fällen, wie schon angedeutet wurde, darin, daß die sachlichen Produktionsmittel in aller Regel erst dann unbenützt bleiben, wenn ihr Preis auf Null gesunken ist, während der Faktor Arbeit seinen Dienst versagt, schon lange bevor der Lohn auf Null gefallen ist¹.

Welche Folgen das hat, werden wir uns am leichtesten klar machen, wenn wir so wie auf S. 139 den Zeitpunkt ins Auge fassen, in welchem bei sich verstärkender Konkurrenz des Auslandes der Preis so tief sinkt, daß eine Produktionseinschränkung im Inland stattfindet; den Moment also, in dem der Grenzbetrieb zur Stilllegung oder Produktionseinschränkung gezwungen wird. Wir haben gesehen, daß das dann der Fall ist, wenn der Wert der spezifischen Produktionsmittel auf Null abgeschrieben wurde und trotzdem der Betrieb nicht mehr imstande ist, die anderweitig verwendbaren Produktionsmittel zum Marktpreis (genauer: zum Preis, den sie an anderer Stelle erzielen können) zu bezahlen. Wenn der Betrieb unter diesen Umständen zusperrt, entsteht kein Verlust; denn die spezifischen Produktionsmittel waren ja schon auf Null abgeschrieben, und ihre Besitzer bezogen kein Einkommen mehr, das zu verlieren wäre. Die nichtspezifischen Produktionsmittel hingegen beziehen annahmegemäß ihr Einkommen an anderer Stelle weiter.

Wenn jedoch die spezifischen Produktionsmittel aus Arbeitern bestehen, entsteht im Moment der Stilllegung ein bedeutender Ausfall. Denn die Entlohnung dieser spezifischen Produktionsmittel ist ja in jenem Moment noch nicht auf Null gesunken, und diese Lohnsumme fällt nun nach Stilllegung des Betriebes weg. Der Übergang zum Auslandsbezug erfolgt sozusagen diskontinuierlich. Dadurch entsteht ein Verlust, und es kann umgekehrt, wenn durch einen Zoll dieser Vorgang rückgängig gemacht wird, ein Gewinn erzielt werden. Wenn der Preis die kritische Schwelle, bei der der Betrieb wieder eröffnet werden kann, überschreitet — diesmal nach oben —, leben sozusagen jene Löhne der Arbeitslosen *in der alten Höhe sofort* wieder auf, während im anderen Falle die Preise der sachlichen Produktionsmittel, die auf Null abgeschrieben worden waren, natürlich nur wieder von Null aus zu steigen beginnen, so daß die Gewinne der Produzenten nur *pari passu* mit dem Verluste der Konsumenten infolge steigender Produktpreise zunehmen.

3. Das Bestehen einer Arbeitslosenunterstützung verbessert die Aussichten einer günstigen Gesamtwirkung eines Zolls bei Arbeitslosigkeit. Denn auf der Aktivseite der Bilanz ist nun neben dem Einkommen der neu eingestellten Arbeitslosen die *ersparte Arbeitslosenunterstützung* einzusetzen. Wir haben hier einen Schulfall sogenannter *external economies*. Das heißt, durch Ausdehnung der Produktion kann der einzelne Unternehmer Ersparungen erzielen; er nimmt aber die Last der Arbeitslosenunterstützung nicht von *seiner Schulter*, sondern von der *Allgemeinheit*. Daher wird dieser Umstand in seiner Erfolgsrechnung nicht berücksichtigt und es entsteht eine Diskrepanz zwischen privatwirtschaftlicher Rentabilität und — ich scheue mich, den vagen Ausdruck „Produktivität“ zu gebrauchen — einer volkswirtschaftlichen Erfolgsrechnung. In einer solchen Situation sind innerhalb enger Grenzen Eingriffe in das freie Spiel der Kräfte von Vorteil — Eingriffe, die darauf hinauslaufen, die externen Ersparungen irgendwie in die private Erfolgsrechnung einzuführen. Das kann z. B. durch einen Zoll oder eine Produktionsprämie geschehen; diese Subvention dürfte aber nicht größer sein als die tatsächliche Ersparung an Arbeitslosenunterstützung, die durch eine Vergrößerung der Produktion erzielt werden kann. Es ist das der Grundgedanke zahlloser Vorschläge zur Behebung der Arbeitslosigkeit. Wenn hier auch zugegeben wird, daß diese Vorschläge einen richtigen Kern enthalten, muß doch mit allem Nachdruck betont werden, daß alle diese Vorschläge aus zwei Gründen praktisch undurchführbar sind: *Erstens* können solche

¹ Es kann das übrigens ausnahmsweise auch bei sachlichen Produktionsmitteln vorkommen, z. B. dann, wenn der Besitzer sich weigert, es im Notfall für einen sehr kleinen Preis zu verkaufen, etwa weil er auf eine Preissteigerung wartet. Wenn es jedoch nur darum nicht zu einem sehr niedrigen Preis verkauft wird, weil ein solcher Preis die Mühe und Kosten der Instandsetzung nicht lohnt, so liegt in Wahrheit der im Text besprochene Fall vor, daß es auch bei einem Preis von Null unverkäuflich ist; denn wenn es erst instand gesetzt oder auf den Markt gebracht, also mit anderen Produktionsmitteln (z. B. Transportmitteln) kombiniert werden muß und deren Aufwand sich nicht lohnt, ist es eben für sich allein unverkäuflich.

Eingriffe nur in jenen Grenzfällen von Vorteil sein, in denen eine Subvention in der Höhe der *tatsächlichen* Ersparung, die sich natürlich schwer voraussehen läßt, genügt. Sowie jedoch die Löhne etwas stärker überhöht sind, wird eine solche Subvention nicht ausreichen und dann verliert ein Eingriff aus diesem Titel seine Berechtigung. *Zweitens* sind die praktischen Schwierigkeiten, die sich der Durchführung solcher Subventionen (in irgendeiner Form) entgegenstellen, unüberwindlich. Eine halbwegs verlässliche Auswahl der in Betracht kommenden Grenzfälle — und nur in Grenzfällen kann sich ein Nutzen ergeben — ist unmöglich, da es sich dabei immer um die Abschätzung verwickelter Zusammenhänge und *zukünftiger* Wirkungen handelt. Eine Einschränkung der Subventionierung auf jene geplanten Produktionssteigerungen, die *nicht* auch ohne Subventionierung erfolgt wären, ist administrativ undurchführbar.

4. Die verschiedenen Typen der Arbeitslosigkeit und die Möglichkeit ihrer Bekämpfung durch Zölle. Obwohl unsere bisherige Analyse es als nicht ganz aussichtslos erscheinen läßt, die Arbeitslosigkeit durch Zölle zu vermindern und das Sozialprodukt dadurch zu vergrößern, so wird doch eine etwas weiter ausholende Untersuchung, die auch auf die verschiedenen Ursachen und Typen der Arbeitslosigkeit eingeht, zeigen, daß, von wenigen Ausnahmefällen abgesehen, ein günstiges Ergebnis *nur im short run* zu erwarten ist und auf diese Weise Zölle nur von einem äußerst kurzfristigen und kurzsichtigen Standpunkt aus vertreten werden können.

Wir können für unsere Zwecke die folgenden drei Typen von Arbeitslosigkeit unterscheiden:

- a) Friktionsarbeitslosigkeit,
- b) konjunkturelle Arbeitslosigkeit,
- c) Dauerarbeitslosigkeit.

Ad a) In jeder Volkswirtschaft ist immer eine größere Anzahl von Personen kürzere oder längere Zeit beschäftigungslos, weil sie sich sozusagen gerade auf dem oft beschwerlichen und langwierigen Weg von einer Arbeitsstelle zur anderen befinden. Auch in guten Zeiten kommt es vor, daß Unternehmungen zusammenbrechen, etwa infolge von persönlichem Mißgeschick oder Unfähigkeit der Leitung; Betriebe und ganze Industrien werden stillgelegt oder verlegt, weil sich die Standortlage oder die Nachfrage verschoben hat. Der technische Fortschritt schafft ununterbrochen neue Verfahren, neue Betriebe und Industrien, untergräbt damit die Existenz der alten und macht Arbeiter arbeitslos („technologische“ Arbeitslosigkeit). Ein Übergang zu einer anderen Beschäftigung, besonders wenn er mit einer Übersiedelung verbunden ist, geht selten reibungslos vor sich und ist für die beteiligten Personen meistens mit schweren Einbußen und längerer Beschäftigungslosigkeit verbunden. Es ist dies eine *vorübergehende* Arbeitslosigkeit, aber es gibt in jedem Zeitpunkt in jeder Volkswirtschaft viele solche vorübergehend Arbeitslose.

Wenn eine *Importindustrie* betroffen ist, die sich in Schwierigkeiten befindet, weil die komparativen Kosten sich verschoben haben und nun die betreffende Ware in größerer Menge aus dem Ausland bezogen wird, so leuchtet es ein, daß die Arbeitslosigkeit in diesem Falle unter den angeführten Umständen durch einen Zoll vermindert oder vermieden werden könnte. Es ist aber klar, daß nur die *Einführung* eines Zolles und nicht sein *Bestehen* auf diese Art von Arbeitslosigkeit günstig einwirkt. Auch bei noch so hohem Zollschatz gehen solche Verschiebungen in jeder Volkswirtschaft ununterbrochen vor sich, und wenn man jedesmal, wenn sich an irgendeiner Stelle eine Arbeitslosigkeit zeigt, mit einer Zollerhöhung vorgehen wollte, würde man um eines problematischen und vorübergehenden Gewinnes willen auf die Dauer den größten Schaden anrichten. Für ein Linsengericht würde man auf die ungeheuren Vorteile der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung und des technischen Fortschritts verzichten. Gewiß läßt sich durch Zölle bald hier, bald dort ein Loch zustopfen. Diese erbärmliche und kurzsichtige Politik wird ja auch von fast allen Staaten der Welt seit Jahren mit erstaunlicher Folgerichtigkeit betrieben¹. Eine solche Politik bedeutet aber den Verzicht auf die Früchte des tech-

¹ Wenn sie von vielen Staaten zugleich versucht wird, kann natürlich für kein Land auch nur ein vorübergehender Effekt erzielt werden.

nischen Fortschrittes, nämlich insoweit als diese Früchte nur im Wege der internationalen Arbeitsteilung realisiert werden können.

Eine solche Politik läßt sich allenfalls theoretisch rechtfertigen, wenn man der Ansicht ist, daß die Überlegenheit des Auslandes in der Erzeugung einer oder mehrerer bestimmter Waren *vorübergehender Natur* ist, so daß man durch Einführung eines Zolles dem Lande einen doppelten Anpassungsprozeß erspart. Man kann dabei entweder daran denken, daß das Inland die technische Überlegenheit des Auslandes im Laufe der Zeit einholen wird. Wenn man aber der Ansicht ist, daß das nur unter Zollschutz möglich sei, verlangt man einen *Erziehungszoll* (siehe unter § 5). Oder man ist der Meinung, daß nur eine momentane Modeströmung (vorübergehende Nachfrageverschiebung) dem Ausland einen Vorsprung gegeben hat. Solche Fälle sind denkbar. Aber wer ist imstande, eine solche Prognose richtig zu stellen? Etwa ein Parlament oder eine Behörde?

Ad b) Die *konjunkturelle Arbeitslosigkeit* ist eine Begleiterscheinung jener rätselhaften Wellenbewegung, der Konjunkturschwankungen, denen die kapitalistische Wirtschaft seit ihrem Bestehen ausgesetzt ist. Auch die konjunkturelle Arbeitslosigkeit kann innerhalb der erörterten Grenzen und unter den angegebenen Bedingungen durch Zölle vermindert werden. Allerdings kompliziert sich die Situation durch die Ausdehnung dieser Arbeitslosigkeit auf zahlreiche Produktionszweige und zahlreiche Länder. Es ist hier wiederum die Alternative zu stellen: *Dauernde Schädigung und Verzicht auf die Früchte der internationalen Arbeitsteilung* als Preis für einen problematischen *vorübergehenden Gewinn*. Die Wahl sollte nicht schwer fallen. Tatsache ist aber, daß *jede* Depression eine starke Welle von Zollerhöhungen mit sich bringt.

Auch auf die konjunkturelle Arbeitslosigkeit hat im besten Fall die *Einführung oder Erhöhung*, nicht aber das *Bestehen* von Zöllen einen Einfluß. Es wird zwar oft behauptet, daß die Abschnürung von der Weltwirtschaft eine Volkswirtschaft *krisenfester* mache. Davon kann aber nicht die Rede sein. Die Erfahrung lehrt, daß die hochschutzzöllnerischen Länder — Deutschland, Frankreich, die Vereinigten Staaten — von den Krisen und Depressionen nicht weniger stark heimgesucht werden als die Staaten mit liberaler Handelspolitik. Ob ein Staat hohe oder niedrige Zölle hat, hat mit der Schärfe der Krisen und Depressionen nichts zu tun¹.

Ad c) Am ehesten lassen sich Zölle durch das Bestehen einer *Dauerarbeitslosigkeit* rechtfertigen, wie sie England, *Österreich*, in geringerem Ausmaße Deutschland in der Nachkriegszeit erlebt haben. Aber auch hier ist auf Grund unserer bisherigen Untersuchung nicht viel zu erwarten. Denn es besteht immer die Gefahr, daß man an anderer Stelle ein Loch aufreißt. Eine solche Dauerarbeitslosigkeit läßt immer auf eine *starke* Lohnüberhöhung² schließen, so daß erst *hohe* Zölle einen merkbaren Effekt erzielen können. Dann sind aber auch die besprochenen ungünstigen Rückwirkungen und die Belastung der Verbraucher stärker. Ferner ist zu bedenken, daß auch eine Dauerarbeitslosigkeit nicht ewig dauert; wenn auch die Gesamtzahl der Arbeitslosen längere Zeit konstant bleibt, wechselt doch vielfach die Zusammensetzung. Man wäre also zu einer fortwährenden Erhöhung der Zölle bald an dieser, bald an jener Stelle gezwungen und es müßten sehr bald die Nachteile die Vorteile weit überwiegen. Schließlich löst jede ausgiebige Zollerhöhung ein ähnliches Vorgehen anderer Länder aus. Wenn das geschieht, ist es jedoch mit jeder denkbaren günstigen Wirkung vorbei.

¹ Vgl. dazu z. B. H. DIETZEL: Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit, S. 32ff. Jena 1903. W. EUCKEN: Krisen und Autarkie in „Autarkie, Fünf Vorträge“. Berlin 1932.

² Für unsere Untersuchung macht es wenig oder keinen Unterschied, ob die Arbeitslosigkeit auf ein *allgemein* überhöhtes Lohnniveau zurückzuführen oder ob nur bestimmte Löhne überhöht sind und die freigesetzten Arbeiter infolge herabgesetzter Mobilität nicht in anderen Produktionszweigen aufgesaugt werden.

Hoffnungslos ist der Fall, wenn die *Arbeitslosigkeit hauptsächlich in den Exportindustrien konzentriert* ist. Das trifft in der Nachkriegszeit in England und den meisten anderen europäischen Ländern zu¹, da ja die Arbeitslosigkeit — soweit sie nicht durch rein nationale Ursachen (Lohnüberhöhung) bedingt ist — nicht durch Verstärkung der ausländischen Konkurrenz, sondern durch die Absperrungsmaßnahmen verursacht wurde².

Die Arbeitslosigkeit in den Exportindustrien kann niemals durch Behinderung des Importes verringert werden. Denn eine Drosselung des Importes verringert den Export. Man kann dagegen oft die Behauptung hören, daß gerade wegen des Darniederliegens des Exportes der Binnenmarkt gefördert werden müsse, und daß eine weitere Schädigung des Exportes nicht ins Gewicht falle, weil angesichts der autarkistischen Strömungen in allen Ländern der Exporthandel auf alle Fälle zum Schwinden verurteilt sei. Das ist ungefähr so, wie wenn man einem Schwindsüchtigen raten wollte, weniger zu essen, weil er auf alle Fälle abmagern werde. Wenn einem starren Wirtschaftskörper durch die protektionistische Politik des Auslandes ein Umstellungsprozeß aufgezwungen wird, dessen reibungslose Durchführung innerhalb kurzer Zeit seine Elastizität und Anpassungsfähigkeit übersteigt, so darf man doch nicht etwas tun, was diesen Prozeß noch beschleunigt.

Wir haben bisher davon gesprochen, daß in einzelnen Industriezweigen Arbeitslosigkeit besteht und daß ein Zoll auf die Produkte dieser Wirtschaftszweige eine *unmittelbare* Wirkung auf die Beschäftigung in diesen Produktionszweigen ausübt. Dies entspricht ungefähr den Vorstellungen SCHÜLLERS von der Zollwirkung. Nun sind jedoch in England in den letzten Jahren viel kompliziertere Theorien aufgestellt worden, die sich nicht von *einzelnen Zöllen* eine *unmittelbare* Wirkung, sondern *vom allgemeinen, gleichmäßigen Zoll* auf *alle* Einfuhrwaren eine *indirekte* Wirkung versprechen.

5. Zölle als Mittel zur Senkung der Reallöhne. Bevor England vom Goldstandard abgedrängt wurde (vor September 1931), konnte man in England, besonders in Cambridge, sehr oft die Ansicht hören, man solle die gesamte Einfuhr mit einem 10- bis 15proz. Einheitszoll belegen („flat tariff“), um dadurch die Preise zu heben und die *Reallöhne zu senken*. An der Arbeitslosigkeit sei eine Überhöhung der Löhne schuld. Die Nominallöhne lassen sich infolge der Macht der Gewerkschaften nicht herabsetzen. Daher müsse man versuchen — womöglich ohne daß es die Arbeiter merken — die Reallöhne herabzusetzen³. Als eine dritte Alternative wurde die Devaluierung des Pfundes hingestellt.

Gegen diesen Versuch, Zölle mit ihrer lohnsenkenden Wirkung zu rechtfertigen, muß der folgende durchschlagende Einwand erhoben werden⁴: Dem Unternehmer, insbesondere dem für den Export produzierenden, der, wie gesagt, in England in erster Linie von der Krise betroffen ist, kommt es auf die *Geldlöhne* an und nicht auf die *Reallöhne*. Wenn er dieselben Geldlöhne für dieselbe Leistung wie früher zahlen muß, so nützt es ihm gar nichts, wenn die Arbeiter finden, daß die Kaufkraft dieser Geldlöhne durch eine Preissteigerung herabgesetzt ist. Etwas anders liegt die Situation, wenn man sich etwas davon verspricht, daß die Zollerträgnisse

¹ Vgl. z. B. Report of Committee on Finance and Industry. Macmillan Committee 1931. § 108 S. 49. „... The mass of unemployment has been, and is, mainly concentrated in the heavy industries, and latterly in certain of textile trades, all of which figure largely in our export business.“ Siehe auch BEVERIDGE: engl. Ausgabe S. 70ff.

² Die Verkehrsunternehmungen, Bahnen und Seeschifffahrt, die in allen Ländern von der Krise besonders stark betroffen sind, gehören ebenfalls zum guten Teil zu den Exportindustrien.

³ In der Öffentlichkeit wurde diese Idee aus naheliegenden Gründen nicht viel diskutiert. Vgl. jedoch Sir JOSIAH STAMPS Artikel in „The Observer“ London, 15. März 1931; zitiert bei BEVERIDGE: S. 71 der engl. Ausgabe.

⁴ Vgl. BEVERIDGE: S. 72 der engl. Ausgabe. Siehe auch ROBBINS: a. a. O.

benützt würden, um gewisse, die Produktion belastende Steuern herabzusetzen. Dann liegt eine finanzpolitische Maßnahme vor, ein Ersatz direkter durch indirekte Steuern. Dafür lassen sich gewiß gute Gründe anführen; es handelt sich aber dann nicht mehr um ein spezifisches Argument für *Zölle*, sondern für Konsumsteuern überhaupt.

6. Zölle als Mittel zur Herstellung des Gleichgewichts im Außenhandel. KEYNES verdanken wir jedoch eine viel raffiniertere Ausgabe dieser Theorie, die sich nicht so einfach widerlegen läßt und ein weiteres Ausholen erfordert¹.

Es ist nicht leicht, KEYNES' Argumentation kurz und bündig wiederzugeben, da er seine Theorie immer weiter ausgestaltet und dabei nicht selten seine Ansichten im Detail ändert. Man weiß daher nie, ob eine bestimmte Behauptung dem neusten Stand seiner Meinung entspricht. Es muß leider auch festgestellt werden, daß er sich immer häufiger — besonders in den populären Artikeln in „The New Statesman and the Nation“ — oberflächlich protektionistischer Argumente bedient, um seine Forderung nach einem allgemeinen Schutzzoll für den Laien plausibler zu machen. Auf diese Entgleisungen soll aber hier nicht näher eingegangen werden. Wir halten uns hier im wesentlichen an die Darstellung in seinem „Treatise on Money“ und im Macmillan Report.

KEYNES ist auf seine Theorie anlässlich der Analyse der wirtschaftlichen Schwierigkeiten, denen England in der Nachkriegszeit (besonders nach der Rückkehr zum Goldstandard 1925) ausgesetzt war, gekommen. Seinem Vorschlag, der Arbeitslosigkeit durch einen allgemeinen Einfuhrzoll beizukommen, liegt *eine ganz bestimmte Diagnose der englischen Wirtschaftskrankheit* zugrunde. Es bedeutet das nicht, daß hier ein ganz singulärer Fall vorliegt, der sich nicht wiederholen kann; wohl aber muß man immer, wenn Arbeitslosigkeit vorhanden ist und man sich auf KEYNES berufen will, sorgfältig prüfen, ob die von KEYNES für England behaupteten Voraussetzungen gegeben sind. Nicht *jede* Arbeitslosigkeit paßt in seine Theorie.

KEYNES geht von seinen uns schon bekannten theoretischen Ansichten über den internationalen Handelsmechanismus aus. Damit ein Land sich gegenüber dem Rest der Welt in wirtschaftlichem Gleichgewicht befinde, muß der *Saldo* seiner auswärtigen *Kapitalsbilanz* (Bilanz der an das Ausland gegebenen bzw. von ihm erhaltenen Kredite) gleich sein *dem Saldo seiner erweiterten Handelsbilanz* (Rate of foreign lending = foreign balance)². Eine Differenz dieser beiden Saldi kann es auf die Dauer nicht geben. Sie könnte nur vorübergehend durch Goldsendungen ausgeglichen werden. „Dieses Gleichgewicht involviert *zwei* Serien von Bedingungen. Denn die Größe der Ausleihungen an das Ausland hängt vom Verhältnis des Zinses im In- und Ausland ab; während Ein- und Ausfuhr auf dem Verhältnis der Preisniveaus im In- und Ausland beruht.“ (a. a. O. S. 326.) KEYNES gibt nun ein gedrängtes Bild vom Funktionieren des Mechanismus, der diese Größen im Gleichgewicht erhält — ungefähr in derselben Art, wie wir es im ersten Teil dieser Arbeit kennengelernt haben. Seine Ausführungen über den Gleichgewichtszusammenhang zwischen Zins, Preisen, Einkommen, Zahlungsbilanz enthalten gegenüber der von uns dargestellten „herrschenden“ Auffassung nichts Neues; darüber darf seine allzu komplizierte, aber überaus effektvolle Darstellung nicht hinwegtäuschen.

Was KEYNES von der orthodoxen Auffassung — z. B. TAUSSIG — unterscheidet, ist sein Mißtrauen gegen das *reibungslose* Funktionieren dieses Mechanismus. Beim Übergang von einem Gleichgewichtszustand zum anderen entstehen unter Umständen schmerzhaft und lange andauernde Abweichungen vom Gleichgewichtszustand. Die „disequilibria“, von denen KEYNES spricht, sind nichts anderes als *Transferschwierigkeiten*, von denen im 9. Kapitel ausführlich die Rede war. Diese Schwierigkeiten treten dann auf, wenn große einseitige Zahlungen zu leisten sind und die Übertragung nicht ohne Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses bewerkstelligt werden kann. Eine solche Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses involviert eine Senkung der Löhne (im Verhältnis zum Ausland), und wenn die Löhne starr sind, entsteht Arbeitslosigkeit.

In einer solchen Lage befindet sich nun nach KEYNES England seit 1925. England hat damals bekanntlich den infolge der Kriegsinflation gesunkenen Pfundkurs auf die alte Parität zurückgebracht. Um den wieder erreichten Vorkriegsstand gegenüber dem Dollar und dem Golde zu halten, hätte man jedoch eine mindestens 10% ige Preis- und Einkommensdeflation vornehmen müssen. Die Widerstände dagegen waren jedoch zu stark, die Löhne blieben überhöht, die Handelsbilanz verschlechterte sich, und gleichzeitig habe die Kapitalausfuhr nicht nur nicht ab-

¹ Vgl. dazu bes. BEVERIDGE: Chapt. 7 „Tariffs as Instruments of International Equilibrium“. ROBBINS: a. a. O. S. 57ff. BALOGH: a. a. O. KEYNES: A Treatise on Money Vol. I Chapt. 20; Vol. 2 Chapt. 30 S. 184 bis 189. Macmillan Report; Addendum I (KEYNES) und III (GREGORY). In „The New Statesman and the Nation“ fand im Jahre 1931 (April, Mai) eine lange Diskussion dieser Fragen statt, an der sich nahezu alle englischen Nationalökonomten beteiligten.

² Siehe: „The Condition of external equilibrium“ in „Treatise of Money“ Vol. I S. 161.

sondern eher noch zugenommen, weil sich die Investitionsmöglichkeiten im Inland wegen des schlechten Geschäftsganges verschlechterten. Die Folge sei *chronische Arbeitslosigkeit*¹.

Hier sind nun zwei Dinge zu unterscheiden, die von KEYNES und seinen Anhängern nicht immer auseinandergehalten werden: 1) Es ist natürlich nicht zu bestreiten, daß eine *Deflation* und Kurssteigerung der inländischen Währung, wenn man es nicht zuwege bringt, die *Einkommen zu senken*, ein Mißverhältnis des Lohnniveaus (Einkommensniveau) erzeugt und zu Arbeitslosigkeit führt. Dies war KEYNES' ursprüngliche Behauptung. 2) Im Laufe der Zeit hat er aber immer mehr ein zweites Moment in den Vordergrund gerückt, das das Mißverhältnis zwischen der herrschenden Lohnhöhe und dem Gleichgewichtslohn noch verschärft, nämlich die übermäßige *Kapitalsausfuhr*². Um diese Ausfuhr zu bewerkstelligen, müßten die Löhne noch mehr sinken; wenn sie es nicht tun, steigt die Arbeitslosigkeit noch höher, als sie es schon wegen 1) tut.

Dazu ist folgendes zu sagen: Wir haben in Kapitel 9 auseinandergesetzt, von welchen Umständen es abhängt, ob das reale Austauschverhältnis sich bei der Transferierung einseitiger Zahlungen verschlechtert oder nicht. Wir haben gesehen, daß es a priori keineswegs feststeht, daß es sich verschlechtern muß. Es kann auch das Gegenteil eintreten. Das gibt nunmehr auch KEYNES zu, nur glaubt er, gute Gründe dafür anführen zu können, daß im Falle Englands eine Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses, also *Transferverluste*, zu erwarten seien. Es ist jedoch merkwürdig, daß KEYNES, der doch sonst mit quantitativen Analysen nicht spart — das ist eine große Stärke seines Buches —, hier eine statistische Nachprüfung unterläßt. Man braucht da gar keine großen Berechnungen anzustellen, denn es ist eine notorische Tatsache, daß sich das reale *Austauschverhältnis für England* (ebenso wie für Deutschland und alle Industriestaaten) in der kritischen Periode *verbessert hat*³; die Importpreise (Rohstoff- und Nahrungsmittelpreise) sind im Vergleich mit den Exportpreisen (Preise der Fertigwaren) gefallen. Von einem Transferverlust ist nichts festzustellen⁴.

Da es sich uns aber nicht so sehr um die Richtigkeit der Diagnose des konkreten Zustandes in England, sondern um die generelle Theorie handelt, wollen wir annehmen, ein Teil der *Arbeitslosigkeit* sei tatsächlich auf einen Transferdruck bei starrem Lohnniveau zurückzuführen.

Wenn aus den unter 1) und 2) angeführten Gründen Arbeitslosigkeit besteht, ergeben sich nach KEYNES — abgesehen von der *natürlichen*, aber als unmöglich angenommenen⁵ Lösung durch eine Lohnsenkung — die folgenden fünf Auswege⁶.

I) *Erhöhung der Produktivität der Arbeit* durch Rationalisierung, technischen Fortschritt usw. Das wäre natürlich die idealste Lösung, auf die man sich aber nicht verlassen kann.

II) *Devaluation*, Herabsetzung des Pfundkurses. Das macht die auf zu hohem Niveau erfolgte Stabilisierung wieder rückgängig und müßte überhaupt jede Lohnüberhöhung aus der Welt schaffen. Dieser Schritt wurde England bekanntlich im Herbst 1931 durch die Krise aufgezungen und das Pfund hat ein Drittel seines Wertes gegenüber dem Gold eingebüßt (Parität 4,80 Dollar pro Pfund; Kurs im Sommer 1932 3,50). Die Arbeitslosigkeit ist allerdings nicht gesunken; sie wäre aber zweifellos viel größer, wenn das Pfund noch auf der Parität stünde, ohne daß die Löhne gesunken wären. Mit vollzogener Devaluation sind für England die anderen Alternativen weggefallen, und KEYNES hat auch seinen Vorschlag, statt zu devalvieren Zölle einzuführen (siehe unter Punkt V) inzwischen fallen gelassen (siehe seinen Brief an die Times 29. Sept. 1931, zit. bei BEVERIDGE: S. 77 engl. Ausgabe).

III) *Billige Geldpolitik auf der ganzen Welt*, das ist international organisierte Kreditinflation. Auf das Inflationsproblem kann hier jedoch nicht eingegangen werden.

¹ KEYNES ist in der angenehmen Lage, darauf hinweisen zu können, daß er auf die Notwendigkeit, zugleich mit der Rückkehr zur alten Parität die Einkommen zu senken, schon im Jahre 1925 in seiner Schrift „The Economic Consequences of Mr. CHURCHILL“, London 1925, hingewiesen hat. Jetzt abgedruckt in seinen „Essays in Persuasion“. London: Macmillan 1931.

² Die Anhänger KEYNES' haben dieses Moment besonders betont. BALOGH z. B. sagt: „Die Störung des wirtschaftlichen Gleichgewichtes ist in England, genau genommen, eine Folge der Neigung, zuviel ins Ausland zu verleihen“, eine Gewohnheit, die man den Engländern durch verschiedene Eingriffe abgewöhnen müsse. (a. a. O. S. 476. Kursiv von mir.)

³ Vgl. unten Kap. 12 § 7 S. 126.

⁴ Man könnte allerdings einwenden, daß sich das reale Austauschverhältnis andernfalls noch günstiger gestaltet hätte. Das würde aber nur bedeuten, daß der Transferverlust durch andere Umstände, die trotz des Transferdruckes eine Verbesserung des realen Austauschverhältnisses bewirkt haben, überkompensiert wurde. Man könnte ferner einwenden, daß gerade, weil sich das reale Austauschverhältnis nicht verschlechtert hat, die Schwierigkeiten entstanden seien. (Das ist ROBERTSONS und PIGOUS' Ansicht. Siehe oben Kap. 12 S. 119 Anmerkung.) Dann hätte sich aber das reale Austauschverhältnis nicht bessern dürfen, es sei denn, daß die Löhne nicht nur starr waren, sondern sogar gestiegen sind.

⁵ Allerdings muß festgestellt werden, daß KEYNES seine Ansicht über Lohnsenkung geändert hat: Ursprünglich galt sie ihm nur als unmöglich. Im Addendum I des Macmillan Reports bezeichnet er sie als gar nicht wünschenswert.

⁶ Treatise on Money Vol. 2 S. 184 und Addendum I zum Macmillan Report S. 192.

IV) *Diskrimination zwischen Inlands- und Auslandsinvestitionen* in der Weise, daß die Investitionen im Inland irgendwie gefördert und die Kapitalausfuhr dadurch verringert wird. Technisch könnte das durch Zinszuschüsse, Subventionen, Notstandsarbeiten oder Erschwerung von Auslandsanleihen bewirkt werden. Auf die schweren allgemeinen wirtschaftspolitischen Bedenken gegen so weitgehende Eingriffe und auf die wohl unüberwindlichen technischen und administrativen Schwierigkeiten einer solchen Regelung soll hier nicht näher eingegangen werden. Es muß aber doch gesagt werden, daß diese Schwierigkeiten in einem äußerst krassen Mißverhältnis zum erreichbaren Effekt stehen. Nehmen wir an, es sei möglich, die Kapitalausfuhr zu verringern — etwa durch ein Embargo auf Auslandsanleihen, wie es ja durch die Bank von England bei verschiedenen Gelegenheiten erlassen wurde —, was wäre damit erreicht? Der überaus problematische, um nicht zu sagen, imaginäre Transferdruck wäre beseitigt, und man könnte sich vorstellen, daß der auf ihn zurückzuführende Teil der Arbeitslosigkeit damit verschwindet. Man darf aber nicht übersehen, daß das nur um den Preis eines schmerzhaften Anpassungsprozesses erreicht werden kann. Denn wenn auch ein Transferverlust bestanden hat, so ist die Transferierung doch durchgeführt worden, wenn auch unter Reibungen. Die Wirtschaft hat sich auf die Transferierung eingestellt¹. Diese Umstellung müßte nun, wenn der Kapitalexport geringer wird oder aufhört, wieder rückgängig gemacht werden. Es ist klar, daß unter der hier gemachten Annahme starrer Löhne und mangelnder Mobilität der Arbeiter eine solche neuerliche Umstellung *nicht* zu einer Verminderung, sondern eher zu einer Vermehrung der Arbeitslosigkeit führen müßte².

V) Als letzten Ausweg zur Wiederherstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichts ohne Herabsetzung der Geldlöhne empfiehlt KEYNES einen *allgemeinen Einfuhrzoll* verbunden mit *einer allgemeinen Ausfuhrprämie*³. Er ist der Meinung, daß ein solches Regime für Ein- und Ausfuhr eines Landes genau die gleichen Folgen habe wie eine Devaluierung, die ja unmittelbar ebenfalls eine lineare Verteuerung der Einfuhr und eine lineare Erhöhung der Exporterlöse in inländischem Geld mit sich bringe. Das System der Einfuhrzölle verbunden mit Exportprämien habe aber den Vorteil, daß es die Pfandschulden des Auslandes an England unverändert lasse, während die Devaluierung sie ermäßigt.

Wie hat man sich nun die behauptete günstige Wirkung eines solchen allgemeinen Einfuhrzolls vorzustellen? KEYNES' Antwort auf diese Frage ist aus seinen Ausführungen nicht leicht herauszuschälen (vermischt mit den hier besprochenen Argumenten finden sich immer wieder andere, von uns schon erledigte Argumente für Zölle). Er behauptet, daß der Drosselung der Einfuhr keineswegs ein Rückgang oder wenigstens ein gleich großer Rückgang der Ausfuhr folgen müsse⁴. Das wäre, meint KEYNES, richtig, wenn England die Verbesserung der Handelsbilanz verwenden würde, um den Barschatz seiner Notenbank zu vergrößern. Das sei aber nicht der Zweck der Übung. Es solle vielmehr die verbesserte Bilanz dazu benützt werden, eine Kreditexpansion vorzunehmen, mit dem Resultat, die Einfuhr von Nahrungsmitteln und Rohstoffen zu steigern (eine Expansion, die zu einem *Verlust* an Gold führen müßte, wenn sie ohne gleichzeitige Restriktion der Einfuhr versucht würde) oder die Ausleihungen an das Ausland zu vergrößern⁵.

Es soll also *der Zoll ein Mittel* sein, um *ungestraft, d. h. ohne Verschlechterung des Wechsel-*

¹ Die Exportindustrien haben sich ausgedehnt. Daß in England gerade die Exportindustrien darniederliegen, ist kein Einwand gegen unsere *theoretische* Behauptung, sondern steht nur im Widerspruch zu KEYNES' *Diagnose*, daß England unter Transferschwierigkeiten leidet.

² Es soll jedoch nicht gelehnet werden, daß vom Standpunkt des lang run sich andere Aspekte der Kapitalausfuhr ergeben. Es ist nicht ohne weiteres sicher, daß kontinuierliche Kapitalausfuhr im Interesse der Arbeiterschaft liegt und den Arbeitslohn erhöht. Man könnte z. B. sagen, daß, wenn das Kapital zu sinkendem Zinsfuß im Inland angelegt würde, statt exportiert zu werden, wenn also im Inlande die Produktionsumwege verlängert werden, daß dann die Grenzproduktivität der Arbeit und der Arbeitslohn stiege. Andererseits — insbesondere *sub specie aeternitatis* — ist natürlich für das kapitalexportierende Land die durch seine Kapitalausfuhr bewirkte Entwicklung der Neuländer von größter wirtschaftlicher Bedeutung. Vgl. dazu W. RÖPKE: Der Staatseingriff im internationalen Kapitalverkehr in „Economische Opstellen“, Festschrift für C. A. Verrijn Stuart S. 249. Haarlem 1931. Über das Problem der Auswirkung von Kapitalexport auf die zukünftige (nicht die während des Transfers sich ergebende) Gestaltung des realen Austauschverhältnisses zwischen Gläubiger und Schuldnerland und die Konstellation der komparativen Kosten vgl. C. K. WITTESEY: Foreign Investment and the Terms of Trade Q. J. May 1932. PIGOU: Economics of Welfare, 3. Aufl. S. 660f. Vgl. auch A. SARTORIUS VON WALTERSHAUSEN: Das volkswirtschaftl. System der Kapitalanlage im Ausland. Berlin 1907.

³ Die Ausfuhrprämie wurde von ihm im Addendum I des Macmillan Report hinzugefügt. Die sofortige Folge einer solchen Politik wäre, daß alle Staaten einen kompensierenden Zollaufschlag auf die Einfuhr aus England erheben würden. Der Effekt wäre also eine Subvention an alle Welt aus der Tasche der englischen Steuerzahler.

⁴ Siehe Macmillan Report S. 201 und BALOGH: a. a. O. S. 476.

⁵ Macmillan Report S. 201.

kurses und ohne Goldverluste sich eine kleine Inflation zu gestatten. Daß das innerhalb sehr enger Grenzen möglich ist, kann kaum bestritten werden¹. Die Inflationierung ist ja nichts anderes als der modus operandi des Außenhandelsmechanismus nach einer Störung der Zahlungsbilanz. Ich möchte nicht bestreiten, daß damit im short run eine stimulierende Wirkung erzielt werden kann. Diese stimulierende Wirkung ist sogar ganz unabhängig davon, ob vorher ein Transferdruck bestanden hat oder nicht. Die komplizierte Einkleidung des KEYNESschen Theorems ist daher ganz überflüssig.

Man wird aber gut tun, die Auswirkung auf die Arbeitslosigkeit nicht allzu hoch einzuschätzen. So wie KEYNES die Transferverluste außerordentlich überschätzt, ebenso hat er von den Transfergewinnen eine übertriebene Vorstellung. Das muß hier nicht nochmals auseinandergesetzt werden. Verglichen mit der Arbeitslosigkeit in England ist das durch die besprochene Wirkung der Zölle zu erwartende Ergebnis eine Größe zweiter Ordnung, die außerdem durch jede Vergeltungsmaßnahme des Auslandes in Frage gestellt wird.

7. Zusammenfassung. Abschließend können wir sagen: Ist die Arbeitslosigkeit *allgemein und dauert sie lange*, so muß das Lohnniveau gesenkt werden oder man muß warten, bis infolge des technischen Fortschritts sich die Grenzproduktivität der Arbeit den überhöhten Löhnen anpaßt; mit anderen Worten, wenn man den Anzug nicht enger machen will oder kann, muß man hoffen, daß der Wirtschaftskörper in die zu weite Kleidung hineinwachsen wird. Ist die Arbeitslosigkeit *konjunktureller Natur*, so verschwindet sie mit dem Umschwen des Konjunkturzyklus, wenn es auch nicht ohne Lohnsenkungen abzugehen pflegt. Betrifft die Arbeitslosigkeit nur *einzelne Wirtschaftszweige*, so ist es zweckmäßiger zu warten, bis sich der Übergang von selbst vollzogen hat, oder eventuell die Umleitung und Umschulung der Arbeiterschaft durch geeignete Maßnahmen zu fördern und zu beschleunigen, statt mit dem groben Geschütz von Zollerhöhungen gegen die unangenehmen Begleiterscheinungen des wirtschaftlichen Fortschritts aufzufahren und damit den Fortschritt selbst zu unterbinden.

§ 4. Einfuhr von Produktionsmitteln als Folge eines Zolles.

Wir haben am Ende des § 2 dieses Kapitels gesehen, daß SCHÜLLER die zentrale These der Freihandelslehre, daß Zölle immer nur eine *unrationelle Verschiebung* in der Produktion, jedoch nie eine Vergrößerung des Sozialproduktes bewirken können, mit dem Einwand bekämpft, es sei unrichtig, anzunehmen, daß die vorhandenen Produktionsmittel eine fix gegebene, durch Zölle unbeeinflussbare Größe seien. Die Einführung von Zöllen könne die Produktionsmittelversorgung dadurch verbessern, daß sie a) die Einbeziehung *brachliegender inländischer Produktionsmittel* in den Produktionsprozeß bewirkt — dieser Fall wurde im vorigen Paragraphen diskutiert — und b) dadurch, daß sie *Produktionsmittel aus dem Ausland anlockt*. „Die Arbeitskräfte eines Staates sind keine gegebene Größe, . . . schon deshalb nicht, . . . weil die Zahl der inländischen Arbeiter durch Zuwanderung aus dem Auslande vermehrt und durch Auswanderung verringert werden kann²“. Ebenso unrichtig sei die Behauptung, daß die inländische Produktion deshalb eine gegebene Größe sei, weil die Menge des vorhandenen *Kapitals* ihre Ausdehnung bestimme. Wenn entsprechende Erwerbsgelegenheiten im Inland vorhanden sind, strömt Kapital aus dem Ausland zu. „Trotz der Schwierigkeiten, die den Wanderungen des Kapitals entgegenstehen, finden dieselben in großem Umfange statt“ (S. 81). Das gleiche Argument findet man auch bei ASHLEY: „Adam Smith argumentierte, daß Zölle nur Kapital von einem Wirtschaftszweig in den anderen ablenken können. Der Protektionist kann darauf erwidern, daß sie in vielen Fällen zusätzliches Kapital in das Land hereingezogen haben³“. ASHLEY führt nun eine Reihe von Fällen an, in denen englische Firmen nach Zollerhöhungen in Amerika dort Filialbetriebe errichtet haben.

¹ Vgl. dazu Kap. 16 § 2 S. 171 und die dort angegebene Literatur. Vgl. auch BALOGH: a. a. O. S. 476. ² SCHÜLLER: a. a. O. S. 79.

³ The Tariff Problem. 4. Aufl. S. 78. London: King 1920. Vgl. dazu die treffende Kritik PIGOU in „Protective and Preferential Import Duties“ S. 9 bis 12. London 1906. Diese Ar-

Der Tatbestand, auf den sich diese Argumentation stützt, kann nicht bestritten werden. Es ist gewiß richtig und durch tausendfältige Erfahrung erhärtet, daß die Einführung oder Erhöhung eines Zolles die Einfuhr ausländischen Kapitals zur Folge haben kann, sei es, daß ausländische Unternehmungen im Inland Filialbetriebe errichten (sogenannte Zollfabriken) und zu diesem Zweck Arbeiter und Maschinen importieren, sei es, daß mit ausländischem Geld die Gründung von Betrieben finanziert wird¹, die mit inländischen oder ausländischen Arbeitern ausgerüstet werden. Sehr häufig werden vor Einführung neuer Zölle Verhandlungen mit den ausländischen Produzenten und ihren inländischen Vertretern geführt und geradezu die Verpflichtung statuiert, nach Einführung des Zolles im Inland einen Betrieb zu errichten.

Aus dieser Tatsache folgt jedoch noch lange nicht, a) daß eine *Nettomehreinfuhr* von Kapital erfolgt ist, daß nicht an anderer Stelle ebensoviel oder mehr Kapital das Land verläßt oder verlorenggeht, als an einer Stelle einströmt, und b) daß selbst, wenn es zu einer reinen Mehreinfuhr von Kapital kommt, das der inländischen Bevölkerung zur Verfügung stehende Sozialprodukt wächst. Die folgende Analyse wird sogar zeigen, daß das letztere bestimmt *nicht* der Fall ist.

Nehmen wir an, auf eine Fertigung, sagen wir auf Baumwollgewebe, die bisher aus dem Ausland importiert wurden, werde ein Zoll gelegt, der hoch genug ist, um die Produktion im Inland anzuregen und die Einfuhr zu vermindern. Der Zoll löse eine Tendenz zur Verlagerung der Produktion aus dem Ausland ins Inland aus und dieser Vorgang sei mit einem Kapitalimport verbunden. Beginnen wir mit einem extremen Fall; nehmen wir an — was denkbar, wenn auch nicht wahrscheinlich ist —, daß *sämtliche Produktionsmittel aus dem Ausland eingeführt werden*. Der Zoll hat dann nur zur Folge, daß die Produktionsstätten von den günstigsten Standorten abgedrängt werden. Statt des Fertigproduktes werden Produktionsmittel importiert, der Preis des Fertigproduktes steigt, weil die Produktionsbedingungen im Inland ungünstiger sind, Anlagen geschaffen werden müssen, die im Ausland schon vorhanden waren, die Frachtspesen gestiegen sind usw. Das Sozialprodukt ist kleiner geworden, die Realeinkommen der Konsumenten sind gefallen und diesem Verlust, steht kein Gewinn gegenüber, obwohl Kapital, vielleicht in sehr bedeutendem Maße, importiert wurde. Die äußere Form, in der sich der Kapitalimport abspielt, ist dabei ganz gleichgültig, ob nämlich die Produktionsmittel *laufend* importiert werden oder ob mit Hilfe einer Aktienemission im Ausland große einmalige Investitionen gemacht werden und die dazu benötigten Maschinen, Materialien und Arbeiter aus dem Ausland kommen.

Gehen wir nun von diesem Grenzfall zum Regelfall über, daß nur *ein Teil der Kapitalgüter* importiert wird, um mit heimischen Produktionsmitteln kombiniert zu werden. Gütermäßig geschieht folgendes: Es werden einmalig für Investitionen oder laufend für den Betrieb Maschinen, Rohstoffe, Zwischenprodukte, Arbeitskräfte aus dem Ausland herangezogen, es werden gleichzeitig inländische Maschinen, Rohstoffe, Zwischenprodukte und Arbeitskräfte anderen Verwendungen entzogen und so die neuen Betriebe eingerichtet und geführt².

umentation SCHÜLLERS und ASHLEYS ist übrigens nicht neu. Sie findet sich z. B. 1790 in dem berühmten „Report on the Subject of Manufacture“ aus der Feder ALEXANDER HAMILTONS, des Schatzsekretärs Washingtons, mit dem die Schutzzollpolitik der Vereinigten Staaten inaugurirt wurde. Dieses Kabinetstück der protektionistischen Literatur ist abgedruckt bei TAUSSIG: State Papers and Speeches on the Tariff S. 40f. Cambridge (USA.) 1893.

¹ Eine gute Analyse dieses Vorganges findet man bei MACKENROTH: Zollpolitik und Produktionsmittelversorgung, Weltwirtsch. Arch. Bd. 29 S. 93ff. Jänner 1929.

² Wenn Arbeitslosigkeit herrscht und darauf in der Argumentation das Hauptgewicht gelegt wird, so kehren wir zum Argument des vorhergehenden Paragraphen zurück. Das Vorhandensein brachliegender sachlicher Produktionsmittel tangiert, wie nachgewiesen wurde, die Argumentation überhaupt nicht.

Was die Finanzierung dieser Kapitalimporte betrifft, ist folgendes zu sagen: Die Finanzierung *der laufenden* Zufuhren für den Betrieb ist kein Problem; statt Geweben werden einfach Garne oder Rohbaumwolle usw. importiert. Die Finanzierung *der Anlage des Betriebes* und seiner erstmaligen Ausstattung mit Betriebskapital kann auf verschiedene Art durch inländisches oder ausländisches Kapital erfolgen. Es besteht jedoch eine gewisse Wahrscheinlichkeit, daß besonders bei Neueinführung eines Produktionszweiges, namentlich in kapitalschwachen Ländern die Finanzierung durch die ausländischen Produzenten erfolgt, da diese über die nötige Geschäftserfahrung, die Verbindungen mit den Lieferanten der Produktionsmittel und die Absatzorganisation verfügen und daher eher in der Lage sind, den erforderlichen Kredit zu bekommen. Wie immer diese Finanzierung durch das Ausland erfolgt, ob durch Aktien- und Obligationenemissionen im Ausland oder durch Selbstfinanzierung der ausländischen Produzenten, auf jeden Fall wird a) *zunächst der Import steigen* — sei es, daß die für die Investitionen bereitgestellten Summen unmittelbar zum Import ausländischer Produktionsmittel verwendet werden, sei es, daß die Importsteigerung über den Umweg des Transfermechanismus herbeigeführt wird — und es wird b) *später*, auf eine Reihe von Jahren verteilt, der Export steigen; denn der Kapitalimport hinterläßt dauernde Spuren in der Zahlungsbilanz, weil ja das importierte Kapital amortisiert und verzinst werden muß.

Wir sind nun in der Lage, die volkswirtschaftliche Bilanz zu ziehen und die Frage nach dem Einfluß des ganzen Vorganges auf das Sozialprodukt zu beantworten. Die Güterversorgung hat sich insofern zweifellos verschlechtert, als der Preis der zollgeschützten Ware gestiegen ist und daher weniger davon konsumiert werden kann. Steht diesem Verlust irgendein Gewinn gegenüber? Die importierten Produktionsmittel müssen so wie früher das importierte Fertigprodukt bezahlt und, wenn das Ausland sie vorgestreckt hat, sogar verzinst werden. Die inländischen Produktionsmittel, die in dem neu eingerichteten Produktionszweig arbeiten, wurden anderen Verwendungen entzogen, letzten Endes den Exportindustrien. Denn der Export muß sinken, da der Import gefallen ist¹. Für diese Überführung von Produktionsmitteln aus den Exportindustrien in die zollgeschützten Industriezweige gelten ohne Einschränkung die allgemeinen Erwägungen, die wir im Kapitel 13 § 2 (S. 137) und im vorigen Paragraphen angestellt haben. Diese Überlegungen zeigen, daß per Saldo nur eine unrationelle Verschiebung der inländischen Produktion und keine Mehrproduktion erfolgt.

Es ist überdies wahrscheinlich, daß die Kapitaleinfuhr an einer Stelle durch Kapitalausfuhren an anderer Stelle wenigstens teilweise kompensiert wird. Wenn nämlich die Exportindustrien schlecht gehen, werden ihre spezifischen Produktionsmittel, die nicht anders verwertet werden können, im Preise fallen, und es wird eine Tendenz zur Abwanderung entstehen. Diese Tendenz wird durch eine korrespondierende Verschiebung im Ausland verstärkt.

Diese Überlegungen werfen auch ein weiteres Licht auf die im vorigen Paragraphen erörterten Probleme. Sie machen es verständlich, daß die *Einführung* eines

¹ Der anfängliche Import von Kapitalgütern induziert nicht sofort einen Gegenexport, da wir ja angenommen haben, daß die Finanzierung durch das Ausland erfolgt, das die importierten Produktionsmittel *vorgestreckt* hat. Der Gegenexport verteilt sich auf jene Reihe von Jahren, in denen das eingeführte Kapital amortisiert und verzinst wird. Daß der Wert des Gesamtimports von Produktionsmitteln zur Herstellung dieser Ware geringer ist, als der Wert des früher eingeführten Produktes war, ergibt sich daraus, daß die Menge des erzeugten Produktes kleiner geworden ist und ein Teil der Produktionsmittel aus dem Inland stammt. Eine Ausnahme von dieser Regel ist allerdings denkbar: Bei unelastischer Nachfrage und starker Preissteigerung könnte es (wenn z. B. die Frachtlage oder die Produktionsbedingungen im Inland sehr ungünstig sind) vorkommen, daß der Wert der aus dem Ausland eingeführten Produktionsmittel den Wert der früher eingeführten Produktmenge übersteigt. Ein Zoll, der eine solche Folge hätte, wäre jedoch offensichtlich im höchsten Grade unrationell, so daß wir uns mit diesem Fall nicht weiter beschäftigen müssen.

Zolles *anfänglich* eine günstige Wirkung auf die Arbeitslosigkeit haben kann, daß sich die günstigen Wirkungen auf die erste Zeit nach Einführung des Zolles zusammendrängen. Wenn es zu Kapitalimporten und Investitionen kommt, wird vorübergehend eine zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeit geschaffen. Der Kapitalimport¹ verbessert die Zahlungsbilanz, schafft einen weiteren Spielraum für eine risikolose Kreditexpansion und verstärkt die inflationistische Wirkung des Zolles². Diese stimulierende Kraft muß sich jedoch sehr bald ausgeben, und es verbleiben dann nur die schädlichen Folgen des Zolles, die dauernde Belastung des Verbrauches mit hohen Preisen und die Beeinträchtigung des Volkseinkommens.

Diesem wirtschaftlichen Morphinismus sind fast alle Staaten seit Jahren verfallen. Bald hier, bald dort wird dem Wirtschaftskörper durch Einführung oder Erhöhung eines Zolles eine Injektion gegeben, die Dosen werden immer größer, das Außenhandelsvolumen schrumpft, die zwischenstaatliche Arbeitsteilung wird eingeschränkt und der Wohlstand sinkt.

Es steht mit dieser Zollwirkung wie mit vielen anderen: Die angenehme Seite ist an einer Stelle konzentriert, man sieht sie mit freiem Auge, während die üblen Folgen auf andere Stellen der Wirtschaft und auf einen längeren Zeitraum verteilt sind, mit freiem Auge wohl wahrgenommen, aber nur mittels einer theoretischen Analyse auf ihre Ursachen zurückgeführt werden können.

Es ist nun noch folgende Frage zu erörtern: Wenn es schon nicht möglich ist, daß Zölle durch Heranziehung von Produktionsmitteln aus dem Ausland das Einkommen der inländischen Bevölkerung vergrößern, ist es nicht vielleicht doch möglich, die Bevölkerung zu vermehren, und sind Zölle nicht ein Mittel, einem Lande eine größere Bevölkerung, als bei Freihandel Beschäftigung fände, zu erhalten? Dazu ist folgendes zu sagen: Es ist unter Umständen zweifellos möglich, für einen zollgeschützten Industriezweig Arbeiter, insbesondere Unternehmerarbeit, aus dem Auslande heranzuziehen bzw. von der Abwanderung abzuhalten. Das bedeutet vielleicht für den Augenblick sogar eine *Nettovermehrung* der gesamten Bevölkerung, aber bestimmt keine Vergrößerung des Sozialproduktes pro Kopf der ansässigen Bevölkerung. Im Gegenteil! Das durchschnittliche Realeinkommen sinkt, und diese Senkung muß eher eine Abwanderungs- als eine Zuwanderungstendenz auslösen. Im großen und auf die Dauer sind Zölle kein taugliches Mittel, die Bevölkerungskapazität eines Landes zu vergrößern³.

Die folgende Möglichkeit ist jedoch nicht von der Hand zu weisen: Es kann gelingen, durch Zölle (oder Subventionen in anderer Form) die Reibungswiderstände für die Heranziehung bestimmter Arbeiterkategorien zu überwinden⁴. Unter „Reibungswiderstände“ sind dabei nicht so sehr die Kosten der Übersiedlung zu verstehen, als Widerstände der Trägheit und Tradition, die auch dann die Übersiedlung verhindern, wenn die Übersiedlungskosten durch einen Lohnunterschied mehr als gedeckt erscheinen.

Hier handelt es sich jedoch um eine Erscheinung, die über den Rahmen der Gleichgewichtsanalyse der ökonomischen Theorie hinausreicht, um ein *Entwicklungsphänomen*, das im Zusammenhang mit dem *Erziehungsargument* für Zölle zu erörtern wäre.

¹ Allerdings nur dann, wenn er in der Form von Emissionen im Ausland erfolgt, jedoch nicht, wenn direkt, ohne Inanspruchnahme des Transfermechanismus, Produktionsmittel in natura eingeführt werden.

² Vgl. Kap. 16 § 2 S. 171.

³ Vgl. dazu BASTABLE: Theory of Intern. Trade. 4. Aufl. Appendix C S. 187 und die dort angeführte Literatur.

⁴ Darauf hat schon 1790 ALEXANDER HAMILTON hingewiesen: „Report on the Subject of Manufactures“ a. a. O. S. 19f.

§ 5. Erziehungszölle.

1. HAMILTON und LIST. Das Erziehungsargument für Zölle wurde schon 1790 von ALEXANDER HAMILTON in seinem „Report on Manufactures“ klar und deutlich formuliert¹. Später hat es FRIEDRICH LIST aus Amerika, wo sich der Gedanke seit HAMILTON großer Beliebtheit und Verbreitung erfreute², nach Deutschland mitgebracht und in seinem berühmten „Nationalen System der Politischen Ökonomie“³ in ermüdender Weitschweifigkeit und mit ungeheurem Aufwand von geschichtlichem Beiwerk vorgetragen und popularisiert. LIST war im Prinzip Freihändler. Er erkannte die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung. Er verwarf entschieden die *Erhaltungszölle*, insbesondere Zölle auf Rohstoffe und Nahrungsmittel.

„In Beziehung auf den Produktenverkehr hat die (klassische) Schule vollkommen recht, daß die ausgedehnte Freiheit des Handelns den Individuen wie ganzen Staaten unter allen Umständen am zuträglichsten ist. Man kann zwar diese Produktion durch Beschränkungen heben; der dadurch erlangte Vorteil ist aber nur scheinbar. Man leitet dadurch nur . . . die Kapitale und die Arbeit in einen anderen, minder natürlichen Kanal⁴. Die *innere Agrikultur durch Schutz-zölle zu heben, ist ein törichtes Beginnen*“⁵.

„Anderen Gesetzen dagegen folgt die Fabrikproduktivkraft⁶. Die Schule verkennt, daß bei ganz freier Konkurrenz mit weiter vorgerückten Manufakturnationen eine minder vorgerückte, obwohl berufene Nation ohne Schutzmaßregeln nie zu einer eigenen vollständig ausgebildeten Manufakturkraft . . . gelangen kann“⁷.

„Der Grund hievon ist der nämliche, weswegen ein Kind oder ein Knabe im Ringkampf mit einem erstarkten Manne schwerlich obsiegen oder auch nur Widerstand leisten kann. Die Fabriken der Handels- und Gewerbesuprematie (Englands) haben tausend Vorteile vor neugeborenen und halberwachsenen Fabriken anderer Nationen voraus. Dahin gehören z. B. geschickte und eingübte Arbeiter in größter Zahl und zu den billigsten Löhnen, die besten Techniker, die vollendetsten und wohlfeilsten Maschinen, die größten Vorteile im Einkauf und Verkauf, insbesondere die wohlfeilsten Transportmittel im Bezug der Rohstoffe und in Versendung der Fabrikate, großer Kredit der Fabrikanten bei den Geldinstituten zu den billigsten Interessen; Erfahrungen, Werkzeuge, Gebäude, Anlagen, Konnexionen, wie sie nur im Laufe von Menschenaltern zu sammeln und herzustellen sind; ein unermeßlicher Binnenmarkt . . .; demnach Garantie des Fortbestandes und zureichende Mittel, jahrelang der Zukunft zu kreditieren, im Falle es einen fremden Fabrikmarkt zu erobern gilt“⁸. Es ist „in der Regel ohne alle Vergleichung leichter, ein bereits begonnenes Geschäft zu vervollkommen und auszudehnen, als ein neues zu gründen. Wir sehen überall alte, durch eine Reihe von Generationen fortbestehende Geschäfte mit größerem Vorteil betreiben als neue. Wir beobachten, daß es um so schwerer ist, ein neues Geschäft in Gang zu bringen, je weniger Geschäftszweige ähnlicher Art in der Nation bestehen; weil hier erst Unternehmer, Werkführer, Arbeiter gebildet und von außen hereingezogen werden müssen, und weil die Einträglichkeit des Geschäfts noch nicht hinlänglich erprobt ist, um den Kapitalisten Vertrauen einzuflößen“⁹.

LIST schildert eindringlich die kulturellen und geistigen Vorteile, die die industrielle Beschäftigung einer Nation bringt. „Beim rohen Ackerbau herrscht Geistessträgheit, körperliche Unbeholfenheit, Festhalten an alten Begriffen, Gewohnheiten, Gebräuchen und Verfahrungsweisen, Mangel an Bildung, Wohlstand und

¹ a. a. O. S. 29ff.

² Die zahlreichen Schriften von H. C. CAREY sind hier in erster Linie zu nennen.

³ Erste Aufl. 1841 bei Cotta. Im folgenden wird die von der Friedrich-List-Gesellschaft als Bd. 7 der gesammelten Schriften LISTS herausgeg. und von ARTUR SOMMER kommentierte Aufl. zitiert. Berlin: R. Hobbing 1930.

⁴ a. a. O. S. 244.

⁵ a. a. O. S. 54. Im Original gesperrt. Es ist später viel darüber diskutiert worden, ob LIST unter dem Eindruck der Tatsache, daß Deutschland aus einem Getreideexport- ein Getreideimportland wurde, für Getreidezölle eingetreten wäre. Sowohl Gegner als Freunde der Getreidezölle versuchten LIST für sich zu reklamieren. Vgl. z. B. die Schrift des Freihändlers H. DIETZEL: Lists Nationales System und die Nationale Wirtschaftspolitik, Tübingen 1912, und B. HARMS: Die Zukunft der deutschen Handelspolitik, S. 196ff., Jena 1925, der sich dem Urteil DIETZELS anschließt. Die andere, sich nicht so sehr auf den Buchstaben als auf den Geist der Listschen Lehre berufende Auffassung vertritt z. B. E. SALIN: Wendepunkt der deutschen Wirtschaftspolitik in Deutsche Agrarpolitik herausgeg. von der Friedrich List-Gesellschaft Bd. 2 S. 692. Berlin 1932.

⁶ a. a. O. S. 244.

⁷ a. a. O. S. 329.

⁸ a. a. O. S. 315.

⁹ a. a. O. S. 310.

Freiheit¹.“ „Dieser Zustand . . . wird durch Pflanzung einer Manufakturkraft verändert . . . , die geistige, moralische und physische Stagnation der Bevölkerung unterbrochen².“ „Die Manufakturen und Fabriken sind die Mütter und Kinder der bürgerlichen Freiheit, der Aufklärung, der Künste und Wissenschaften, des inneren und äußeren Handels, der Schifffahrt und der Transportverbesserungen, der Zivilisation und der politischen Macht³.“

So gelangt LIST zur Überzeugung, daß es jeder „berufenen“ Nation zum Vorteil gereiche, in einem gewissen Stadium ihrer kulturellen und wirtschaftlichen Entwicklung eine Industrie mittels Schutzzöllen großzuziehen. Der Zollschutz darf aber nur vorübergehend sein; die Zölle müssen wieder abgebaut werden, nachdem das Erziehungswerk vollendet, ein Stock gelernter Arbeiter, Techniker, Unternehmer herangebildet wurde, eine Reihe von Industrien Fuß gefaßt hat und lebensfähig geworden ist.

LIST weiß, daß eine solche Politik der Gegenwart Verluste und Entbehrungen bringt. „Die Nation muß (aber) materielle Güter aufopfern, . . . um geistige oder gesellschaftliche Kräfte zu erwerben, sie muß gegenwärtige Vorteile aufgeben, um sich zukünftige zu sichern⁴.“ „Es ist wahr, daß Schutzzölle im Anfang die Manufakturwaren verteuern; aber es ist ebenso wahr . . . , daß sie im Laufe der Zeit bei einer zur Aufbringung einer vollständigen Manufakturkraft befähigten Nation wohlfeiler im Inland fabriziert, als von außen eingeführt werden können⁵.“ Die gegenwärtigen Opfer sind investiertes Erziehungskapital, dessen Früchte die Nation in einer späteren Generation mit Zinsen und Zinseszinsen einheimen wird.

LIST warnt daher, dieses Kapital nicht an unrechter Stelle zu investieren.

„Schutzmaßregeln sind nur . . . bei Nationen zu rechtfertigen, welche durch ein ausgedehntes, wohl abgerundetes Territorium, durch große Bevölkerung, durch den Besitz natürlicher Hilfsquellen, durch einen weit vorgerückten Ackerbau, durch einen hohen Grad von Zivilisation und politischer Ausbildung berufen sind, mit den ersten Agrikultur-Manufaktur-Handelsnationen . . . gleichen Rang zu behaupten⁶.“ „Im allgemeinen dürfte anzunehmen sein, daß da, wo eine Gewerbsindustrie bei einem anfänglichen Schutz von 40 bis 60 Prozent nicht aufkommen und bei einem fortgesetzten Schutz von 20 bis 30 Prozent sich nicht auf die Dauer behaupten kann, die Grundbedingungen der Manufakturkraft fehlen⁷.“

Diese gewiß sehr wertvollen und nicht von der Hand zu weisenden Gedanken sind jedoch bei LIST mit starken Übertreibungen und groben protektionistischen Trugschlüssen vermischt. Ganz überflüssigerweise trägt er seine Lehre mit scharfen Ausfällen gegen die klassischen Nationalökonomien vor. Er stellt der „Theorie der Tauschwerte“ die Lehre von den „produktiven Kräften“, der „kosmopolitischen Lehre“ der Klassiker das *nationale* System gegenüber.

2. J. ST. MILL. Eine viel präzisere und korrektere Formulierung des Erziehungsgedankens, die zugleich beweist, daß er mit der klassischen und modernen Theorie nicht unvereinbar ist, gibt der Freihändler J. ST. MILL⁸. Das bestätigt die Richtigkeit der Bemerkung VINERS, daß alle wissenschaftlich haltbaren Zollargumente von Freihändlern stammen. Bei MILL heißt es:

„Der einzige Fall, in dem auch nach rein wirtschaftlichen Grundsätzen ein Schutzzoll sich verteidigen läßt, liegt dann vor, wenn er nur für eine Zeitlang (insbesondere bei einem jungen und aufstrebenden Volke) in der Hoffnung eingeführt wird, eine ausländische Industrie einzu-bürgern, die den Verhältnissen des Landes an sich vollkommen entspricht. Die Überlegenheit eines Landes in einem Produktionszweig rührt oft nur daher, daß es früher mit seiner Pflege begonnen hat. Es braucht kein natürlicher Produktionsvorteil auf der einen Seite oder ein Nachteil auf der andern vorzuliegen, sondern nur eine gegenwärtige Überlegenheit an erworbenen Kenntnissen und Erfahrungen. Ein Land, das diese Kenntnisse und Erfahrungen erst erwerben muß, kann in anderer Hinsicht für jenen Produktionszweig besser geeignet sein als diejenigen, die ihn schon früher aufgegriffen haben; und außerdem wirkt nach einer zutreffenden Bemerkung

¹ a. a. O. S. 228.

² a. a. O. S. 248.

³ a. a. O. S. 180.

⁴ a. a. O. S. 180.

⁵ a. a. O. S. 183.

⁶ a. a. O. S. 323.

⁷ a. a. O. S. 326.

⁸ Principles, Buch 5 Kap. 10 § 1. MILL schrieb *nach* LIST (erste Auflage der Principles 1848), war aber nicht von LIST, sondern von den Amerikanern beeinflusst.

von RAE nichts mehr dahin, Verbesserungen in einem Produktionszweige zu fördern, als die Anstellung von Versuchen unter neuen Bedingungen. Aber man kann nicht erwarten, daß Privatpersonen auf ihr eigenes Risiko oder, besser, auf ihren sicheren Verlust hin einen neuen Industriezweig einführen und so lange die damit verbundene Last tragen, bis die Produzenten denselben Grad der Ausbildung erlangt haben wie die, bei denen der Industriezweig schon eingebürgert ist. Ein auf angemessene Zeit eingeführter Schutzzoll kann bisweilen die am wenigsten nachteilige Art und Weise sein, in der ein Volk sich selbst zur Förderung derartiger Versuche besteuert. Aber wesentlich ist, daß der Schutz auf diejenigen Fälle beschränkt bleibt, bei denen man guten Grund zur Annahme haben kann, daß die durch den Schutzzoll geförderte Industrie nach einiger Zeit imstande ist, ohne ihn auszukommen; auch sollte man den heimischen Produzenten nicht die Hoffnung geben, man werde ihnen den Schutz länger gewähren als für einen Versuch zur Feststellung ihrer Leistungsfähigkeit billigerweise notwendig ist¹.

Seit MILL sein Placet gegeben hat, wird das Erziehungsargument von vielen freihändlerischen Nationalökonomern im Prinzip anerkannt².

3. Kritik. TAUSSIG bemerkt, daß beim Erziehungsargument zum Unterschied von anderen Zollargumenten mit theoretischen Erwägungen und Deduktionen nicht viel auszurichten sei. Die von HAMILTON und LIST behauptete Möglichkeit, mittels Zöllen einer Industrie über die Kinderkrankheiten hinwegzuhelfen, sei nicht zu bestreiten. Es lassen sich aber schwer allgemeine Regeln aufstellen, wann eine solche erfolgversprechende Konstellation vorliegt. Nur eine Untersuchung des konkreten Falles könne darüber Aufschluß geben. Und TAUSSIG hat ja auch ein großes Werk geschrieben³, in dem er eine Reihe amerikanischer Zölle — auf Eisen und Stahl, Zucker, Seide, Kunstseide, Baumwolle — daraufhin untersucht, ob sie eine Erziehungsfunktion tatsächlich erfüllt haben oder nicht.

Die Schwierigkeit derartiger Untersuchungen liegt einerseits darin, daß das Experiment selten oder nie bis zum Ende durchgeführt wurde. Es wird zwar fast jeder Industriezoll bei seiner Einführung als Erziehungszoll hingestellt und versprochen, daß nach einigen Jahren die Industrie der ausländischen Konkurrenz gewachsen sein und der Zollschutz sich erübrigen werde. Tatsache ist jedoch, daß dieser Zeitpunkt nie eintritt. Die Interessenten verzichten niemals auf den Zollschutz. Aus den vorübergehenden Erziehungszöllen werden permanente Erhaltungszölle. Denn selbst wenn der Erziehungszweck für einen Teil der Industrie erreicht wurde, werden unter dem Schutz des Zolles immer *auch* lebensunfähige Unternehmungen und Betriebe errichtet, die bei Abschaffung des Zolles wieder verschwinden müßten. Und außerdem erlebt man es immer wieder, daß selbst Industrien, die auch unter Freihandel bestehen könnten, sich mit Händen und Füßen gegen die Abschaffung von Zöllen sträuben, sei es, weil sie unter dem Schutz der Zölle Monopolgewinne machen, sei es, daß sie für Eventualfälle geschützt sein wollen. (Daraus, daß ein Erziehungszoll nicht programmäßig abgeschafft werden kann, folgt daher nicht unter allen Umständen, daß der Zoll seine Erziehungsfunktion nicht doch zum Teil erfüllt hat.)

¹ Ashley Edition S. 922.

² Hier ist an erster Stelle ALFRED MARSHALL zu nennen, dem bei seiner Vorliebe für die Phänomene der wirtschaftlichen Entwicklung das Erziehungsargument besonders liegen mußte. Vgl. die zahlreichen Stellen in „Money, Credit and Commerce“ und in „Industry and Trade“. Auch „Zollpolitische Regelung des Außenhandels“. Jena 1925. Engl. Ausgabe in „Official Papers of A. MARSHALL“. London 1926. Ferner ist zu nennen A. C. PIGOU: „Of the formal validity of LIST's argument there is no longer any dispute among economists“ in: „Protective and Preferential Import Duties“ S. 13. London 1906. TAUSSIG: Some Aspects of the Tariff Question, 3. Aufl. Kap. 2. Cambridge (USA.) 1931. „Free Trade, the Tariff and Reciprocity“ S. 16ff. New York: Macmillan 1927. RÖPKE: a. a. O. S. 67. J. B. CLARK: Essentials of Economic Theory, S. 522. New York 1927. Wie man sieht, sind es hauptsächlich Freihändler, die das Erziehungsargument in annehmbarer Form vertreten. Hier wie sonst kommt man in Verlegenheit, wenn man eine wissenschaftlich halbwegs befriedigende *protektionistische* Literatur anführen will. Vgl. evtl. G. CROMPTON: The Tariff. New York: Macmillan 1927.

³ Some Aspects of the Tariff Question. Vier Auflagen. Cambridge: Harvard University Press. 4. Aufl. 1931.

Andererseits ist aber der Umstand, daß durch einen Zoll eine Industrie emporgezüchtet wurde, die nach einiger Zeit auch ohne Zoll weiter bestehen kann oder doch könnte, selbst dann kein ausreichender Beweis dafür, daß der Zoll von Vorteil war, wenn man sicher wüßte, daß jene Industrie ohne Zoll nicht entstanden wäre. Wenn ein Zoll dazu geführt hat, daß große Kapitalien angelegt, Gebäude errichtet, Meliorationen durchgeführt, Transportwege gebaut, mit einem Wort, Rentengüter (WICKSELL) hergestellt wurden, ist es möglich, daß die Produktion nach Abschaffung des Zollschatzes dauernd weiter geführt wird (weil das einmal investierte Kapital eben nicht wieder herausgezogen werden kann) und trotzdem das Kapital verloren ist und abgeschrieben werden muß, der Zoll also nicht von Vorteil war.

Dabei möchte ich aber wieder nicht so weit gehen wie ROBBINS¹, der nur dann eine solche Investition gelten lassen will, wenn sie sich mit Zinsen und Zinseszinsen bezahlt macht. (Dasselbe gilt auch von dem Listschen *Erziehungskapital*, das die Gegenwart in Form hoher Preise investiert und dessen Früchte die Zukunft — wenn der Erziehungszweck erreicht wurde — dank erhöhter Intelligenz und Arbeitsleistung der Bevölkerung als vermehrtes Einkommen genießt.) Denn hier handelt es sich um eine Wertung, die irgendwie das Opfer und den Genuß zweier Generationen gegeneinander abwägen muß, und eine solche Wertung ist keineswegs an eine Kalkulation auf Grund des Marktzinsfußes gebunden. Die Zinsrechnung hat in diesem Zusammenhang nur dann einen Sinn, wenn man ausdrücken will, daß die investierten Kapitalien andernfalls ebenfalls, und zwar vorteilhafter investiert und der späteren Generation daher in höherem Maße zugute gekommen wären. Wenn sie aber nicht investiert, sondern konsumiert worden wären, verliert die Zinsrechnung für die Feststellung der Vorteilhaftigkeit der Investition ihren Sinn.

Man sieht aus diesen Ausführungen, wie überaus verwickelt die Zusammenhänge sind, auf die es ankommt. Diejenigen, die sich des Erziehungsargumentes immerfort bedienen, haben in der Regel keine Ahnung von diesen Schwierigkeiten, geschweige denn, daß sie — oder sonst jemand — imstande wären, die relevanten Größen in concreto richtig abzuschätzen.

Für die Behauptung, daß Erziehungszölle überflüssig sind, weil die private Initiative vorteilhafte Produktionsbedingungen von selbst ausfindig macht und ausnützt, spricht die Tatsache, daß oft und oft ohne jeden Zollschatz Industrien in Gegenden entstehen, wo vorher keine vorhanden waren, sofern nur die Produktionsbedingungen günstig und andere Voraussetzungen wie Rechtssicherheit, Ruhe und Ordnung gegeben sind. Das gilt besonders für die moderne Zeit der großen internationalen Kapitalwanderungen. Sehr instruktive Beispiele liefert das große Freihandelsgebiet der Vereinigten Staaten. Das gewaltige Industriezentrum im mittleren Westen ist dort in verhältnismäßig kurzer Zeit entstanden, obwohl es der Konkurrenz der früher besiedelten Atlantikstaaten, deren Industrien alle von HAMILTON und LIST aufgezählten Vorzüge genossen, ohne jeden Schutz ausgesetzt waren. Dasselbe gilt vom Süden der Vereinigten Staaten, wo z. B. die Baumwollindustrie trotz der scharfen Konkurrenz der Neu-Englandstaaten sich entfaltete, weil die Produktionsbedingungen, insbesondere das Angebot an Arbeit, günstig war. Diese Produktionsvorteile wurden von der privaten Initiative wahrgenommen, obwohl sie nur nach „einer anfänglichen Periode des Experimentes und der Unsicherheit ausgenützt werden konnten, während der die alten Industrien alle Vorteile genossen, gegen die der Zollschatz angeblich notwendig ist“².

Die Verfechter des Erziehungsgedankens denken in der Regel an die Heranbildung eines Stockes gelernter Arbeiter. Oft macht man die Erfahrung, daß irgendein Industriezweig in einem Lande nicht heimisch wird, weil das Angebot an ge-

¹ „Notes on Some Arguments for Protection“. *Economica* S. 47 Anm. 3. Februar 1931.

² TAUSSIG: *Free Trade, the Tariff and Reciprocity* S. 21.

lernten Arbeitern nicht groß genug ist, obwohl alle anderen Vorbedingungen günstig wären. Die private Initiative versage in solchen Fällen, wird gesagt, nicht nur dann, wenn sich das zur Überwindung dieser Schwierigkeiten zu investierende Kapital zum herrschenden Zinsfuß nicht rentiert, sondern oft auch dann, wenn die Rentabilität an und für sich gegeben wäre: Denn derjenige, der das Kapital investiert, ist nicht sicher, auch die Früchte zu ernten. Niemand garantiert ihm, daß die Arbeiter, nachdem sie herangebildet wurden, nicht zu einem besser zahlenden Konkurrenten übergehen oder Lohnforderungen stellen und so die Früchte der „Erziehung“ für sich in Anspruch nehmen. Es werden eben hier Verbesserungen an einem Produktionsmittel vorgenommen, das für den Leiter der Produktion *nicht approbierbar* ist, nämlich an dem Faktor Arbeit. Diese Verbesserungen gehen daher — auch abgesehen davon, daß sie oft schwer voraussehbar sind — in die private Kalkulation des Unternehmers nicht ein — eben ein Fall *externer Ersparungen*. Dieser Gedankengang läßt sich auch auf ähnliche Situationen anwenden, z. B. wenn es sich darum handelt, eine eingewurzelte, jedoch unberechtigte Vorliebe des Publikums für eine ausländische Marke einer Ware zu überwinden.

Zu bedenken ist aber, daß der Erziehungszoll keinen Vorteil bringt, wenn er nur zu einer *Umschulung* von Arbeitern aus einer Beschäftigung *gleicher* Produktivität führt. (Das kann besonders in einem entwickelten Industrieland mit geschulter Arbeiterbevölkerung leicht vorkommen.) Eine Vergrößerung des Sozialproduktes resultiert nur dann, wenn es gelingt, durch die „Erziehung“ Arbeiter aus einer Gruppe mit kleinerer Grenzproduktivität herauszuheben. Wir haben hier das ins Dynamische gewendete Zollargument vor uns, das der Theorie MANOÏLESCOS zugrunde liegt¹.

So viel steht ebenfalls fest, daß in einem modernen Industrieland, das über eine gelernte Arbeiterbevölkerung, geschulte Techniker und ein wagemutiges Unternehmertum verfügt, von einer eigentlichen Erziehungsfunktion der Zölle nur noch in Ausnahmefällen die Rede sein kann². Oder glaubt man wirklich, daß der Stahlverein als „Zollbaby“ — jedenfalls ein schwer erziehbares! — anzusehen ist und der Benzinzoll die Aufgabe hat, die I. G. Farben zu „erziehen“? Die Erziehungsfunktion der Fertigwarenzölle wird natürlich durch Zölle auf Lebensmittel und Rohstoffe wieder zunichte gemacht. Die lückenlosen Zolltarife der Gegenwart können daher niemals mit dem Erziehungsargument gerechtfertigt werden.

Wenn die Protektionisten von der Erziehungsfunktion der Zölle reden, denken sie auch oft an die *Vorteile der Massenfabrikation*, die durch Zölle ermöglicht werden soll, und an das Gesetz der sinkenden Kosten. Darüber wurde das Nötige schon in § 4 des 13. Kapitels gesagt (S. 149ff.). Es wurde dort hervorgehoben, daß das analytische Werkzeug zur Untersuchung der als „Erziehung“ bezeichneten Vorgänge der Begriff der „externen Ersparnisse“ ist. Es wurde auch gezeigt, wie vage, verschwommen, schwer feststellbar und problematisch diese Tatbestände sind, so daß die darauf basierenden Zollargumente eher in ein theoretisches Kuriositätenkabinett gehören als in die praktische Wirtschaftspolitik.

Wenn man sich all das vor Augen hält, wird man mit RÖPKE bezweifeln müssen, ob es je einen rationellen Erziehungszoll gegeben hat. In der Praxis ist das Erziehungsargument fast immer nur ein Vorwand. Die Protektionisten gehen von falschen oder maßlos übertriebenen Vorstellungen der vorhandenen Möglichkeiten aus, so daß von einer halbwegs verlässlichen Auswahl jener seltenen Fälle, in denen vielleicht ein Erfolg zu erreichen ist, gar keine Rede ist³.

¹ Vgl. Kap. 13 § 3 S. 148.

² Abgesehen von dem oben erwähnten Fall des „erzwungenen Sparens“.

³ MARSHALL schildert seine Desillusionierung, als er in Amerika die Praxis der Zollpolitik studierte:

„Ich persönlich habe von den Argumenten CAREYS . . . einen so großen Eindruck empfangen, daß ich im Jahre 1875 nach den Vereinigten Staaten ging, um die Probleme der na-

Wenn man aber der Ansicht ist, daß man imstande sei, jene Fälle auszuwählen, ist nicht einzusehen, warum die Emporzüchtung der Industrien durch *Zölle* und nicht durch *offene Subventionen* erfolgen soll. Wie schon MILL betont hat, ist der letztere Weg viel rationeller, weil dann die Öffentlichkeit deutlich sieht, worum es sich handelt und die Gefahr einer Perpetuierung des Schutzes geringer ist. Besonders bei dem oben erwähnten Fall des „erzwungenen Sparens“ ist ein Zoll wegen seiner schwer übersehbaren Fernwirkungen bestimmt nicht die rationellste Methode, die Gegenwart zugunsten der Zukunft zu besteuern¹.

§ 6. Die Gefahren der einseitigen Industrieexportwirtschaft².

1. Darstellung. Deutschland war in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts aus einem Getreideexportland ein Getreideimportland geworden. Das war eine Folge der beispiellosen von FRIEDRICH LIST herbeigesehnten industriellen Entwicklung Deutschlands und des Erscheinens des billigen überseeischen, insbesondere amerikanischen Getreides auf den europäischen Märkten. Deutschland wurde vor die Wahl gestellt, ob es denselben Weg wie England gehen, einen Teil seiner Landwirtschaft der überseeischen Konkurrenz preisgeben und in das Fahrwasser des überwiegenden Industriestaates einbiegen, oder ob es diese Entwicklung durch Agrarzölle abbremsen und aufhalten wollte. Der große Einfluß der Großgrundbesitzer in Preußen ist für die Entscheidung verantwortlich. Deutschland ist — nach den Worten MAX WEBERS — freihändlerisch gewesen, „solange es die Großgrundbesitzer in Preußen waren, solange das Wort galt, welches ein solcher sprach: ‚Ich bin konservativ und deshalb bin ich Freihändler‘; und es ist zum Schutzzoll übergegangen in dem Augenblick, als gewisse Erscheinungen den Großgrundbesitzer veranlaßten, schutzzöllnerisch zu werden“³.

tionalen Industrie und des Außenhandels vom amerikanischen Standpunkt zu studieren. Ich war ganz darauf vorbereitet, zu erfahren, nicht zwar, daß das amerikanische System auf England anwendbar sei, aber doch, daß es Ideen enthalten könnte, die englischen Zuständen angepaßt werden könnten.

„Bei meiner Rückkehr war ich dann überzeugt, daß eine in die Tat umgesetzte Schutzzollpolitik etwas wesentlich anderes ist als eine Schutzzollpolitik, wie sie uns zuversichtliche Ökonomen, wie CAREY (wir können ergänzen: und LIST), darstellen, die annahmen, alle anderen Menschen seien ebenso ehrlich, wie sie es von sich selbst wußten, und so klarblickend, wie sie es zu sein glaubten. Ich habe gefunden, daß eine Schutzzollpolitik, gleichviel, wie einfach der Plan ist, nach dem sie begonnen wird, doch unwiderstehlich dazu getrieben wird, verwickelt zu werden und ihre Unterstützung hauptsächlich den Industrien zu gewähren, die schon an und für sich stark genug waren, um ohne sie auszukommen. Dadurch, daß sie verwickelt wurde, wurde sie aber gleichzeitig korrupt und hatte eine Korruption in der allgemeinen Politik zur Folge. In Summa war ich der Ansicht, daß jedweder kleine Gesamtvoorteil, den die Schutzzollpolitik der amerikanischen Industrie in ihrem damaligen Stadium vielleicht hätte einbringen können, von diesem moralischen Manko bei weitem aufgewogen würde.“

„Die spätere Beobachtung der Wege, die die Politik in Amerika und anderswo einschlug, hat diese Überzeugung bestärkt.“ (Die zollpolitische Regelung des Außenhandels S. 27/28.)

¹ Systematisch und mit Erfolg (aber kaum mit Vorteil) wurden im Ungarn der Vorkriegszeit Industrien *ohne* Zölle emporgezüchtet. Ungarn war nämlich vertragsmäßig an der Aufrichtung von Zollschranken gegen die überlegene österreichische Industrie gehindert.

² Vgl. von *freihändlerischer Seite* dazu besonders H. DIETZEL, Art. „Agrar- und Industriestaat“ H. d. St. 3. u. 4. Aufl. DERSELBE: „Weltwirtschaft und Volkswirtschaft.“ Dresden 1903. DERSELBE: „Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?“ Berlin 1907. MISES: Vom Ziel der Handelspolitik. Arch. f. Soz. W. Bd. 42 (1916). Vgl. auch das Referat E. LEDERERS über Autarkie auf der Dresdner Tagung des Ver. f. Sozialpolitik. 1932.

Von *protektionistischer Seite*: POHLE: Deutschland am Scheidewege. Leipzig 1902. OLDENBURG: Über Deutschland als Industriestaat. Referat am 8. Evangelisch-sozialen Kongreß in Leipzig 1897. Siehe besonders die ausgezeichnete Diskussionsrede MAX WEBERS zum Referat von OLDENBURG. AD. WAGNER: Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. GERHARD HILDEBRAND: Die Erschütterung der Industriebherrschaft und des Industriesozialismus. Jena 1910. Einen vermittelnden Standpunkt nimmt H. v. BECKERATH: „Schutzzoll und Freihandel“ Schmollers Jb. Bd. 50 (1926) S. 72 ein.

³ a. a. O. S. 110.

Obwohl 1879 der Übergang zum Schutzzollsystem vollzogen wurde, ging die Entwicklung zum Industrieexportstaat unaufhaltsam weiter, der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbevölkerung sank von 47,3% i. J. 1871 auf 40% i. J. 1882, 33,6% i. J. 1895, 27,1% i. J. 1907 und 23% i. J. 1925. Die Ausfuhr von Industrieprodukten stieg und ebenso die Einfuhr von Rohstoffen und Nahrungsmitteln. Diese zunehmende Verflechtung Deutschlands in die Weltwirtschaft und die steigende Abhängigkeit seiner Rohstoff- und Nahrungsmittelversorgung vom Ausland wurde von vielen Volkswirten und Politikern mit wachsender Besorgnis beobachtet und besprochen. Den Höhepunkt erreichte diese Diskussion in den oben angeführten Schriften von OLDENBURG, POHLE, WAGNER, DIETZEL, BRENTANO um die Jahrhundertwende; die Kassandrarufer der Pessimisten, die Deutschland wegen der — trotz der Zölle — immer noch zunehmenden Abhängigkeit von der Weltwirtschaft am Wege zum Abgrund sehen, sind seither nicht mehr verstummt. Die Autarkiebewegung des „Tat-Kreises“¹, die in den letzten Jahren soviel von sich reden macht, hat die Argumente OLDENBURGS, POHLES und WAGNERS, allerdings in vergrößerter und verballhornter Form und ohne über die wirtschaftswissenschaftliche Bildung POHLES oder WAGNERS zu verfügen, übernommen.

Welches sind nun die Gefahren der Entwicklung zum Industrieexportstaat? Man sieht die Gefahr a) *in der Industrialisierung als solcher*. OLDENBURG z. B. zeichnet das Bild einer ländlichen Idylle, die durch die kapitalistische und industrielle Entwicklung gestört wird². Auf dieses Problem, das mit der Lehre vom internationalen Handel ja nur indirekt und sehr lose zusammenhängt, soll hier nicht näher eingegangen werden. Es sei nur daran erinnert, daß diese industriefeindliche Einstellung in diametralem Gegensatz zu den Ansichten F. LISTS steht.

b) Eine besonders große Gefahr bringe diese Entwicklung für den *Kriegsfall* mit sich, weil *erstens* die landwirtschaftliche Bevölkerung das Hauptkontingent der Rekruten stelle und die kriegerischen Tugenden in einer ländlichen Bevölkerung *angeblich* überhaupt besser gedeihen als in den „Asphaltwüsten“ der Städte, und weil *zweitens* ein Land, das auf Rohstoff- und Nahrungsmittelzufuhren aus dem Ausland angewiesen ist, durch eine Blockade leicht auf die Knie gezwungen werden könne. Auch auf dieses „außerwirtschaftliche“ Argument soll hier nicht näher eingegangen werden. Es sei nur darauf hingewiesen, daß ein moderner Krieg nicht nur der Menschen, sondern auch der kompliziertesten Maschinen bedarf, die nur eine hochentwickelte Industrie in ausreichender Menge bereitzustellen vermag.

c) Aber auch vom rein wirtschaftlichen Standpunkt sei die Entwicklung zum Rohstoff- und Nahrungsmittelimport und Industrieexport von Übel. Denn es bestehe — das wurde am besten von POHLE ausgeführt — die große Gefahr, daß dieser Zustand nicht von Dauer sein werde, daß früher oder später eine rückläufige Bewegung einsetzen müsse. Der deutsche Wirtschaftsaufbau gleiche immer mehr einem Gebäude, das nicht auf eigenen Grund gebaut ist, sondern weit über die eigene Basis (Urproduktion) in kühnen Vorbauten in fremdes Land hinausragt und nur auf den unsicheren Pfeilern der Rohstoff- und Nahrungsmittelzufuhr von außen aufruht (OLDENBURG). Früher oder später müsse der Moment kommen, in dem dieses luftige Gebäude einstürzt. Denn die heutigen Agrar- und Rohstoffstaaten seien im Begriff, selbst Industrien zu errichten; ihre Bevölkerung nehme rapide zu, ihre Exportüberschüsse von Nahrungsmitteln und Rohstoffen müssen im Laufe der Zeit verschwinden, während sie gleichzeitig dem Fertigwarenexport der alten Industriestaaten immer höhere Zollmauern entgegenstellen. Bisher war es allerdings immer noch möglich, ausscheidende Rohstofflieferanten durch andere zu

¹ „Die Tat“, unabhängige Monatsschrift, herausgeg. von HANS ZEHRER. Jena: Diederich.

² Ähnlich predigte J. MÉLINE den Franzosen die Rückkehr aufs Land „Retour à la Terre“. Paris 1906. Deutsch: „Rückkehr zur Scholle“. Berlin 1906. Vgl. BRENTANO: Die Schrecken des überwiegenden Industriestaates.

ersetzen: England bezog sein Getreide in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts aus Deutschland, an dessen Stelle trat später Rußland, dann erschienen die Vereinigten Staaten und schließlich Kanada und Argentinien auf dem Markte. Aber über kurz oder lang würden auch diese Länder industrialisiert sein, und dann würden die alten Industrieländer vor der Notwendigkeit eines katastrophalen Rückbildungsprozesses stehen. Denn es sei verhältnismäßig leicht, die Menschen vom Land in die Städte zu locken. Die umgekehrte Bewegung wäre äußerst schwierig, wenn nicht unmöglich. Die Erfahrung lehre, daß Industriearbeiter nach zwei Generationen in der Stadt für die Landarbeit weder physisch noch psychisch geeignet sind.

A. WAGNER unterstützt diese Prognose noch mit bevölkerungspolitischen Erwägungen. Er bekennt sich weitgehend zum Malthusianismus und fürchtet, daß die Entwicklung zum Industriestaat wegen der dadurch bewirkten Verbesserung des Lebensstandards der Massen zu einer starken Bevölkerungsvermehrung führen werde. Die unvermeidliche Rückbildung zu einer Wirtschaftsform mit geringerer Bevölkerungskapazität (Reagrarisierung) werde daher um so schmerzhafter sein. Diesem Gedankenkreis entspringt auch die Furcht, der A. WAGNER u. a. beredten Ausdruck verliehen haben, daß die Ausfuhr von Kapital in Form von Produktionsmitteln wirtschaftlichen Selbstmord bedeute. Insbesondere der englische Maschinen- und Kohlenexport galt als Verbrechen an der eigenen Wirtschaft und an den Interessen aller anderen Industriestaaten, weil er die Industrialisierung der Rohstoffländer beschleunigt¹.

2. **Kritik.** Diese Prognose läßt sich nicht einfach auf Grund von Erwägungen, die aus der Gleichgewichtstheorie entnommen sind, widerlegen, weil sie nichts enthält, das der Gleichgewichtstheorie widerspricht². Die Kritik muß sich daher letzten Endes auf eine abweichende Abschätzung von Tatsachen und Entwicklungstendenzen stützen.

Der Haupteinwand gegen die Angst vor der Industrialisierung der Agrarstaaten, der schon von MAX WEBER gegen OLDENBURG vorgebracht wurde, ist der Hinweis auf die Tatsache, daß die besten Kunden der Industriestaaten nicht die Rohstoffländer sind, sondern — die andern Industriestaaten³. Bis dato hat die Industrialisierung von Rohstoffländern noch nie dazu geführt, daß ihre Einfuhr aus den alten Industrieländern gesunken ist. Im Gegenteil! Ihre Einfuhr ist immer noch gestiegen. Deutschland hat seine Einfuhr aus England im Zuge seiner Industrialisierung vervielfacht. Dasselbe war bei den Vereinigten Staaten und allen anderen neugebackenen Industrieländern der Fall. Einzelne Industriezweige müssen allerdings ihre Absatzgebiete verlieren⁴. An ihre Stelle aber treten andere. Es wäre ja wirklich ein ganz unwahrscheinlicher Zufall, wenn sich bei Ländern mit so verschiedenem Klima, Transportlage, Schulung und Begabung der Bevölkerung, Rohstoffvorkommen, wie England, Deutschland, Frankreich, Italien, den Vereinigten Staaten, Kanada, Rußland, Indien usw. keine (komparativen) Kostenunterschiede ergäben. Solange solche Kostenunterschiede bestehen, muß aber auch ein vorteilhafter Warenaustausch möglich sein.

Allerdings ergeben sich im Verlaufe der industriellen Entwicklung der Agrarstaaten charakteristische Verschiebungen in der Struktur ihres Güteraustausches mit den alten Industrieländern. Die Industrialisierung geht ja notwendigerweise schrittweise vor sich. Sie beginnt mit den größten Qualitäten und Halbfabrikaten,

¹ Vgl. dazu besonders die oben angeführte Schrift H. DIETZELS.

² Die Theorie wurde hier allerdings in gereinigter Form vorgetragen. In der Literatur findet sie sich meistens (besonders bei OLDENBURG) mit groben protektionistischen Trugschlüssen vermischt.

³ Vgl. jetzt auch das Referat E. LEDERERS über „Autarkie“ auf der Dresdner Tagung des Vereins für Sozialpolitik. 1932.

⁴ Man denke z. B. an die englische Baumwollindustrie nach dem Kriege.

die keine Qualitätsarbeit verlangen. Der Rohstoffexport tritt etwas zurück. *Statt bloßer Rohstoffe* exportieren sie immer mehr *Halbfabrikate*, statt Vieh Fleischkonserven, statt Getreide Mehl, Rohkupfer statt Erzen, Zellulose und Papier statt Holz. Diese Entwicklung ist natürlich mit großen Ersparungen an Frachtpesen verbunden¹. Die feineren Qualitäten vieler Waren müssen jedoch immer noch eingeführt werden, ebenso die Produktionsmittel, Maschinen und Apparate. Die technische und industrielle Entwicklung ruht ja auch in den alten Industriestaaten nicht. Diese waren bisher immer noch imstande, einen weiten Vorsprung vor den sich industrialisierenden Agrar- und Rohstoffstaaten zu bewahren. Die Erzeugung komplizierter Maschinen, Elektromotoren, Automobile, Flugzeuge, Radioapparate, feiner Textilien, photographischer und anderer optischer Apparate, Meßinstrumente und vieler anderer Qualitätsprodukte ist den alten Industrieländern noch immer vorbehalten. Ihre Überlegenheit erweist sich auf höherer Stufe der Vervollkommnung immer wieder von neuem.

Aus diesem Grunde war die Ausfuhr von Kapital und Produktionsmitteln bisher nicht wirtschaftlicher Selbstmord, sondern hat immer nur die Basis für einen vorteilhaften Austausch auf höherer Stufe geschaffen. Ob diese Entwicklung wohl auf unabsehbare Zeit so weitergehen wird? Bei einiger Phantasie braucht man das nicht zu bezweifeln, denn bisher hat der technische Fortschritt die phantasievollsten Visionen immer hinter sich gelassen. Von dieser Seite droht den alten Industriestaaten in abzusehender Zukunft keine Gefahr.

Auf diesen Gedankengang antworten die „Pessimisten“ (z. B. POHLE a. a. O.), daß das zwar vielleicht richtig sei, daß aber der internationale Handel nach der Formel: Fertigprodukt (immer höherer Qualität) gegen Rohstoffe deshalb zum Stillstand kommen müsse, weil bei zunehmender Industrialisierung und steigender Bevölkerung die Rohstoff- und Agrarstaaten in absehbarer Zeit keine Exportüberschüsse mehr haben werden. Auf die natürliche Entwicklung dürfe man sich übrigens nicht verlassen; man müsse mit dem extremen Protektionismus jener Länder rechnen, der den Industriestaaten den Ausweg des Qualitätsexportes verlegen wird, auch wenn dieser im Interesse aller Beteiligten gelegen wäre.

Darauf hat DIETZEL erwidert, daß dieses Versiegen der Nahrungsmittelzufuhren — wenn es je dazu kommt — nicht wie ein Blitz aus heiterem Himmel auf die Industriestaaten niedersausen, sondern sich in *einer allmählichen Preissteigerung* der Nahrungsmittel und Rohstoffe ankündigen und äußern und den Industrieländern reichlich Zeit zur Anpassung lassen werde.

Der entscheidende Einwand ist aber wohl ein anderer: Diese Befürchtungen haben zwei Entwicklungsreihen nicht vorausgesehen: *die technischen Fortschritte, die Rationalisierung und Industrialisierung der Urproduktion* und den *Rückgang der Geburtenziffern* in den alten und jungen Ländern.

Die Technik der Urproduktion, der anorganischen sowohl als der organischen, der Landwirtschaft und des Bergbaues hat so gewaltige Fortschritte gemacht, daß von einem Knappwerden der Rohstoffe keine Rede sein kann. Andererseits ist das Tempo der Bevölkerungsvermehrung überall, auch in den Agrar- und Rohstoffländern, derart zurückgegangen, daß auch von dieser Seite keine Gefahr droht.

Freilich läßt sich nicht mit Sicherheit voraussagen, was die nächsten 100 Jahre für Überraschungen bringen werden. So viel ist aber gewiß, daß die Gefahren, die die Wirtschaftsgesellschaft der Industrieländer aus ihrem Innern heraus bedrohen, wie soziale Umwälzungen, sozialistische Experimente, zunehmende Starrheit des Preissystems infolge von monopoloiden Bildungen, Währungsexperimente usw. viel ernster und akuter sind als die Industrialisierungs- und Absperrungstendenzen der Rohstoff- und Agrarstaaten.

¹ Vgl. dazu FRANZ EULENBURG: Probleme der deutschen Handelspolitik. Kieler Vorträge Bd. 11 S. 29ff. Jena 1925.

§ 7. Notstandszölle und Marktsicherungszölle.

Dynamischer Natur, aber von anderer Art als die soeben besprochenen Argumente ist das *Notstandsargument*. Notstandszölle sind Zölle, die einen vorübergehenden Notstand in einem bestimmten Wirtschaftszweig beheben oder mildern sollen. Theoretisch läßt sich darüber nicht viel sagen. Es ist gewiß denkbar, daß durch irgendwelche plötzliche Ereignisse, etwa durch eine allzu reichliche Welternte, besonders wenn sie mit einer Mißernte im Inland verbunden ist, Notstände entstehen können, die durch eine Preiserhöhung mittels eines Zolles behoben oder gemildert werden können. Eine technische Umwälzung, Modeströmung, ein Zollkrieg zwischen zwei fremden Staaten, der eine ausländische Industrie ihres gewohnten Absatzgebietes beraubt, können zu verstärkten Einfuhren und Notlagen führen. Es kann sich um eine vorübergehende Notlage handeln oder, wenn eine dauernde Verschiebung der komparativen Kosten eingetreten ist, um die Unmöglichkeit, sich schnell genug umzustellen. Es besteht in solchen Fällen durchaus die Möglichkeit, durch Zölle die Notlage zu mildern oder den Übergang zum neuen Gleichgewicht zu erleichtern.

Die Erfahrung lehrt jedoch, daß Zölle, auch wenn sie ehrlicherweise als vorübergehende Notstandsmaßnahme eingeführt wurden, nur äußerst schwer wieder abzuschaffen sind. Bisher hat noch jede Wirtschaftskrise dazu geführt, daß zahlreiche Zölle erhöht wurden und nachher das gesamte Zollniveau erhöht blieb. Es ist daher äußerste Vorsicht geboten.

Wenn man ferner bedenkt, daß Notstandszölle, die auf verschiedene Waren zugleich gelegt werden, sich in ihrer Wirkung gegenseitig aufheben müssen, daß aber andererseits das politische Kräftespiel immer dazu führt, daß der Zoll, der einer Interessentengruppe gewährt wird, durch Zölle an andere Gruppen politisch erkauft werden muß, daß Zölle auf Zwischenprodukte und Rohstoffe Zölle auf das Nachprodukt nach sich ziehen; wenn man schließlich berücksichtigt, daß Notstandszölle des Landes A höchstwahrscheinlich ähnliche Maßnahmen der Länder B, C, D usw. auslösen werden, so muß man zum Schluß kommen, daß mehr Schaden angerichtet, als Nutzen gestiftet wird. *Notstandszölle sind daher strikte abzulehnen*, zumal es ja ungefährlichere Methoden zur Linderung eines Notstandes gibt.

Es ist eine beliebte Entschuldigung der Interessenten für Zollwünsche, daß der Zoll nicht den Zweck habe, die Preise zu erhöhen und daß er keine Produktionsausdehnung auf Kosten des Importes ermöglichen, sondern nur den *Markt sichern* und gegen gelegentliche Importe schützen solle. Es ist klar, daß diese Behauptung nur dann ernst genommen werden kann, wenn wirklich eine regelmäßige Einfuhr der betreffenden Ware *nicht* stattfindet. Das trifft deshalb nicht so häufig zu, wie man es erwarten sollte, weil oft auch ausgesprochene Exportartikel aus Gründen der Frachtlage in Grenzgebiete aus dem Ausland importiert werden, und weil es oft gewisse Spezialitäten einer Ware gibt, die aus dem Ausland eingeführt werden, obwohl die Ware sonst ein Ausfuhrartikel ist. Für solche Teilgebiete und Spezialartikel wirkt dann auch der „Marktsicherungszoll“ protektionistisch und preisverteuernd.

In jüngster Zeit hat SCHOENEBECK das Marktsicherungsargument in den Vordergrund gerückt und hat versucht, in drei Monographien¹ nachzuweisen, daß einige wichtige deutsche Zölle nicht preisstigernd, sondern nur marktsichernd wirken.

Die Tatsachenbehauptungen, die SCHOENEBECK aufstellt, sind zweifellos übertrieben, und er versucht, das Marktsicherungsargument vielfach durch andere Argumente zu unterstützen. Prinzipiell ist zu sagen, daß es sich nicht empfiehlt, Zölle

¹ „Zoll und Inlandpreis.“ Bd. 1: „Untersuchungen über die Wirkungen der Textilzölle.“ Berlin 1926. Bd. 2: „Untersuchungen über die Wirkungen der Zölle auf pflanzliche Öle und Fette.“ Berlin 1927. Bd. 3: „Untersuchungen über die Wirkungen der Zölle auf dem Gebiete des Müllereigewerbes.“ Berlin 1928.

auf Vorrat anzulegen, selbst wenn die Aussicht besteht, vielleicht einmal einen Preiseinbruch von außen abzuwehren oder zu mildern. Bei einem ausgesprochenen Exportartikel ist übrigens auch das nicht möglich, denn wenn der Preis im Ausland sinkt, muß das auf alle Fälle vermöge des verdrängten Exportes auf das Inland zurückwirken. (Über Anti-Dumpingzölle siehe das folgende Kapitel § 6 S. 239 ff.)

§ 8. Zölle als Mittel zur Verbesserung des realen Austauschverhältnisses. („Das Ausland trägt den Zoll.“)

In früheren Zollkontroversen konnte man häufig das Argument hören, daß ja eigentlich das Ausland den Zoll trage. Wenn der Preis im Inland nach Auferlegung des Zolles nicht oder nicht um den vollen Betrag des Zolles steigt, so trifft der Zoll ganz oder teilweise den ausländischen Produzenten. Bekannt ist das Schreiben BISMARCKS an den Bundesrat vom 15. Dezember 1878, in dem es heißt: „Bei Artikeln . . ., welche das Inland in einer für den heimischen Verbrauch ausreichenden Menge und Beschaffenheit zu erzeugen imstande ist, wird der ausländische Produzent den Zoll allein zu tragen haben, um auf dem deutschen Markt konkurrieren zu können. In solchen Fällen endlich, in denen ein Teil des inländischen Bedarfes durch auswärtige Zufuhr gedeckt werden muß, wird der ausländische Konkurrent meist genötigt sein, wenigstens einen Teil und oft das Ganze des Zolles zu übernehmen und seinen bisherigen Gewinn um diesen Betrag zu vermindern. . . . Wenn im praktischen Leben wirklich der inländische Konsument es wäre, dem der erhöhte Zoll zur Last fällt, so würde die Erhöhung dem ausländischen Konkurrenten gleichgültiger sein¹.“

Diese Stelle zeugt zwar nicht von tiefer ökonomischer Einsicht; denn von den angeführten Umständen hängt es keineswegs ab, ob es möglich ist, den Zoll auf das Ausland abzuwälzen. Es ist aber nicht zu bestreiten, daß das ganz oder doch zum Teil unter ganz bestimmten Umständen möglich ist, und daß der Gewinn, der daraus (für den Staat, dem die Zolleinnahmen zufließen) entsteht, unter Umständen den Verlust, den die Konsumenten erleiden, übersteigt, so daß der Zoll per saldo für die heimische Volkswirtschaft von Vorteil sein kann. Es ist das eines der wenigen diskutablen Zollargumente rein *statischer Natur*.

Das Problem ist dasselbe wie bei der Auferlegung einer indirekten Steuer. Wir fragen nach der Überwälzung oder, allgemeiner, nach der „Inzidenz“ der Steuer oder des Zolles, also danach, wen die Steuer oder der Zoll letzten Endes trifft, den Konsumenten oder den Produzenten (oder eventuell eine Zwischenstelle). Im Falle eines Einfuhrzolles befindet sich eben der Produzent im Ausland. Ein analoges Problem ergibt sich natürlich auch bei Ausfuhrzöllen².

Wenn Deutschland auf Weizen einen Einfuhrzoll von z. B. 20 RM pro 100 kg einführt und der Preis daraufhin in Deutschland um 20 RM steigt, so zahlt nicht

¹ POSCHINGER: Bismarck als Volkswirt I. S. 170 ff. zitiert bei SCHÜLLER: Schutzzoll und Freihandel S. 176. Vgl. zum folgenden insbes. die Ausführungen SCHÜLLERS: a. a. O.

² In Betracht kommt daher die ganze unübersehbare Literatur über Steuerüberwälzung. Es sei hier nur auf das große, die gesamte Literatur berücksichtigende Werk von SELIGMAN: *Shifting and Incidence of Taxation*, New York (zahlreiche Auflagen), deutsche Übersetzung: „Die Lehre von der Steuerüberwälzung“, Jena 1927, und auf das ausgezeichnete Werk von A. v. MERING: *Die Steuerüberwälzung*, Jena 1928, hingewiesen.

Mit der Frage der Verteilung der Zollbelastung auf In- und Ausland haben sich die Klassiker befaßt. Am ausführlichsten und tiefsten hat sie MARSHALL mit Hilfe des in Kap. 12 besprochenen graphischen Apparates behandelt in „*Money, Credit and Commerce*“ S. 177 bis 209 und Appendix J. Vgl. auch „*Die zollpolitische Regelung des Außenhandels*“ I. Abschnitt. PIGOU behandelt das Problem in *Public Finance* 2. Aufl. S. 198 ff. Es ist ihm aber nur gelungen, die nicht gerade einfachen Untersuchungen MARSHALLS in eine noch schwerer verständliche Form zu bringen. Siehe auch EDGEWORTH: *The Pure Theory of International Values*. Papers Vol. 2 S. 34 ff.

Die theoretischen Elemente zur Beantwortung dieser Fragen wurden schon erörtert. Siehe besonders die Abschnitte über die unmittelbaren und Fernwirkungen der Zölle und das Kap. 12.

der Ausländer, sondern der inländische Konsument den vollen Zoll¹. Wenn jedoch infolge verminderter Nachfrage Deutschlands der *Auslandspreis* fällt, beispielsweise um 2 RM, und daher der *Inlandspreis* nur um 18 RM steigt, kann man sagen, daß das Ausland einen Beitrag von 2 RM pro 100 kg der nach Einführung des Zolles importierten Menge zu den deutschen Zolleinnahmen leistet. Ja es ist denkbar, daß das ausländische Angebot so unelastisch ist, daß ein geringer Nachfrage-rückgang Deutschlands einen Preisfall um 20 RM bewirkt. Dann steigt der Preis in Deutschland überhaupt nicht, und das Ausland trägt den ganzen Zoll². Wir wollen, solange wir nur die Wirkung auf den Preis der unmittelbar betroffenen Ware berücksichtigen und die Fernwirkungen vernachlässigen, von *Überwälzung des Zolles im engeren Sinne sprechen*.

Wie man sieht, sagt die Tatsache, daß eine Preisdifferenz in der Höhe des Zolles zwischen In- und Ausland entsteht, gar nichts darüber aus, ob das Ausland oder das Inland den Zoll zahlt³. Diese Differenz entsteht — solange überhaupt noch importiert wird — auf alle Fälle; es kommt nur darauf an, ob sie aus einer Preissteigerung im Inland oder einer Preissenkung im Ausland besteht bzw. in welchem Verhältnis sie sich aus beiden zusammensetzt.

Wovon hängt es nun ab, ob das eine oder das andere geschieht? Offenbar von den in § 1 des 16. Kapitels analysierten Umständen. Um schlagwortartig einiges anzuführen: Bei gegebener Reaktion der inländischen Nachfrage wird der Auslandspreis um so mehr sinken, das Ausland also um so mehr zum Zollaufkommen beitragen, in je höherem Maße die ausländischen Produzenten auf den zollgeschützten Markt angewiesen sind, d. i. je kleiner die in Betracht kommenden dritten Märkte sind, je ungünstiger die Frachtlage dieser dritten Märkte, je höher die Zölle in dritten Ländern usw. Ferner ist die Kostengestaltung zu berücksichtigen; um wieviel sinken die Grenzkosten, wenn die Produktion eingeschränkt werden muß? Wie steht es mit der Umstellungsmöglichkeit der Produktion?

Andererseits hängt das Ausmaß der Senkung des Auslandspreises bei gegebener Reaktion des ausländischen Angebotes von der Gestaltung des inländischen Nachfrage und des inländischen Angebotes ab: Je stärker die inländische Nachfrage auf eine Preissteigerung reagiert, desto weniger wird der Inlandspreis steigen, desto größer ist der verhältnismäßige Beitrag des Auslandes zu den Zolleinnahmen, aber desto kleiner sind auch (absolut) die Zolleinnahmen. Ferner: Je elastischer das inländische Angebot ist, je leichter und stärker die Inlandsproduktion bei einer kleinen Preissteigerung erweitert werden kann, desto schwächer wird der Inlandspreis fallen, desto stärker der Import zurückgehen, desto kleiner der Beitrag des Auslandes zu den Zolleinnahmen. Daraus folgt, daß der *Schutzzweck* der Zölle und ihre *Funktion, auf Kosten des Auslandes dem Staat Einnahmen zu verschaffen*, der Tendenz nach *unvereinbar* sind⁴. Denn wenn der Schutzzweck voll erreicht ist, entfällt jede Zolleinnahme; umgekehrt, wenn das Ausland den Zoll allein trägt, ist die Inlandsproduktion nicht geschützt, weil der Inlandspreis unverändert geblieben ist.

Im großen und ganzen wird man sagen müssen, daß für ein einzelnes Land die Möglichkeit, das Ausland zur Tragung der Zölle im eben erörterten Sinne heran-

¹ Was jedoch nicht bedeutet, daß das Ausland nicht auch geschädigt ist. Nämlich dann, wenn es durch Vergrößerung der inländischen Produktion zurückgedrängt wird. Allerdings kann dann — streng genommen — der Inlandspreis nicht um den vollen Zollbetrag gestiegen sein. Wenn wir aber den Weltmarkt einer einzelnen Volkswirtschaft gegenüberstellen, können wir diese kleine Differenz vernachlässigen.

² Das ist am ehesten denkbar, wenn das Ausland ein Monopol in dem betreffenden Artikel hat, z. B. Griechenland für Korinthen.

³ Das wird immer wieder übersehen. SCHÜLLER hat a. a. O. darauf hingewiesen und Beispiele angeführt.

⁴ Das gilt aber nur, solange wir uns auf die Betrachtung des einzelnen durch den Zoll betroffenen Preises beschränken und die Fernwirkungen vernachlässigen (siehe unten).

zuziehen, sehr selten und begrenzt sein dürfte, da die Einfuhr einer Ware durch ein einzelnes Land im Verhältnis zur Ausfuhr aller anderen Länder in der Regel nicht so groß ist, daß sich ein fühlbarer Effekt auf die Einfuhrpreise durch eine Einschränkung der Einfuhr erzielen läßt. Für kleine Länder gilt das natürlich in höherem Maße als für große.

Auf *kurze Frist* mag es allerdings möglich sein, auf Kosten ausländischer Produzenten und Händler, die sich auf den Export spezialisiert haben und nicht imstande sind, von heute auf morgen ihr Geschäft zu liquidieren oder entsprechend einzuschränken, „kleine Gewinne aus plötzlich auferlegten Einfuhrzöllen zu erhaschen“ (MARSHALL). Darum hört man von Praktikern und Politikern, die ja immer nur die unmittelbarsten Wirkungen der Zölle im Auge haben, mehr und öfter von solchen Vorgängen reden, als ihrer wahren Bedeutung entspricht. Auf die Dauer dürften solche Überwälzungen in größerem Ausmaße sehr selten sein. Außerdem besteht immer die Gefahr, daß das Ausland mit Vergeltungszöllen antwortet, was natürlich einen eventuellen Gewinn zunichte machen muß.

Bisher haben wir aber nur die unmittelbare Wirkung eines Einzelzolles auf den Preis der betroffenen Ware in Betracht gezogen, das ist, wir haben von *der Überwälzung des Zolles im engeren Sinne* gesprochen. Diese Methode des partiellen Gleichgewichtes ergibt bei ausgiebigen Zolländerungen ein sehr unvollständiges Bild. Es müssen dann auch die *Fernwirkungen* berücksichtigt werden, und zwar *erstens* die Ablenkung der Nachfrage infolge der Veränderung des Preises des zollbelasteten Artikels (falls die Nachfrageelastizität nicht zufällig gleich eins ist); *zweitens* die Produktionsverschiebungen, die sich im In- und Ausland durch die Beeinflussung des vom Zoll betroffenen Industriezweiges ergeben; *drittens* die Wirkungen, die sich durch das Spielen des Geldmechanismus ergeben, also dadurch, daß die Zahlungsbilanz beeinflußt wird; *viertens* die Einwirkungen, die sich daraus ergeben, daß der Staat die Zolleinnahmen in dieser oder jener Weise verwendet.

Es ist denkbar, daß infolge dieser Fernwirkungen das Gesamtergebnis des internationalen Güteraustausches das Gegenteil von dem wird, das man an der Preisverschiebung der durch den Zoll betroffenen Ware ablesen zu können glaubt. Man nehme z. B. an, die Überwälzung im engeren Sinne ergebe das denkbar günstigste Resultat. Der Preis falle im Ausland um den vollen Betrag des Zolles, das Ausland trage also den vollen Zoll. Das Einkommen der ausländischen Produzenten sinkt daher um den Betrag des erhobenen Zolles, und — dies ist eine weitere Annahme — sie schränken den Ankauf von solchen Exportgütern des Schutzzollandes ein, in denen dieses auf den Export angewiesen ist, so daß der Preis auf einen Nachfragerückgang stark reagiert. Die Regierung gebe die Zolleinnahmen in einer solchen Weise aus, daß die Nachfrage nach ausländischen Gütern steige. Auf diese Art ist es möglich, daß Preisverschiebungen zugunsten des Auslandes die zu seinen Ungunsten erfolgte Verschiebung des Preises der zollbelasteten Ware mehr als wettmachen, daß also das Ausland per Saldo noch einen Gewinn erzielt und die inländische Bevölkerung in Form gesunkener Exportpreise und gestiegener Importpreise die Zeche zahlt¹. Es ist aber auch möglich, daß der Geldmechanismus in einer solchen Weise funktioniert, daß sich das reale Austauschverhältnis für das Ausland verschlechtert, daß es also nicht nur den Zoll trägt, sondern außerdem noch andere Exportgüter billiger abgibt und Exportgüter des Schutzzollandes teurer bezahlen muß. Das wird, grob gesprochen, dann eintreten — ein nicht unwahrscheinlicher Fall —, wenn a) die Zolleinnahmen letzten Endes auf Güter des Schutzzollandes ausgegeben werden und b) der Nachfrageausfall im Ausland ausländische (Export-)Güter trifft.

Die Möglichkeiten, die hier in Betracht kommen, sind unabsehbar. Es ist schlechterdings alles denkbar. So kompliziert stellen sich diejenigen, die behaupten, daß das Ausland den Zoll trage, die Sache gewiß nicht vor! Ist es angesichts dieser Komplexität des Vorganges überhaupt möglich, zu einem schlüssigen Urteil zu kommen? In welchem tieferen Sinn kann man eigentlich sagen, „das Ausland trage den Zoll“?

Die Klassiker und MARSHALL, der dabei direkt an MILL anknüpft, sehen im *realen Austauschverhältnis*, also nicht im Preis der durch den Zoll betroffenen Ware, sondern in der Gesamtheit

¹ Es liegt auch der Fall einer positiv geneigten Nachfragekurve im Schutzzollande nicht außerhalb des Bereiches der Möglichkeit. Wenn z. B. die eingeführten Lebensmittel durch hohe Zölle verteuert werden und die Lebenshaltung sinkt, ist es denkbar, daß weite Kreise der Bevölkerung gezwungen werden, den Verbrauch billiger Lebensmittel (Brot) auf Kosten des Verbrauches der landwirtschaftlichen Veredelungsprodukte (Milch, Fleisch) zu steigern. Es kann also die Nachfrage nach dem zollbelasteten Brotgetreide, das eingeführt wird, steigen und die Nachfrage nach den überwiegend im Inland hergestellten Produkten der Veredelungswirtschaft sinken.

der Import- und Exportpreise das Kriterium dafür, wer den Zoll eigentlich zahlt. Wenn sich das reale Austauschverhältnis für das Land verbessert, das den Zoll oder die Zölle — eine Einschränkung auf einen einzelnen Zoll ist in diesem Stadium der Abstraktion nicht mehr nötig — einführt, wenn es also pro Exporteinheit mehr an Importen erhält als früher oder, mit anderen Worten, die Importpreise im Verhältnis zu den Exportpreisen gefallen sind, dann ist es ihm gelungen, einen Teil der Zollbelastung endgültig auf das Ausland abzuwälzen. Das Untersuchungsinstrument sind die „reziproken Angebots- und Nachfragekurven“, die wir im 12. Kapitel kennengelernt haben. Von deren Form hängt es ab, wie die Einführung von Zöllen das reale Austauschverhältnis beeinflusst. Bei MARSHALL ist das mit großer Ausführlichkeit entwickelt, und es erübrigt sich wohl, MARSHALLS Ergebnisse hier zu rekapitulieren.

Statt dessen sei nochmals auf die außerordentlich eng gezogenen Grenzen der Anwendungsmöglichkeit dieser Methode hingewiesen. Wenn man nämlich sagt, man nehme die reziproken Angebots- und Nachfragekurven als gegeben an, so spricht man ein großes Wort gelassen aus. Denn die Annahme dieser Kurven bedeutet nichts anderes als die Annahme über das Endresultat, das der Geldmechanismus im betreffenden Falle schließlich zutage fördert; es wird also eigentlich alles, was es zu erklären gilt, durch Annahme jener komplexen Kurven schon vorausgesetzt. Diese Kurven bringen nicht etwa ein empirisches Gesetz zum Ausdruck, sondern stellen nur einen Begriffskatalog der denkbaren Möglichkeiten dar. Das Resultat ist, wie a priori zu erwarten war, daß *alles* möglich ist.

An eine praktische Auswertbarkeit dieser Kurven ist kaum zu denken, denn eine Abschätzung ihrer Form im konkreten Falle ist ausgeschlossen und, wie die Erörterungen in Kapitel 12 § 6 gezeigt haben, stößt sogar die nachträgliche statistische Konstatierung einer Änderung des realen Austauschverhältnisses auf die größten Schwierigkeiten. MARSHALL war sich darüber vollkommen klar, wie die skeptische Fußnote lehrt, mit der er den betreffenden Abschnitt in „Money, Credit and Commerce“ (S. 177) einleitet.

Beim heutigen Stand unseres Wissens ist nicht im entferntesten daran zu denken, aus diesen Überlegungen ein Zollargument zu deduzieren. Wer das tut, beweist damit nur, daß er das Problem in seiner vollen Komplexität nicht erfaßt hat.

19. Kapitel.

Dumping, Kartelle, Monopole, Ausfuhrprämien.

§ 1. Einleitung.

Wir sind bisher — von einigen wenigen Stellen abgesehen — davon ausgegangen, daß sowohl im Ausland als auch im Inland freie Konkurrenz herrscht. Wir müssen nun untersuchen, inwiefern sich die Wirkungen von Zöllen und unsere handelspolitischen Folgerungen verschieben, wenn die freie Konkurrenz aufgehoben oder eingeschränkt ist. Daß dieser Problemkomplex von überragender Bedeutung ist, braucht in einer Zeit der Vertrustrung der Industrie, der Riesenbetriebe und Kartelle nicht erst besonders hervorgehoben zu werden. Wir haben also zu fragen, wie wirken Zölle oder Zollerhöhungen, *wenn* im Inland und/oder im Ausland monopolistische oder monopolioide Organisationen *schon* vorhanden sind? Sind Zölle ein geeignetes Mittel *gegen* monopolistische Ausbeutung? Welches ist die Wirkung eines Zolles, und wie ist er zu beurteilen, wenn sich erst *unter seinem Schutz* ein Kartell bildet oder ein einzelner Betrieb eine Monopolstellung erhält? Die wichtigste Erscheinung, die in diesem Zusammenhang zu besprechen ist, deren Ausläufer zwar in das Gebiet der freien Konkurrenz reicht, die aber in größerem Umfang nur bei Ausschaltung der Konkurrenz auftreten kann, ist das sogenannte „*Dumping*“.

§ 2. Wesen und Formen des Dumpings¹.

1. Dumping als Auslandsverkäufe unter dem Inlandspreis. Erfreulicherweise hat sich der wissenschaftliche Sprachgebrauch in den letzten Jahren stark vereinheit-

¹ **Literatur über Dumping.** SCHÜLLER: Schutzzoll und Freihandel S. 291. W. MORGENROTH: Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907. TAUSSIG: Free Trade, The Tariff and Reciprocity S. 10ff. New York 1922. Jetzt abgedruckt in „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen“ S. 333ff. Leipzig 1929. JAKOB VINER, Dumping: A Problem in International Trade. Chicago 1923. DERS.: Memorandum sur le dumping. Préparé pour le Comité préparatoire de

licht. Man versteht unter Dumping nun ziemlich allgemein den *Verkauf einer Ware ins Ausland zu einem Preis, der niedriger ist als der Verkaufspreis derselben Ware zur gleichen Zeit unter sonst gleichen Umständen (d. i. gleichen Zahlungsbedingungen u. dgl.) im Inland*, unter Berücksichtigung des Unterschiedes in den Transportkosten. Vom Standpunkt der ökonomischen Theorie wäre die von VINER vorgeschlagene umfassendere Definition: „Dumping ist Preisdiskrimination zwischen zwei Märkten“ vorzuziehen. Denn *erstens* sind die Preisgesetze, denen die Dumpingerscheinung unterliegt, die gleichen, ob es sich zwischen unabhängigen Staaten oder zwischen Teilgebieten eines Staates abspielt; *zweitens* kommt es mitunter¹ vor, daß der Auslandspreis *höher* ist als der Inlandspreis („umgekehrtes Dumping“)²; *drittens* kann die Preisdiskrimination statt zwischen Inland und Ausland zwischen zwei ausländischen Märkten erfolgen. Wir bleiben jedoch, wenn nichts anderes bemerkt ist, bei dem weitaus wichtigsten Fall von Auslandsverkäufen unter dem Inlandspreis und überlassen es dem Leser, das Gesagte mutatis mutandis auf die genannten Grenzfälle, die durch diese Definition nicht gedeckt sind, anzuwenden.

In der oben angegebenen Definition müssen alle Zusätze und Einschränkungen beachtet werden — nicht aus wissenschaftlicher Pedanterie, sondern weil sich sonst bei der Anwendung des Begriffes in der Anti-Dumpinggesetzgebung schwere Mißstände ergeben³. Beim Vergleich von Export- und Inlandspreis ist a) der *Zeitpunkt* des Vergleiches zu berücksichtigen, und zwar ist der Zeitpunkt des *Abschlusses* des Kaufvertrages zu wählen. Vergleicht man den Inlandspreis im Zeitpunkt des *Grenzübertrittes* der Ware mit dem Exportpreis, so kann es zu einer unberechtigten Anwendung von Antidumpingmaßnahmen kommen, wenn der Inlandspreis während der Zeit des Transportes gestiegen ist. b) Zu berücksichtigen sind ferner die Transportkosten. Man wird von Dumping auch dann sprechen, wenn der c.i.f.-Preis⁴, d. h. der Exportpreis loko Ausland zwar höher als der Inlandspreis ist, aber nicht um den vollen Unterschied in den Transportkosten über dem Inlandspreis steht. Zu vergleichen ist also der Exportpreis loko Produktionsort mit dem Inlandspreis, ebenfalls loko Fabrik. c) Auch dann sind noch eine Reihe von Umständen, wie Kosten einer besonderen Exportverpackung, Zahlungskonditionen, Mengenrabatte⁵ in Rechnung zu stellen, um vergleichbare Preise zu erhalten.

2. Andere Definitionen des Dumpingbegriffes. In der Presse, den Reden der Politiker, in Kundgebungen und Beschwerden der Interessenten, kurz in der Praxis ist der Ausdruck „Dumping“ ein vages Schlagwort geworden, mit dem man jede

la Conférence économique internationale [Völkerbundsschrift C. E. C. P. 36 (1). Genf 1926]. DERS.: Art. „Dumping“ in Encyclopædia of the Social Sciences; ERNST DÖBLIN: Theorie des Dumpings (Probleme der Weltwirtschaft Bd. 55). Jena 1931. L. D. PESL: Dumping, Preisunterbietungen im Welthandel. München 1921. DERS.: Art. „Dumping“ im H. d. Stw. 4. Aufl. ARNOLD PLANT: The Anti-Dumping Regulations of the South African Tariff. „Economica“ London. Februar 1931 (mit Kürzungen abgedruckt in BEVERIDGE: Tariffs als Appendix A. Leider nicht aufgenommen in die deutsche Ausgabe). TH. O. YNTEMA: The influence of Dumping on Monopoly Price. J. P. E. Vol. 36 S. 686ff. Dez. 1928 J. A. HOBSON: International Trade. An application of economic theory. London 1904. E. TRENDELENBURG: Mémoire sur la législation de divers états concernant la protection contre le dumping, notamment le dumping des changes. (Conférence économique internationale. C. E. I. 7, herausgegeben vom Völkerbund, Genf 1927/28. Auch als Reichstagsdrucks. Nr. 1787, Reichstag III 1924/26 erschienen.) HOFFMANN: Die Anti-dumpinggesetzgebung des Auslandes und ihre Anwendung. (Veröffentlichung des Reichsverb. d. Industrie Heft 26.) Berlin 1925. Vgl. ferner KURT MICHALSKI: Das Prinzip der Preisdifferenzierung. (Marburger sozialökonomische Forschungen Heft 1.) Leipzig 1932. P. BAER: Das soziale Dumping. Halberstadt 1928. Tatsachenmaterial findet man hauptsächlich in der Literatur über Kartelle, Monopole und Trusts.

¹ Das heißt bei einer bestimmten Konstellation der Kosten- und Nachfragekurven. Siehe unter § 3.

² VINER bringt ein Beispiel, Dumping S. 5.

³ Beispiele dazu bei PLANT S. 70ff.

⁴ Preis inkl. „cost, insurance, freight“.

⁵ Der Export erfolgt oft in größeren Posten als die Inlandsverkäufe, woraus ein niedriger Exportpreis resultiert, ohne daß man deshalb schon von Dumping sprechen kann.

Art lästiger Auslandskonkurrenz belegt. Die United States Tariff Commission veranstaltete 1919 eine Umfrage und konnte feststellen, daß unter 146 Beschwerden über ausländisches Dumping sich nur 23 auf das (behauptete, aber damit noch nicht erwiesene) Vorliegen von Exportlieferungen unter dem Inlandspreis bezogen. In 97 Fällen lag einfach scharfe Konkurrenz ausländischer Produzenten vor, und im übrigen betrafen die Beschwerden betrügerischen Gebrauch von Handelsmarken, Patentfälschungen, falsche Etikettierungen, falsche Wertangaben bei der Verzollung und ähnliches¹. Von genau den gleichen Erfahrungen berichtet PLANT aus Südafrika, wo das Dumpingargument in der protektionistischen Agitation eine besonders starke Rolle spielt.

Oft werden auch in wissenschaftlichen Abhandlungen unter Dumping einfach Verkäufe zu Preisen, die unter den im Ausland herrschenden liegen, oder mit denen die ausländischen Produzenten nicht konkurrieren können, verstanden. Es ist klar, daß es sich hierbei um Ausfuhr im gewöhnlichen Sinne handelt, auf die man keinen besonderen Terminus verschwenden sollte.

Die folgenden Begriffsbestimmungen sind jedoch einer Erwägung wert: Man hat Dumping oft als *Auslandsverkäufe unter den Selbstkosten* definiert. Diese Definition wird dann meistens mit unserer durch die Zusatzbedingung kombiniert, daß die Exportverluste durch die Gewinne aus den Inlandsverkäufen gedeckt werden, oder daß die niedrigen Exportpreise durch überhöhte Inlandspreise ermöglicht werden. Das Kriterium für das Vorliegen von Dumping ist nun ein doppeltes: 1) Auslandsverkäufe unter dem Inlandspreis und 2) unter den Selbstkosten².

Vom *praktischen* Standpunkt ist gegen diese Definition einzuwenden, daß sich die Selbstkosten noch ungleich schwieriger feststellen lassen als der Inlandspreis. Außerdem ist aber der Begriff „Selbstkosten“ selbst mehrdeutig. Versteht man unter Selbstkosten die *Durchschnittskosten* pro Stück (Stückkosten), die man erhält, wenn man die Gesamtkosten inklusive der fixen Kosten (Regien sowie Amortisation und Verzinsung des Anlagekapitals) auf das Gesamtprodukt aufteilt, so kommt ein Export unter den Selbstkosten gewiß oft vor.

Verkauf unter den Durchschnittskosten in diesem Sinne bedeutet jedoch keineswegs Verkauf zu *Verlustpreisen*. Ein Verlust läge nur dann vor, wenn das *Gesamtprodukt* zu Preisen unter den Durchschnittskosten verkauft würde. Die Situation liegt jedoch beim Dumping in der Regel so, daß die fixen Kosten (allgemeine Unkosten) oder ein den prozentuellen Anteil des Inlandsabsatzes an der Gesamtproduktion übersteigender Teil davon aus den Inlandsverkäufen gedeckt wird und der Exportpreis nur die auf die Exportmenge entfallenden *variablen* Kosten (Grenzkosten) decken muß, um noch gewinnbringend zu sein. Die Untergrenze des Exportpreises ist also bestimmt durch die *Grenzkosten*, d. i. die zusätzlichen Kosten, die auflaufen, wenn die Produktion für den Export erweitert wird. Die Grenzkosten liegen eben sehr häufig unter den Durchschnittskosten, nämlich dann, wenn die Produktion innerhalb des bestehenden Betriebes (im Rahmen der fixen Anlagen, ohne die Verwaltung, Buchhaltung, Betriebsgebäude zu vergrößern oder wenigstens ohne sie *proportional* der Mehrproduktion zu vergrößern) erhöht werden kann.

Ferner ist der Terminus „Verlustpreis“ ebenfalls doppeldeutig. Wenn ein Preis, der zwar die laufenden Betriebskosten (sowohl die proportionalen, wie Material

¹ Vgl. „Information Concerning Dumping and Unfair Foreign Competition in the United States and Canadas Anti-Dumping Law.“ Washington 1919.

² Zum Beispiel SCHÜLLER scheint dieser Begriffsbestimmung zuzuneigen; a. a. O. CROHN-WOLFGANG: Zur Frage des Dumpings im J. b. f. N. u. St. III Bd. 57 (1919). Dumping ist „Export von Waren zu Selbstkosten oder Verlustpreisen bei Schadloshaltung durch erhöhte Verkaufspreise auf dem geschützten Binnenmarkt“, S. 177. E. BARONE: Les syndicats (Cartels et trusts) in „Revue de Métaphysique et de Morale“ 28' Année No 2 (1921). „Dumping, c'est-à-dire l'exportation au-dessous du coût“ (S. 297).

und Löhne, als auch die degressiven¹ [fixen] Kosten, wie allgemeine Regien) deckt, nicht aber eine Verzinsung und Abschreibung des festen Kapitals gestattet, als *Verlustpreis* bezeichnet wird, dann sind Verlustverkäufe in Depressionszeiten geradezu die Regel. Wenn man unter Verlust jedoch nur einen ausgesprochenen *Betriebsverlust* versteht, dann ist ein Verkauf zu Verlustpreisen, die nur in Erwartung einer baldigen Besserung gemacht werden, eine short-run-Erscheinung.

Die beiden rivalisierenden Definitionen des Dumpings: 1) „Auslandsverkäufe unter dem Inlandspreis“ und 2) „Auslandsverkäufe unter dem Inlandspreis *und* unter den Selbstkosten (im Sinne von vollen Durchschnittskosten = Stückkosten)“ werden in zahlreichen Fällen zum gleichen Ergebnis führen; denn Exportpreise unter dem Inlandspreis liegen eben meistens auch unter den vollen Durchschnittskosten². Eine Diskrepanz zwischen den beiden Definitionen ergibt sich in jenen Fällen, in denen der Exportpreis zwar unter dem Inlandspreis, aber *über* den Durchschnittskosten liegt (wobei dann der monopolistische überhöhte Inlandspreis *noch* höher über den Durchschnittskosten steht). Nach der ersten Definition läge in diesem Falle Dumping vor, nach der zweiten Definition jedoch nicht.

Gegen die Ausscheidung dieser Fälle aus dem Dumpingbegriff spricht — abgesehen von der praktischen Schwierigkeit, daß sich die Durchschnittskosten selten exakt ermitteln lassen — folgende Überlegung: Diese nach der zweiten Definition auszuschließenden Fälle unterliegen, wie sich zeigen wird, genau denselben ökonomischen Gesetzen und Zusammenhängen wie die anderen Dumpingfälle. Die zweite Definition zerreißt daher ökonomisch einheitliche Tatbestände und muß um so mehr als unzweckmäßig bezeichnet werden, als auch vom Standpunkt der wirtschaftspolitischen Beurteilung, sowohl von der Seite des Export- als auch von der Seite des Importlandes aus gesehen, es vollkommen gleichgültig ist, ob der Dumpingpreis über oder unter den Durchschnittskosten liegt.

Häufig wird in den Inhalt des Begriffes „Dumping“ ein bestimmtes *Motiv* des Dumpers aufgenommen. Man spricht z. B. von Dumping nur dann, wenn es in der Absicht vorgenommen wird, einen ausländischen Konkurrenten niederzukonkurrieren oder ihn zu einer Kartellvereinbarung zu zwingen. Mitunter legt man schon in die Begriffsbestimmung eine *negative Wertung* hinein und spricht von Dumping nur, wenn es sich um „unlautere“ Angebotsmethoden handelt³.

Alle diese Definitionen haben ebenfalls den Nachteil, daß sie einen einheitlichen ökonomischen Tatbestand zerreißen oder heterogene Tatbestände zusammenfassen. Für die Anti-Dumping-Gesetzgebung können diese Begriffsbestimmungen jedoch zweckmäßig sein, weil man ja nicht wahllos jede Preisdiskrimination verhindern will. Dazu braucht man aber nicht einen eigenen (Rechts-)Begriff des Dumpings, sondern nur eine Unterteilung des allgemeinen Begriffes, eine Klassifikation des Dumpings.

Es sei noch hervorgehoben, daß das sogenannte *Valuta-Dumping*, das auf dem Zurückbleiben der Preis- und Kostensteigerung hinter dem Steigen der Wechselkurse in Inflationszeiten beruht⁴, kein echtes Dumping ist, weil keine Preisdiskrimination vorliegt⁵. Ein „unechtes“ Dumping ist auch das „soziale Dumping“, d. h. das Unterbieten der ausländischen Konkurrenten auf Grund ungünstiger Arbeitsbedingungen oder niedriger Arbeitslöhne⁶.

¹ Degressiv werden die fixen Kosten deshalb genannt, weil der auf die Produkteinheit entfallende Teil mit steigender Produktion abnimmt.

² Wann und warum wird im folgenden Paragraphen aufgeklärt, S. 230.

³ Zum Beispiel R. OEHNING: Dumping „Plutus“ Berlin XIV S. 230 (1917). Zitiert nach DÖBLIN: a. a. O. S. 1.

⁴ Vgl. Kap. 8 § 2 Punkt 2 S. 50.

⁵ Das übersieht z. B. EULENBURG: Außenhandel und Außenhandelspolitik S. 195/96. Tübingen 1929.

⁶ P. BAER: Soziales Dumping, Halberstadt 1928, hebt das richtig hervor.

Eine Erscheinung *sui generis* ist auch das „russische Dumping“, das sind die Auslandsverkäufe der Sowjetwirtschaft. Ob diese Verkäufe wirklich unter den Selbstkosten oder unter dem Inlandspreis erfolgen, läßt sich angesichts des Umstandes, daß in Rußland der Mechanismus der Verkehrswirtschaft weitgehend ausgeschaltet ist, schwer feststellen bzw. die Fragestellung hat keinen Sinn. Damit soll natürlich nicht bestritten werden, daß ein wichtiges Problem vorliegt, und daß die Sowjetregierung theoretisch die Möglichkeit hat, durch Schleuderverkäufe einzelnen Produktionszweigen den kapitalistischen Wirtschaften sehr unangenehm zu werden.

3. Klassifikation der Dumpingformen. Es ist in der angelsächsischen Literatur üblich geworden, zwischen a) *sporadischem* oder *gelegentlichem*, b) *kurzfristigem* oder *intermittierendem* und c) *langfristigem* oder *kontinuierlichem* Dumping zu unterscheiden¹.

a) Beim *sporadischen* Dumping handelt es sich um die Abstoßung unverkäuflicher Restbestände und Ladenhüter auf entlegene Märkte, insbesondere am Ende einer Verkaufssaison. Das sind Vorgänge, die kein besonderes Interesse beanspruchen, wenn sie auch mitunter den Konkurrenten recht lästig fallen mögen².

b) Beim *intermittierenden* Dumping handelt es sich um zeitweise Verkäufe unter dem Inlandspreis, unter Umständen auch zu effektiven *Verlustpreisen* (Verschleudern), um α) auf *einem fremden Markt Fuß zu fassen* oder um ihn nicht durch eine vorübergehende Unterbietung durch Konkurrenten zu verlieren; β) um einen *Konkurrenten niederzuringen* oder gefügig zu machen; γ) um das *Aufkommen von Konkurrentenbetrieben zu verhindern*. Dieses Offensiv- oder Eroberungs-Dumping ist das Gespenst, mit dem man der öffentlichen Meinung oft Schrecken einjagt, um einen Zollschutz zu erhalten. Diese Art des Dumpings kommt jedoch sehr selten vor, weil die Kampfkosten sehr hoch sind und immer die Gefahr besteht, daß das Ausland Abwehrmaßnahmen ergreift, z. B. einen Anti-Dumpingzoll einführt oder die Überfremdung verbietet; δ) *als Retorsionsmaßnahme* gegen Dumping in der umgekehrten Richtung (Defensiv-Dumping).

c) Dumping *auf lange Frist* ist nicht zu Verlustpreisen, d. i. zu Preisen unter den Grenzkosten möglich. Es kann und wird mit Gewinn betrieben α), wenn der Export gestattet, die vorhandenen Produktionsanlagen voll auszunützen oder die Produktion unter Umgestaltung der fixen Anlagen zu erweitern (insbes. wenn eine solche Umgestaltung zu einer Senkung der Kosten führt), ohne den Inlandspreis herabzusetzen. Der Inlandspreis, der dann allerdings kein reiner Konkurrenzpreis ist, steht *über* den Grenzkosten, während der Exportpreis bloß die Grenzkosten zu decken braucht, um nicht verlustbringend zu sein. Dieses Dumping wird besonders — aber nicht nur — dann vorkommen, wenn die Produktion zu sinkenden Kosten ausgedehnt werden kann. Die auffallendsten Formen des Dumpingexportes seitens der großen Trusts und Kartelle, z. B. das deutsche und amerikanische Eisen-Dumping gehören hierher. β) Dauernd kann ferner dann zu Preisen unter dem Inlandspreis oder sogar zu Verlustpreisen exportiert werden, wenn der Staat oder eine andere Stelle eine *Exportprämie* gewährt.

Von den Kartellen, die durch Monopolisierung des Inlandsmarktes die Voraussetzung des Dumpings schaffen, sind die sogenannten *Exportkartelle* zu unterscheiden. Das sind Vereinigungen, die ausschließlich zur Hebung der Exportpreise geschaffen wurden und auf die monopolistische Beherrschung des Inlandsmarktes verzichten — also ungefähr das Umgekehrte des Dumpings darstellen³. Meistens handelt es sich dabei aber nicht um eine monopolistische Beherrschung des Auslandsmarktes, sondern nur um Exportförderung durch andere Mittel (Verringerung von Reklamespesen, gemeinsame Verkaufsbüros usw.).

Die amerikanische Trustgesetzgebung hat auf Grund eines Berichtes der Federal Trade Commission⁴ durch die „Webb-Pomerene-Act“ die sonst ungesetzliche Bildung von Kartell-

¹ Vgl. z. B. VINER: a. a. O. S. 23. PLANT: a. a. O. S. 64.

² Vgl. dazu bes. J. A. HOBSON: a. a. O. ³ Vgl. dazu DÖBLIN: a. a. O. S. 33.

⁴ Report on Cooperation in American Export-Trade. Washington 1916.

verbänden für Exportzwecke zugelassen¹. Von den auf Grund dieser gesetzlichen Ermächtigung ins Leben getretenen Vereinigungen ist der Kupfertrust weltwirtschaftlich bedeutungsvoll geworden².

4. Einschränkung der freien Konkurrenz und Zoll als Voraussetzung für das Dumping. Die *erste* Voraussetzung für erfolgreiches Dumping ist, daß die Ware *am Zurückströmen verhindert* wird, denn sonst würden die Konsumenten im Inland sich die Ware am billigen Auslandsmarkt verschaffen. Dieses Hindernis für den Rückstrom bildet in der Regel ein Zoll. Mitunter mögen die Transportkosten oder Verkaufsverbote die Käufer an der Rückausfuhr verhindern. Für sporadisches Dumping genügt eine Unübersichtlichkeit des Marktes. Beim *dauernden* Dumping in größerem Ausmaß, das uns hauptsächlich beschäftigt, ist jedoch ein Zoll die notwendige Vorbedingung.

Die *zweite* Voraussetzung ist eine *Einschränkung der freien Konkurrenz am Inlandsmarkt*. Wenn nämlich freie Konkurrenz im strengen theoretischen Sinne bestünde, d. h. wenn der einzelne Verkäufer (Produzent) den Preis nicht merklich beeinflusst³, müßte der Wettbewerb den Preis im Inland herabdrücken. Es ist also erforderlich, daß *entweder eine Monopolstellung einer Unternehmung* besteht, sei es, daß ein Großbetrieb (Trust) vorhanden ist, neben dem andere Betriebe nicht aufkommen können, weil der Markt zu klein ist, sei es, daß er aus irgendwelchen *anderen* Gründen (Patente, Fabrikationsgeheimnisse, gesetzliche Vorschrift) innerhalb gewisser Preisgrenzen eine Monopolstellung einnimmt, *oder daß mehrere Produzenten* auf Grund einer stillschweigenden oder ausdrücklichen (*Kartell-*) *Vereinbarung* das Produktionsvolumen bestimmen und einschränken.

§ 3. Theorie des Dumpingpreises.

1. Problemstellung. Die folgenden Probleme sind nun zu lösen: Wie wird durch das Dumping der *Auslandspreis* beeinflusst? Die Antwort lautet: er wird gesenkt. Es ist aber weiter zu fragen, um wieviel er sinkt. Wie werden der *Inlandsabsatz* und der *Inlandspreis* beeinflusst? Auf diese Frage war die Antwort der Wissenschaft bisher nicht einheitlich. SCHUMPETER hat der Meinung Ausdruck gegeben, daß durch das Dumping im Exportland der *Preis erhöht* werde. „Denn diese Warenmengen“ („die nun infolge der Politik des Exportmonopolismus exportiert werden“), „würden, wenn sie nicht gedumpt werden könnten, nicht etwa unproduziert bleiben, sondern eben zum großen Teil — nicht ganz — im Inlande angeboten werden, so daß . . . der Konsum verbilligt würde“⁴. Das trifft gewiß für das *sporadische* Dumping zu, über dessen Einfluß auf den Inlandspreis sich allgemein kaum mehr als das aussagen läßt. Beim *kontinuierlichen* und systematischen Dumping, das uns in diesen Paragraphen ausschließlich beschäftigen soll, können wir jedoch nicht von gegebenen Mengen ausgehen, sondern müssen uns fragen, *ob sie auch wirklich produziert* und auf den inländischen Markt gebracht würden, wenn das Dumping nicht möglich wäre. Das hängt nun offenbar von der Gestaltung der Kosten und der Nachfrage ab.

Die offizielle Meinung der Kartelle ist die, daß das Dumping es gestatte, die Erzeugung zu vergrößern und dadurch die Kosten zu senken und die *Inlandspreise herabzusetzen*.

VINER hingegen war der Ansicht, daß das Dumping den Inlandspreis *nicht* beeinflusst. Unter der Annahme, daß der Konzern, der Dumping betreiben will, am

¹ Vgl. dazu W. F. NOTZ und R. S. HARVEY: American Foreign Trade, as promoted by the Webb-Pomerene-Act. Indianapolis 1921.

² Siehe unter § 7 „Internationale Rohstoffmonopole“.

³ Mit anderen Worten: freie Konkurrenz im strengen Sinne liegt dann vor, wenn die Nachfragekurve für jeden Verkäufer annähernd eine Horizontale ist. Monopolistische und monopolioide Marktkonstellationen sind dadurch charakterisiert, daß sich die Produzenten von links nach rechts *sinkenden* Nachfragekurven gegenübergestellt sehen.

⁴ „Zur Soziologie der Imperialisten“ im A. f. Sw. Bd. 46 (1919) S. 301.

Inlandsmarkt jenen Preis festgesetzt hat, der den Gewinn maximiert, und daß er auch ferner von dem Willen geleitet wird, den Gesamtgewinn möglichst groß zu halten, „wird die Aufnahme des Dumping-Exportes keine Änderung des Inlandpreises profitabel machen. . . . Bei dieser Art des Dumpings, die wahrscheinlich die verbreitetste ist, besteht daher kein Grund für die Behauptung, daß es den Inlandspreis erhöht. *Es ist keine den tatsächlichen Verhältnissen irgendwie entsprechende Kombination von Nachfrage- und Kostenkurve denkbar, die eine Steigerung des Inlandspreises, die nicht schon vor Beginn des Dumpings vorteilhaft war, vorteilhaft machen würde*¹.“ Der gleichen Meinung scheint MAYER zuzuneigen².

Diese These ist nun, wie sich zeigen wird, *unhaltbar*. Der für den Monopolisten günstigste Inlandspreis wird durch das Dumping in aller Regel verändert, weil die Mehrproduktion für den Export *die Produktionskosten auch für die Inlandsproduktion verschiebt*. Die korrekte, wenn auch noch nicht vollständige Lösung des Problems wurde, so viel ich weiß, das erstmalig von YNTEMA in seiner oben erwähnten ausgezeichneten Abhandlung geboten³. YNTEMA gelangt zu dem folgenden für die wirtschaftliche Beurteilung des Dumpings sehr wichtigen Ergebnis: „1) Wenn das (Dumping treibende) Monopol mit sinkenden Grenzkosten arbeitet, wird das Dumping den Inlandspreis, bei dem der Gewinn ein Maximum wird, herabsetzen. 2) Wenn die Grenzkosten steigen, erhöht das Dumping den günstigsten Preis⁴.“ Der Beweis für diese Behauptung ist nicht ganz leicht zu erbringen. Es ist dazu ein Eingehen in die Theorie des Monopolpreises und der Kosten erforderlich⁵, das für ein tieferes Verständnis des Dumpingphänomens aber auf jeden Fall unerlässlich ist.

Wenn wir uns die Frage stellen, wie der Inlandspreis durch das Dumping beeinflusst wird, haben wir den Inlandspreis bei Dumping mit dem Inlandspreis ohne Dumping zu vergleichen. Es ist aber dabei zu beachten, daß wir als *Vergleichsmaßstab* nicht etwa den Inlandspreis bei freier Konkurrenz, sondern *den Monopolpreis ohne Dumping* zu wählen haben. (Daß der *Monopolpreis* mit oder ohne Dumping höher ist als der *Konkurrenzpreis*, ist von vornherein klar.) Aber auch das ist noch nicht eindeutig. Wir müssen nämlich unterscheiden, ob wir den Inlandspreis bei Dumping vergleichen wollen A) mit dem Inlands-(Monopol-)Preis, ohne daß gleichzeitig exportiert wird [Fragestellung A)]⁶ und B) jenem Monopolpreis, der sich herausbilden würde, wenn zwar exportiert würde, aber nicht zu einem Dumpingpreis, das ist also nicht unter dem Inlandspreis [Fragestellung B)]⁷. Wir vergleichen also im Falle B) den Inlandspreis bei Diskrimination mit dem Inlandspreis ohne Diskrimination⁸. Beide Problemstellungen können von Bedeutung sein und sind

¹ S. 102/103 seines Buches. Sperrung im Original. Seither hat er aber seine Meinung geändert. Vgl. seinen Art. „Dumping“ in der Encyclopaedia.

² Art. Preis (Monopolpreis) H. d. St. 4. Aufl. S. 1034. „Nicht in den billigen Auslandsverkäufen liegt beim Dumping die Schädigung der inländischen Volkswirtschaft, wie vielfach angenommen wird, da ja die dem Monopolisten günstigste Angebotmenge und der ihm günstigste Preis für den inländischen Markt schon *ohne alle Rücksicht auf solche Auslandsverkäufe feststeht*.“ (Von mir kursiv.)

³ YNTEMA liefert mit seiner eleganten Lösung dieses sehr wichtigen Problems einen schlagenden Beweis für die Nützlichkeit der mathematischen Methode, die er virtuos handhabt. Vgl. auch DÖBLIN: a. a. O. S. 50ff., dem YNTEMAS Arbeit nicht bekannt war. DÖBLIN arbeitet mit Zahlenbeispielen, die zur zufriedenstellenden Lösung eines so komplizierten Problems jedoch nicht ausreichen.

⁴ a. a. O. S. 693.

⁵ Vgl. dazu besonders den oben erwähnten Art. von MAYER sowie E. BARONE: Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie S. 169ff. (Bonn 1927), ERICH SCHNEIDER: Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen (Tübingen 1932) und den schönen Artikel desselben Autors „Kostentheoretisches zum Monopolproblem“ Z. f. N. Bd. 3 S. 185. Wien 1932.

⁶ Lösung dieses Problems: Unten, Punkt 3 S. 227.

⁷ Lösung des Problems: Unten Punkt 4 S. 231.

⁸ YNTEMA hat sich nur mit der Problemstellung A) beschäftigt. Zu B) vgl. VINER: Art. „Dumping“ in der Encyclopaedia. Die übrige Literatur läßt diese wichtige Unterscheidung vollkommen vermissen.

beachtenswert, wenn man auch zugeben muß, daß rein formal die Fragestellung B) der Definition des Dumpings: Diskrimination zwischen In- und Ausland, besser entspricht als die Fragestellung A). Es ist ferner noch die Möglichkeit in Betracht zu ziehen, daß überhaupt nicht exportiert würde, falls eine Preisdiskrimination aus irgendeinem Grunde nicht möglich wäre. (Vgl. unten S. 231.)

Es ist nicht möglich, hier alle diese Fälle kasuistisch durchzuarbeiten (was noch nie geschehen ist); es ist nur möglich, die Methode der Untersuchung vorzuführen und mit allen Vorbehalten die wichtigsten Ergebnisse mitzuteilen¹.

2. Elemente einer Theorie des Monopolpreises. Wir gehen zunächst davon aus, daß ein Monopolist da ist — in Gestalt eines Produzenten oder einer Kartelleitung —, der sich bemüht, seinen Gewinn möglichst groß zu machen und die Macht hat, seinen Verkaufspreis so anzusetzen, wie es ihm am günstigsten erscheint. (Wenn er durch irgendwelche Rücksichten — Angst vor legislativen oder administrativen Eingriffen oder vor dem Aufkommen von Außenseitern [latente Konkurrenz] — bewogen wird, sich mit einem niedrigeren Preis zufriedener zu geben, so gilt statt des günstigsten Preises der durch jene Rücksichten diktierte niedrigere Preis.) Der Monopolist kann den Preis (oder die zu produzierende Menge) nach Belieben festsetzen. Wenn er sich aber einmal für einen bestimmten Preis (oder Menge) entschieden hat, muß er die Absatzmenge akzeptieren, die der Markt bei diesem Preis aufnimmt (bzw. jenen Preis, zu dem der Markt die gewählte Menge aufnimmt). Der Monopolist wird also versuchen jenen Preis zu finden, bei dem das Produkt aus Preis mal Menge ein Maximum wird², bzw. wenn wir die Produktionskosten berücksichtigen, jenen Preis, bei dem *Preis mal Menge abzüglich der Kosten ein Maximum wird*.

Die Höhe des Monopolpreises und die Größe der produzierten Menge hängen also von der Gestaltung a) der Nachfrage und b) der Kosten ab. Die Nachfrage können wir ein für allemal als gegeben annehmen, denn durch das Dumping wird ja die inländische Nachfrage nicht verändert³.

Was die Kosten betrifft, ist folgendes zu sagen: *Fixe Kosten*, die unabhängig von der Größe der produzierten Menge sind, also einmalige Aufwendungen, die auf jeden Fall gemacht werden müssen, gleichgültig ob viel oder wenig produziert werden soll, bedeuten einen fixen Abzug vom Gesamterlös unabhängig von der Größe der produzierten Menge und *beeinflussen den günstigsten Preis daher nicht* (vorausgesetzt natürlich, daß der Erlös überhaupt größer ist als diese fixe Kostensumme⁴).

Der Preis wird vielmehr nur durch die Gestaltung der *Zuwachskosten*, der sogenannten *Grenzkosten*, beeinflußt. Wenn die Grenzkosten steigen, d. h. wenn zusätzliche Produktionsmengen immer nur zu steigenden Kosten hergestellt werden

¹ Vgl. bes. den Art. „Dumping“ von VINNER in der Encyclopaedia of the Social Sciences.

² Geometrisch gesprochen: er wird (Abb. 30) jenen Punkt P („Cournotschen Punkt“) auf der Nachfragekurve suchen, bei dem das eingeschriebene (schraffierte) Rechteck ein Maximum erreicht.

³ Ganz richtig ist das allerdings nicht immer. *Indirekt* kann eine solche Beeinflussung doch stattfinden. Um nur eine Möglichkeit anzuführen: Wenn das deutsche Eisendumping den holländischen Schiffbau fördert, wird die deutsche Schiffbauindustrie geschädigt und ihre Nachfrage nach Eisen sinkt. In der Regel werden jedoch diese indirekten Rückwirkungen Größen zweiter Ordnung sein, die man vernachlässigen kann und die sich außerdem schwer abschätzen lassen. Vgl. zum allgemeinen Problem, ob Angebots- und Nachfragekurve als voneinander unabhängig angenommen werden können: MAYER: Die Wert- und Preisbildung der Produktionsmittel in „Economia Politica Contemporanea“ Bd. 2 S. 4 bis 51. Padua 1930.

⁴ Daher die bekannte Tatsache, daß eine Steuer, die in einer Pauschalsumme besteht, und nicht je nach der produzierten Menge variiert, den Monopolpreis und den Produktionsumfang eines Monopols nicht verändert.

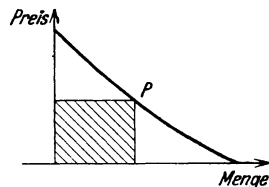


Abb. 30.

können, wird die Produktion bis zu jenem Punkt ausgedehnt, bei dem der kontinuierlich fallende Zuwachs zum Gesamterlös¹ gleich wird dem Zuwachs an Kosten. Dasselbe gilt für den Fall der sinkenden Kosten: Die Produktion wird bis zu jenem Punkt ausgedehnt, von dem ab der Erlös schneller sinkt als die Grenzkosten. Es leuchtet ein, daß unter sonst gleichen Umständen der Monopolpreis bei sinkenden Grenzkosten niedriger sein wird als bei steigenden; denn bei sinkenden Kosten wird der Zuwachs an Kosten erst bei einer größeren Produktionsmenge den Zuwachs an Erlös übertreffen.

Diese Beziehungen lassen sich am übersichtlichsten graphisch darstellen. Dazu ist es aber notwendig, ein neues Erklärungswerkzeug einzuführen, die sogenannte *Grenzümsatzkurve* oder *Grenzerlöskurve*, die bei steigendem Absatz die sukzessiven Zuwächse am Gesamterlös darstellt und aus der Nachfragekurve abzuleiten ist².

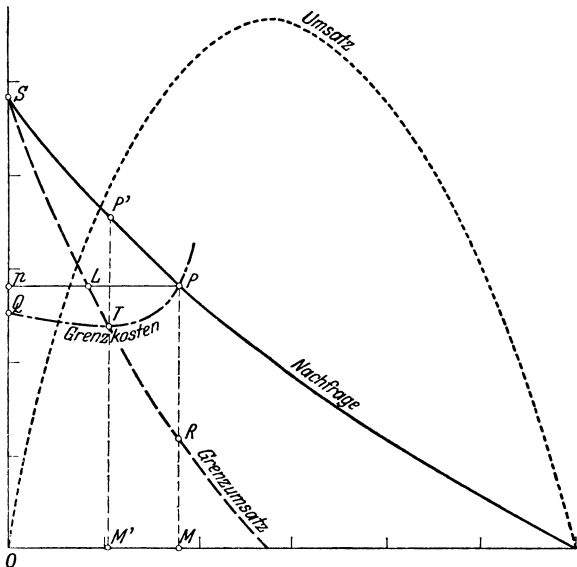


Abb. 31.

Wenn in Abb. 31 SP die Nachfragekurve ist, stellt ST die daraus abgeleitete Grenzümsatzkurve dar. Während bei der Nachfragekurve die Gesamterlöse (Gesamtumsätze) durch die sukzessiv eingeschriebenen Rechtecke dargestellt sind, also z. B. beim Preis op durch das Rechteck $oMPp$, ist bei der Grenzümsatzkurve der Gesamterlös durch die Fläche zwischen der Kurve und den beiden Achsen gegeben, also z. B. beim Preise Op (bzw. beim Verkauf der Menge OM) durch die Fläche $SRMO$ ($= OMPp$)³. Das Steigen des Erlöses bei sinkendem Preis und steigendem Absatz ist durch die Zunahme jener Fläche dargestellt. Die Grenzümsatzkurve erreicht die Abszissenachse, wenn der Erlös sein Maximum erreicht (Cournotscher Punkt auf der Nachfragekurve); dann werden die Zuwächse negativ, der Gesamterlös nimmt ab⁴. Zur Erläuterung ist in der Abb. 31 auch die Gesamtumsatzkurve eingezeichnet, deren Ordinaten die Größe des Gesamtumsatzes (Menge mal Preis) für jede abgesetzte Menge darstellen. Sie beginnt in O und hat ihr Maximum bei jener Menge, bei der die Grenzümsatzkurve die Abszissenachse schneidet.

Wenn wir nun die Grenzkostenkurve einzeichnen, die die Grenzümsatzkurve beispielsweise in T schneidet, ist die günstigste Ausbringung (Produktionsmenge)

¹ Sollte bei zunehmendem Absatz der Gesamterlös gleich bleiben oder gar abnehmen, also die Nachfragekurve in ihrem ganzen Verlauf eine Elastizität von 1 oder kleiner als 1 aufweisen, so würde der Verkauf einer ganz kleinen Menge den größten Erlös ergeben. Dieser Fall ist daher weiter nicht interessant.

² Vgl. dazu den oben erwähnten Aufsatz und das Buch von SCHNEIDER. YNTEMA nennt diese Kurve „Marginal gross revenue Curve“. HARROD spricht von einer „increment of total demand curve“ und PIGOU von „Marginal demand curve“ (Economics of Welfare, 1. Aufl. Appendix 3). Es wäre vielleicht zweckmäßig, von einer „Erlöszuwachskurve“ zu sprechen.

³ Daher $SpL = LPR$.

⁴ Die Elastizität der Nachfrage ist bis zu diesem Punkt > 1 , in diesem Punkte wird sie gleich eins und wird nach diesem Punkte < 1 .

durch OM' determiniert. Bis zur Menge OM' sind die Kostenzuwächse immer kleiner als die gleichzeitigen Zuwächse an Erlös, und der Gesamtgewinn steigt. Vom Punkte T an werden die Kostenzuwächse größer als die Zuwächse zum Erlös. Es wird daher die Menge OM' produziert und zum Preise von $M'P'$ verkauft. Der Monopolgewinn erreicht in diesem Punkte sein Maximum: QST . Man beachte auch, daß beim Monopol die Grenzkosten im Gleichgewicht niedriger sind als der Preis. Bei freier Konkurrenz wird der Preis bekanntlich bis auf die Grenzkosten herabgedrückt bzw. die Produktion so lange ausgedehnt, bis die Grenzkosten dem Preis gleichkommen und der Monopolgewinn verschwindet.

Das gleiche gilt im Falle sinkender Grenzkosten (Abb. 32). Man sieht, daß in diesem Falle, da die sonstigen Umstände unverändert sind, die günstigste Ausbringung größer und der Monopolpreis niedriger ist als bei steigenden Kosten.

3. Bestimmung des Export- (Dumping-)Preises. Fragestellung A: Vergleich des Inlandspreises ohne Export mit Inlandspreis bei gleichzeitigem Dumpingexport. So steht also die Sache auf einem geschlossenen Monopolmarkt. Wir fragen nun weiter: Was geschieht, wenn es möglich ist, zu exportieren? Wie hoch muß der Auslandspreis sein, damit exportiert werden kann? Zu welchem Preis und wieviel wird exportiert, und wie beeinflusst der Export den günstigsten Inlandspreis?

Um diese Fragen zu beantworten, gehen wir von dem im Inland erreichten Stand der Grenzkosten aus (MT in Abb. 33) und verfolgen die Grenzkosten in ihrem weiteren Verlauf über T hinaus. Nehmen wir an, die Grenzkosten fallen. Es ist nun offenbar rentabel, zu exportieren, sofern nur der Auslandspreis die Grenzkosten deckt¹. Wir tragen nun neben unserem Inlanddiagramm (Koordinatenursprung im Punkte O) die Nachfragekurve für unseren Monopolisten am Auslandsmarkt (Koordinatenursprung o) auf, und zwar nehmen wir an, daß am ausländischen Markt mehrere Konkurrenten vorhanden sind. Die Nachfrage ist daher für den Monopolisten sehr elastisch, die Nachfragekurve ist flach². Von dieser Nachfragekurve leiten wir nun so wie von der inländischen die zugehörige Grenzumsatzkurve ab. Da die auslän-

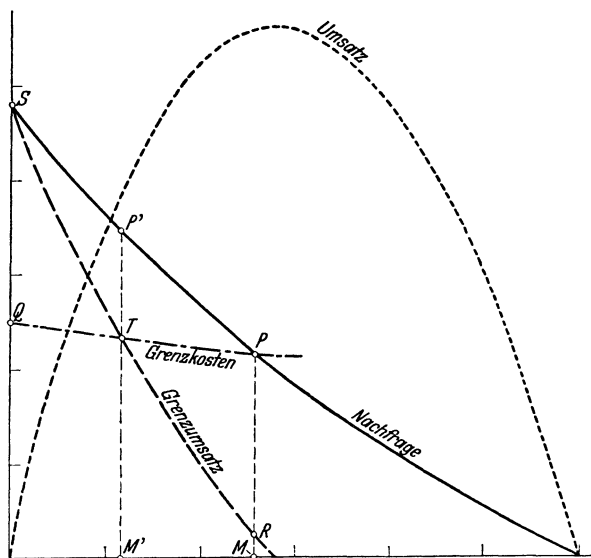


Abb. 32.

¹ Dieser Satz bedarf jedoch einer Einschränkung: Wenn die Grenzkosten sinken, kann die Grenzkostenkurve *anfangs* auch über der Grenzumsatzkurve liegen, wenn sie sie nur im weiteren Verlauf unterschreitet, so daß der anfängliche Verlust später in einen Gewinn verwandelt wird. Ich muß es dem Leser überlassen, sich diesen Sonderfall, der keinerlei Schwierigkeit macht, im Detail auszumalen.

² Wir haben uns die Kurve der Nachfrage nach dem Produkt unseres Monopolisten (nicht zu verwechseln mit der Gesamtnachfragekurve) so abgeleitet zu denken, daß bei jedem Preis von der zu diesem Preis absetzbaren Gesamtmenge diejenige Quantität abgezogen wird, die die ausländischen Konkurrenten zu diesem Preise zu liefern in der Lage sind. Der Rest ist sodann der Absatz, auf den unser Monopolist rechnen kann. (Vgl. dazu FORCHHEIMER: Theoretisches zum unvollständigen Monopol. Jb. f. Gesetzg. und Volkswirtschaft N. F. Bd. 32. 1908.)

dische Nachfragekurve flach verläuft, ist der Abstand zwischen ihr und der Grenzumsatzkurve klein. Im Extremfall, bei freier Konkurrenz im strengen Sinn des Wortes, wird die Nachfragekurve eine Horizontale und fällt mit der Grenzumsatzkurve zusammen. Das wäre dann der Fall, wenn der Auslandsmarkt der Weltmarkt ist und wir annehmen können, daß unser Monopolist jede für ihn praktisch in Betracht kommende Menge am Weltmarkt verkaufen kann, ohne einen merklichen Einfluß auf den Weltmarktpreis auszuüben. Diese Annahme würde unsere Ableitung erleichtern; ich ziehe es aber vor, den *allgemeineren* Fall einer von links nach rechts geneigten Nachfragekurve zu besprechen¹.

Für den Export gelten also die Grenzkosten MT . Wir übertragen den Punkt T , so wie es der Pfeil anzeigt, nach t und setzen die Grenzkostenkurve nun hier fort. Es kann nun so lange für den Export produziert werden, bis im Punkt t_1 die Grenzkosten dem Grenzerlös gleich werden. Nun sind aber die Grenzkosten auf mt_1 gefallen; sie sind nun wieder kleiner als der Grenzerlös im Inland (MT). Es kann

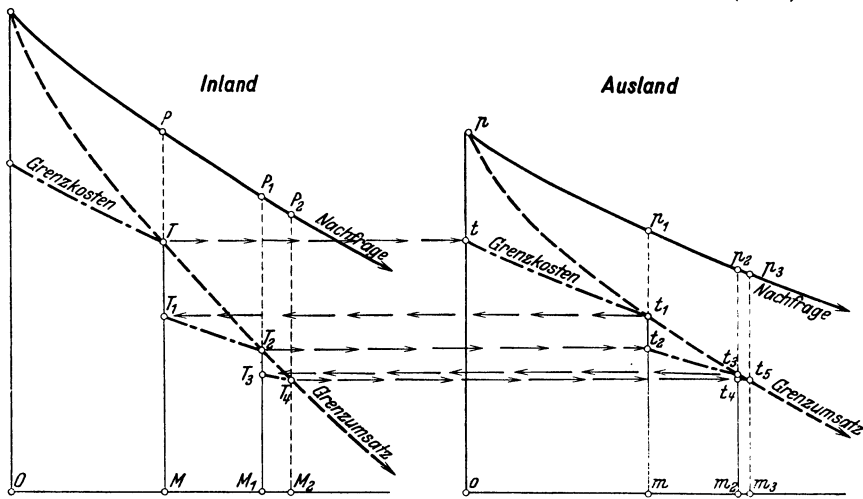


Abb. 33.

daher wieder der Inlandsabsatz vergrößert werden. Wir übertragen den Punkt t_1 , so wie es der Pfeil anzeigt, auf das Inlanddiagramm, setzen die Grenzkostenkurve von T_1 fort und erweitern den Inlandsabsatz um MM_1 . Der Inlandspreis sinkt auf P_1 .

Nun können wir den Punkt T_2 wieder übertragen usw. Das Gleichgewicht wird schließlich erreicht, wenn Grenzkosten, Grenzumsatz im Inland und Grenzumsatz im Ausland einander gleich sind.

Der gleiche Sachverhalt läßt sich graphisch auch in der Weise darstellen (Abb. 33a), daß wir die Grenzkostenkurve ausziehen und die Nachfragekurven des In- und Auslandes stückeln. Wir beginnen mit der inländischen Nachfrage- bzw. Grenzumsatzkurve und verfolgen sie bis zum Punkte T , in dem die Grenzumsatzkurve die Grenzkostenkurve schneidet. Hierauf konfrontieren wir im nächsten (schraffierten) Abschnitt des Diagramms die Fortsetzung der Grenzkostenkurve mit der ausländischen Nachfrage- und Grenzumsatzkurve bis zum Schnittpunkt

¹ Ich bin mir bewußt, daß diese Ableitung deshalb ungenau ist, weil man nicht alle Zwischenformen zwischen vollständigem Monopol und freier Konkurrenz durch Schiefstellen der Nachfragekurve charakterisieren kann. Man kann sich aber beim Duopol leider noch nicht auf gesicherte Ergebnisse stützen. Die Schwierigkeit ist die, daß beim Duopol der Anbietende nicht unbedingt mit einer gegebenen Nachfragekurve (weder mit einer horizontalen, wie bei freier Konkurrenz, noch mit einer schiefgestellten, wie beim vollständigen Monopol) rechnen kann. Vgl. dazu den ausgezeichneten Aufsatz von CHAMBERLIN: Duopoly. Value where Sellers are few. Q. J. 1929; und jetzt sein Buch: Theory of Monopolistic Competition. (Cambridge, U.S.A. 1933.)

mit der letzteren im Punkte t_1 . (Wir hätten ebensogut in umgekehrter Reihenfolge mit dem Ausland beginnen können.) Nun setzen wir im 3. Abschnitt die inländische Grenzumsatzkurve fort und verlängern sie von T bis T_2 usw. Die Lösung ist schließlich dieselbe wie die mittels der anderen Methode (Abb. 33) erreichte.

Der Dumpingexport führt also bei sinkenden Grenzkosten zu einer Senkung des Inlandspreises. Auf ähnliche Weise kann gezeigt werden, daß es bei konstanten Grenzkosten zu *keiner* Veränderung des Inlandspreises kommt und daß der Inlandspreis bei steigenden Grenzkosten durch das Dumping gehoben wird. Es ist nämlich — das muß hervorgehoben werden — auch bei steigenden Kosten Dumping möglich und vorteilhaft. Allerdings wird es in diesem Falle kaum ein großes Ausmaß annehmen, denn die Grenzkosten erreichen in diesem Falle naturgemäß schneller die Höhe des Grenzumsatzes.

Zur Erläuterung sei noch folgendes bemerkt: Daß wir vom inländischen Markt ausgegangen sind und den Auslandsabsatz als etwas sozusagen Sekundäres in die Überlegung des Monopolisten eintreten ließen, steht wohl im Einklang mit der Wirklichkeit. Es darf dies aber nicht zur Annahme verleiten, daß es zu Dumping nur kommen kann, wenn ein Betrieb mit allen seinen fixen Anlagen schon einmal da ist und für den Inlandsmarkt produziert; daß er also nur für den Inlandsmarkt geschaffen wurde und das Dumping als erfreuliche, aber unvorhergesehene Zugabe hinzukommt. Nein, auch vom longrun-Standpunkt oder vom Standpunkt der Planung, wenn es sich also erst darum handelt, die Einrichtung des Betriebes (unter bewußter Rücksicht-

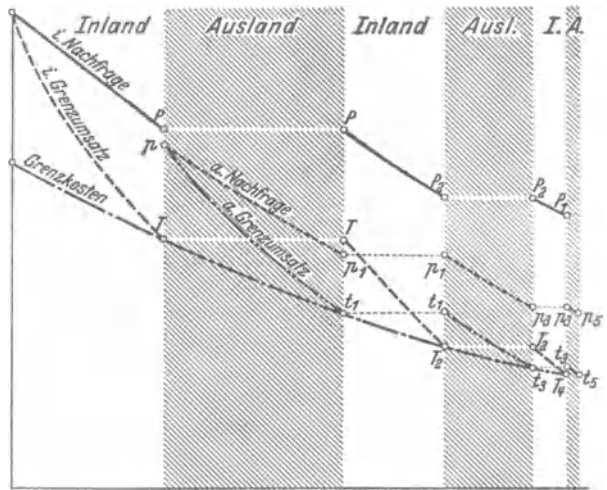


Abb. 33 a.

nahme auf die vorhandene Möglichkeit, zu Diskriminationspreisen zu exportieren) zu kalkulieren, ist das Dumping, die Diskrimination zwischen den beiden Märkten von Vorteil¹. Es ist uns nicht verwehrt, die als gegeben angenommene Kostenkurve je nach Bedarf als shortrun-, longrun- oder „Planungskostenkurve“ aufzufassen. Allerdings wird der typische Verlauf der Kostenkurve im shortrun, im longrun und in der Kalkulation nicht der gleiche sein².

Diese allgemeine Ableitung gilt daher auch für das „konjunkturelle Dumping“, nämlich die Erscheinung, daß das Dumping besonders in Depressionszeiten überhandnimmt. Dies erklärt sich offenbar daraus, daß in der Depression die Inlandsnachfrage sinkt, die Betriebe nicht mit voller Kapazität arbeiten, daß sie also in den Bereich der sinkenden Stückkosten geraten, die, wie wir gesehen haben, dem Dumping besonders günstig sind. Das „konjunkturelle Dumping“ ist also durch eine be-

¹ Das Dumping ist also privatwirtschaftlich keineswegs ein pis-aller. Es kann einer durchaus planmäßigen und rationellen Geschäftspolitik entspringen.

² Vgl. dazu ERICH SCHNEIDER: Zur Interpretation von Kostenkurven. A. f. Sw. Bd. 65 (1931) S. 269ff. und „Kostentheoretisches zum Monopolproblem“. Z. f. N. 3. Bd S. 193ff. „Statische Kostengesetze“. Særtryk af Nationaløkonomisk Tidsskrift. Bd. 70 Nr. 6. Kopenhagen 1932, bes. S. 418ff. Im shortrun können wir für die Grenz- und Durchschnittskostenkurve den typischen U-förmigen Verlauf annehmen (Abb. 34, S. 231). Im long-run ist dieser Verlauf nicht so wahrscheinlich.

stimmte Konstellation der Kosten- und Nachfragekurven charakterisiert, die als Spezialfall in unserer allgemeinen Theorie ohne weiteres Platz findet.

Wenn von sinkenden, steigenden und konstanten Kosten die Rede ist, bezieht sich das immer auf den *relevanten Bereich* der Kostenkurve. Bei den sinkenden Kosten ist zu bedenken, daß sie früher oder später wieder steigen müssen, *im shortrun*, weil die optimale Kapazität der bestehenden Betriebe früher oder später erreicht wird, *im longrun*, weil auch die Vergrößerung der Betriebe ihre Grenzen hat und weil die Preise der Produktionsmittel früher oder später anziehen und die Kosten in die Höhe treiben werden.

Wenn wir die Annahme fallen lassen, daß am Auslandsmarkt Konkurrenz herrscht, läßt sich nicht mehr die generelle Regel aufstellen, daß der Auslandspreis unbedingt niedriger sein muß als der Inlandspreis. Es ist dann unter Umständen auch möglich, daß die umgekehrte Diskrimination, nämlich ein höherer Preis im Ausland als im Inland, einen größeren Gewinn bringt. Allgemein läßt sich folgendes sagen: Je größer der ausländische Markt, je stärker die Konkurrenz und je geringer der Einfluß des Exportmonopolisten auf den Auslandspreis, desto wahrscheinlicher ist es, daß der Auslandspreis unter dem Inlandspreis steht und desto größer die Preisdifferenz zuungunsten des Inlands. Denn je stärker die Konkurrenz, je flacher die Nachfragekurve, desto kleiner der Abstand zwischen der Grenzumsatzkurve und der Nachfragekurve. Daher sind P und P_1 niedriger als p und p_1 . Mit anderen Worten: Wenn Konkurrenz herrscht, ist für eine monopolistische Überhöhung des Preises kein Platz.

Exakt gesprochen gilt folgendes: Der Preis ist in jenem Markt niedriger, wo die Elastizität der Nachfrage im Gleichgewichtspunkt größer ist. Wenn die Elastizität in beiden Märkten zufällig gleich groß ist, ist auch der Preis in beiden Märkten der gleiche; d. h. Diskrimination ist in diesem Falle nicht von Vorteil. Es ist hier wieder nicht von der Elastizität der Gesamtnachfrage im Ausland die Rede, sondern von der Elastizität der Nachfrage, auf die unser Monopolist rechnen kann.

Um den Zusammenhang unserer Theorie mit der oben¹ erwähnten anderen Definition des Dumpings: „Auslandsverkäufe nicht nur unter dem Inlandspreis, sondern auch unter den *Selbstkosten*“ herzustellen, soll nun kurz erörtert werden, wovon es abhängt, ob der von uns bestimmte Dumpingpreis unter den Durchschnittskosten liegt.

Das hängt zunächst davon ab, wie sich Grenzkosten und Durchschnittskosten zueinander verhalten. Bekanntlich liegen die Durchschnittskosten *unter* den Grenzkosten, wenn die letzteren von Anfang an steigen. Die Durchschnittskosten liegen *über* den Grenzkosten, wenn die Grenzkosten von Anfang an fallen. Wenn die Grenzkosten, wie es ja als typisch angenommen wird, zuerst fallen und dann steigen, fallen die Durchschnittskosten noch weiter, nachdem die Grenzkosten schon zu steigen begonnen haben. Sie liegen solange über den Grenzkosten, bis diese in ihrer Aufwärtsbewegung die Durchschnittskosten erreicht haben. Von diesem Punkte ab beginnen die Durchschnittskosten zu steigen und liegen von nun ab *unter* den Grenzkosten² (vgl. Abb. 34). Denn die bei jedem Schritt hinzukommenden Größen sind nunmehr größer als der bisherige Durchschnitt.

Wir können nun folgendes sagen: Wenn sich Grenz- und Durchschnittskosten bereits im aufsteigenden Bereich befinden, liegt der Auslandspreis (Dumpingpreis), der ja nicht unter den Grenzkosten stehen kann, *über* den Durchschnittskosten. Nun ist dies deshalb weniger wichtig, weil das Hauptgebiet des Dumpings im Bereich der sinkenden Kosten zu suchen ist. In diesem Fall liegen die Durchschnittskosten *über* den Grenzkosten. Es hängt nun alles davon ab, um wieviel der Preis über den

¹ S. 220ff.

² Die Grenzkostenkurve schneidet die Durchschnittskostenkurve in deren tiefstem Punkt P (Abb. 34).

Grenzkosten steht, und wir können sagen: Wenn im Ausland freie Konkurrenz herrscht, die Nachfragekurve nahezu horizontal verläuft, ist der Abstand zwischen Grenzumsatzkurve und Nachfragekurve gering: Der Preis liegt daher nahe an den Grenzkosten bzw. es wird solange exportiert, bis die Grenzkosten den Preis fast erreicht haben. Daher liegt der Preis *unter* den Durchschnittskosten. Man kann das dann auch in der herkömmlichen Weise ausdrücken: Die Regien, die allgemeinen Unkosten werden ganz oder zu einem überproportionalen Teil aus den Inlandsverkäufen gedeckt; der hohe Inlandspreis ermöglicht die billigen Auslandsverkäufe.

Wenn jedoch unser Exportmonopolist auch im Ausland eine annähernde Monopolstellung hat, ist es durchaus möglich, daß der Dumpingpreis *über* den Durchschnittskosten liegt, ohne daß wir an unserer Theorie etwas zu ändern hätten.

Diese Überlegungen bestätigen von neuem, daß es sich vom Standpunkt der ökonomischen Systematik aus nicht empfiehlt, die zweite Definition zu akzeptieren und jene Fälle von Auslandsverkäufen unter dem Inlandspreis, die auch unter den Durchschnittskosten liegen, von jenen, bei denen das nicht der Fall ist, zu trennen, da die Durchschnittskosten eine willkürliche und keine wichtige Zäsur darstellen.

4. Fragestellung B: Vergleich des Inlandspreises bei Einheitspreis mit Inlandspreis bei Diskriminationsmöglichkeit (Dumping). Wir haben jetzt im Anschluß an YNTEMA die Frage beantwortet, wie sich der Inlands- (Monopol-) Preis bei Dumpingexport zum Inlands- (Monopol-) Preis *ohne jeden Export* stellt. Es ist nun noch die andere oben aufgeworfene Frage zu beantworten, wie sich der Inlandspreis bei gleichzeitigem Dumpingexport verändert, wenn dem Monopolisten zwar nicht der Export *überhaupt*, wohl aber *der Export zu Preisen unter dem Inlandspreis*, also das Dumping unmöglich gemacht wird¹. (Die Lösung dieses Problems gestattet z. B.

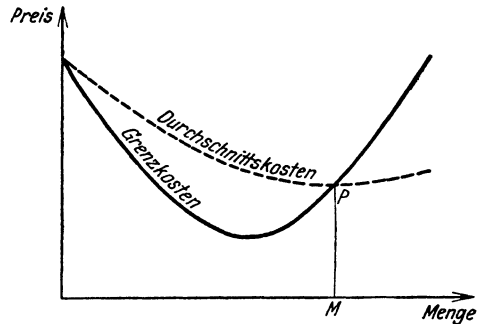


Abb. 34.

die Beantwortung der Frage, wie eine erfolgreiche Anti-Dumpingpolitik des Auslandes den Inlandspreis im dumpenden Lande beeinflusst.)

Hier müssen wieder zwei Fälle unterschieden werden: α) Wenn Dumping nicht möglich ist, findet *überhaupt kein Export statt*; erst die Möglichkeit zu diskriminieren macht den Export gewinnbringend. Mit anderen Worten: Wenn der Monopolist gezwungen wäre, im Inland denselben Preis zu berechnen wie im Ausland, würde er es vorziehen, überhaupt nicht zu exportieren, weil der Verlust, den er durch Herabsetzung des Inlandspreises erleidet, größer wäre als der Gewinn durch zusätzlichen Export. Dieser Fall kommt sicher sehr häufig vor. Wenn er zutrifft, bleibt es bei der oben (Fragestellung A) skizzierten Lösung YNTEMAS.

β) VINER hat jedoch gezeigt², daß die Lösung anders ausfällt, wenn die Situation die ist, daß der Monopolist, auch wenn er gezwungen wird, die Diskrimination zu unterlassen, es vorteilhaft findet, zu exportieren.

Dieser Fall wurde noch nie vollständig durchanalysiert. Soviel dürfte aber sicher sein, daß — wenn die Elastizität der Nachfrage im Ausland größer ist als im

¹ Theoretisch ist das Problem so gestellt: Unterschied zwischen dem Monopolpreis bei Diskriminationsmöglichkeit und *ohne* Diskriminationsmöglichkeit.

² Angedeutet in seinem Aufsatz „Dumping“ in der Encyclopaedia of the Social Sciences. Etwas näher ausgeführt in einem Brief an den Verfasser. Es ist nicht möglich, an dieser Stelle die vom Verfasser zusammen mit Herrn Dr. GERHARD TINTNER, Wien, ausgearbeitete graphische Lösung vorzuführen.

Inland — der Inlandspreis infolge der Diskrimination steigen muß, und zwar sowohl bei steigenden und konstanten, als auch bei sinkenden Kosten¹.

Es sei noch einmal hervorgehoben, daß die vorstehenden Erörterungen über den Dumpingpreis voraussetzen, daß der Monopolist eine so starke Position hat, daß er den Preis wirklich nur unter Berücksichtigung seines Gewinnes ansetzen kann. Wenn noch andere Umstände mitspielen, wenn der Monopolist z. B. aus Furcht vor einem staatlichen Eingriff oder dem Aufkommen von Außenseitern, also durch latente Konkurrenz, abgehalten wird, seine Monopolstellung rücksichtslos auszunützen, so wird der Inlandspreis niedriger sein. Gewisse Modifikationen ergeben sich vielleicht auch bei nicht straff durchorganisierten Kartellen, die die Produktionseinschränkung nicht durch Stilllegung der unter den ungünstigsten Bedingungen produzierenden Betriebe erreichen, sondern durch unteroptimale Ausnützung aller Betriebe. Dasselbe ist auch dann der Fall, wenn der Zollschatz nicht hoch genug ist, um den Monopolisten die Erreichung des optimalen Preises im Inland zu gestatten.

§ 4. Volkswirtschaftliche Beurteilung des Dumpings.

Bei der Beurteilung des Dumpings ist ein weiteres und ein engeres Problem zu unterscheiden: Man kann a) die Vorbedingungen des Dumpings — Zoll und Monopol — als unabänderlich hinnehmen und nun α) vom Standpunkt des Importlandes, β) vom Standpunkt des Exportlandes die Folgen des Dumpings beurteilen, oder man zieht b) die Vorbedingungen des Dumpings, den Zoll und die Einschränkung der Konkurrenz, in die Beurteilung ein, verwendet also als Vergleichsmaßstab ein Konkurrenzregime und erörtert, wie dieser Zustand zu erreichen wäre, etwa durch Abschaffung des Zolles.

Befassen wir uns zuerst mit dem *engeren Problem*. Die große Überzahl der Klagen gegen das Dumping kommt aus den Ländern, in die — angeblich — gedumpte wird. Insbesondere in Ländern mit liberaler Handelspolitik — England — sind diese Beschwerden sehr häufig². Der Grund ist der, daß dort die Interessenten mehr als anderswo ihre protektionistischen Sonderwünsche verhüllen müssen und man dort eher ein reines Gewissen hat, da man mangels eines Zollschatzes Dumping selbst in größerem Ausmaß nicht praktizieren kann.

Wie schon erwähnt, sind die Klagen über Dumpingimporte in aller Regel maßlos übertrieben. Aber selbst wenn Importe unter den Preisen des Exportlandes oder, wenn man will, unter den Selbstkosten stattfinden, sind sie für das Importland gewiß nicht schädlich, wenn die Chance besteht, daß *die billigen Importe von Dauer sein werden*. Vom Standpunkt des Importlandes macht es nämlich nicht den geringsten Unterschied, ob der billige Import einer Ware darauf zurückzuführen ist, daß das Ausland von Natur aus einen komparativen Vorteil genießt, oder darauf, daß es Dumping betreibt, und es ist ferner gleichgültig, ob dieses Dumping auf der Ausnützung einer Monopolstellung beruht oder auf vom Staate oder sonst jemand gewährten Exportprämien. Das grundlegende Freihandelsargument wird durch alle diese Umstände nicht berührt. Bedeutung erlangt dieser Umstand nur insofern, als

¹ Leider fehlt hier der Raum für den ziemlich komplizierten Beweis dieser Behauptung. Eine monographische Behandlung dieser Frage steht noch aus und wird möglicherweise noch Modifikationen der im Text angedeuteten Lösung bringen. Wenn die Nachfragekurven als gerade angenommen werden, ergibt sich die merkwürdige Tatsache, daß die Möglichkeit zu diskriminieren nicht zu einer Vergrößerung oder Verkleinerung der Produktion führt, sondern nur zu einer anderen Verteilung der gleichen Produktmenge auf beide Märkte. Bei der graphischen Lösung des Problems muß darauf geachtet werden, daß die aus der kollektiven Nachfragekurve (= Summe der Nachfragekurve beider Märkte) abgeleitete kollektive Grenzumsatzkurve nicht immer identisch ist mit der horizontalen Summation der beiden Grenzumsatzkurven.

² TH. PLAUT: Die Bedeutung des Dumpings für die gegenwärtige englische Handelspolitik in Weltwirtsch. Arch. Bd. 16 (1920/21) S. 389ff.

er die Wahrscheinlichkeit begründet, daß die billigen Importe nicht von Dauer sein werden. Daß sie von Dauer sein werden, ist nämlich eher zu erwarten, wenn die Überlegenheit des Auslandes auf klimatische und andere „natürliche“ Vorzüge zurückzuführen ist, als wenn die ausländischen Lieferanten Dumping betreiben, das sie jederzeit einstellen können.

Schädlich ist das Dumping nur, wenn es *stoßweise* kommt, aber doch lange genug dauert, um kostspielige Umstellungen hervorzurufen, die dann wieder rückgängig gemacht werden müssen, nachdem das Dumping aufgehört hat. Intermittierendes Dumping kann auch dann schädlich sein, wenn eine konkurrierende Inlandindustrie gar nicht vorhanden ist. Denn es besteht die Gefahr, daß sich auf Grund billiger Produktionsmittelimporte eine Nachindustrie etabliert, die später, wenn der Preis steigt, ihre Existenzgrundlage verliert. Wenn Konsumgüter gedumpt werden, können schädliche Nachfrageverschiebungen ausgelöst werden.

Schädlich ist natürlich auch das „Raubdumping“, das betrieben wird, um die Konkurrenten zu beseitigen und dann einen hohen Monopolpreis einzuführen. Der Zündholztrust versucht z. B. seine Konkurrenten zuerst durch Schleudereexporte mürbe zu machen, um das Land nachher in seinen Monopolbezirk einzubeziehen. In der Praxis kommt das jedoch sehr selten vor, denn ein solcher Preiskampf ist sehr kostspielig und es besteht die große Gefahr, daß ein legislativer Eingriff den Angreifer um die Früchte seines unter großen Opfern erfochtenen Sieges bringt.

Nicht so eindeutig ist die Beurteilung des Dumpings vom Standpunkt des dumpingtreibenden Landes. Von vornherein scheidet das von den dumpingtreibenden Konzernen als Entschuldigung für ihre Exportpolitik gern vorgebrachte merkantilistische Argument aus, daß Dumping schon deshalb volkswirtschaftlich erfreulich sei, weil es den Export hebe und Geld ins Land bringe¹.

Wenn wir vom Prämiendumping, das im folgenden Paragraphen besprochen wird, absehen und wieder von der Monopolisierung des inneren Marktes als einer unabänderlichen Tatsache ausgehen², so ist das Dumping dann günstig zu beurteilen, wenn es zu einer Verbilligung der Ware für den inländischen Konsumenten führt, was, wie wir gesehen haben, bei Vorherrschen sinkender Kosten durchaus möglich ist.

Wenn der Inlandspreis infolge des Dumping steigt, ist die Beurteilung schwieriger. Die Tatsache allein, daß der Preis gestiegen ist, rechtfertigt eine negative Bewertung noch nicht; denn schließlich hat ja jeder Export eine Steigerung des Inlandspreises zur Folge. Man hätte für eine objektive Beurteilung die Verteuerung der Ware für die Konsumenten — gemessen durch den „Verlust an Konsumentenrente“³ — mit der Gewinnsteigerung der Produzenten zu vergleichen. Viner glaubt⁴ beweisen zu können, daß der Verlust der Konsumenten größer sei als der Gewinn der Produzenten. Wenn man dies als richtig annimmt, so wäre das Dumping — für den Fall, daß es zu einer Preissteigerung führt — als schädlich zu bezeichnen.

In hohem Maße hat seit jeher das *Dumping von Produktionsmitteln* die Aufmerksamkeit auf sich gelenkt. Ein besonders krasser Fall war und ist das deutsche Eisen-dumping. Deutsches Eisen und Stahl wird oft im Ausland, z. B. in Holland und früher auch in England, um 50% billiger verkauft als in Deutschland selbst. Es ist klar, daß die eisenverarbeitende Industrie jener Länder den größten Nutzen daraus zieht. Es ist bekannt, daß die holländische Schiffbauindustrie direkt von den deutschen Dumpingexporten lebt. Viel zitiert wird der Ausspruch des Präsidenten PALMERS der englischen Shipbuilding and Iron Company: „Verkauft zu Schleuderpriisen, solange ihr könnt! Ich muß sagen, daß wir Schiffbauer uns nur beglück-

¹ Vgl. TAUSSIG: Some Aspects of the Tariff Question. 3. Aufl. S. 203.

² Es ist allerdings auch denkbar, daß das Monopol im Innern nur durch die Möglichkeit des Dumpings zusammengehalten wird, daß das Kartell zerfiele, wenn die Dumpingexporte durch wirksame Antidumpingmaßnahmen des Auslandes verhindert würden.

³ Vgl. oben Kap. 18 § 2 S. 189.

⁴ Nach brieflicher Mitteilung.

wünschen.“ Ein anderes, oft erwähntes Beispiel ist die Förderung der englischen Marmeladeerzeugung und anderer zuckerverarbeitender Industrien durch das kontinentale Zuckerdumping vor der Brüsseler Zuckerkonvention von 1902¹. Auf solche Fälle wird von den Freihändlern immer hingewiesen, um zu zeigen, wie vorteilhaft das Dumping für die importierenden Länder ist.

Das ist auch zweifellos richtig. Es muß jedoch für den Sonderfall des Dumpings von *Produktionsmitteln* auf die oben schon allgemein erörterte Frage eingegangen werden, wie die billigen Dumpingexporte vom Standpunkt des exportierenden Landes zu beurteilen sind.

Die Nachindustrie (z. B. in Deutschland die gesamten eisenverarbeitenden Industrien) wird natürlich durch die billigen Verkäufe ihres wichtigsten Produktionsmittels (Roheisen und Halbzeug) an ihre ausländischen Konkurrenten schwer geschädigt².

Dem sucht man in doppelter Weise Rechnung zu tragen: Man ermäßigt einerseits den Monopolpreis im Inland für Zwecke des Exportes³ und man gewährt andererseits der Nachindustrie für den Inlandsmarkt einen Ausgleichszoll.

Die Senkung der Monopolpreise für Exportzwecke ist durchaus zu begrüßen, auch wenn sie in der Form von Ausfuhrprämien erfolgt. Anders steht es mit der Beurteilung von Ausgleichszöllen. Hier ist wieder zu beachten, ob man den überhöhten Monopolpreis im Inland als unabänderliche Tatsache hinnimmt oder nicht. Tut man das, dann wird man wohl im Gegensatz zur herrschenden Meinung sagen müssen, daß die Nachindustrie keine ökonomische Existenzberechtigung hat, wenn sie mit der auf Grund der niedrigen Dumpingpreise billiger liefernden Auslandsindustrie nicht konkurrieren kann. Mit anderen Worten: *Unter der Voraussetzung, daß der überhöhte Monopolpreis im Inland eine Tatsache ist, an der nicht gerüttelt werden kann*, ist es rationeller, das Fertigprodukt billiger aus dem Ausland zu beziehen, statt die Nachindustrie im Inland durch einen Ausgleichszoll groß zu ziehen. Dabei ist aber zu bedenken, daß es für den Monopolisten nicht rentabel sein kann, den Preis so hoch anzusetzen, daß er seinen Käufer, die Nachindustrie, ökonomisch erschlägt. Oft macht man erst dadurch, daß man der Nachindustrie einen Ausgleichszoll gewährt, einen hohen Monopolpreis für das Produktionsmittel möglich⁴.

Damit sind wir *beim zweiten oben erwähnten Problem* angelangt, bei der *Beurteilung der ganzen Konstellation, die zum Dumping führt*. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß es sich um eine höchst unerfreuliche Erscheinung handelt. Die monopolistische

¹ Weitere Beispiele bei W. MORGENROTH: Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907. Ferner: FEER, EDUARD: Die Ausfuhrpolitik der deutschen Eisenkartelle und ihre Wirkungen auf die Schweiz. Ein Beitrag zur Kartell-Literatur (Züricher Volksw.-Studien. N. F. Heft 4). Zürich 1918.

² Vgl. wieder bes. MORGENROTH: a. a. O. Ein ähnliches Problem ergibt sich bei der Beurteilung des Exportes von Produktionsmitteln überhaupt. Der Export von Produktionsmitteln — Rohstoffen, Halbfabrikaten, Maschinen — ist für die Nachindustrie des eigenen Landes immer schädlich und für die Nachindustrie des Auslandes günstig. Das ist aber kein Grund, diesen Export scheinbar anzusehen und ihn durch Ausfuhrzölle oder Ausfuhrverbote zu erschweren: Denn wenn das Land A in der Erzeugung von Rohstoffen, das Land B in der Weiterverarbeitung einen komparativen Vorteil genießt, so ist eine Arbeitsteilung in „vertikaler Hinsicht“ im Prinzip ebenso von Vorteil, wie eine Arbeitsteilung im „horizontalen Sinne“.

³ Im sogenannten Avi-Abkommen zwischen der deutschen eisenerzeugenden und eisenverarbeitenden Industrie sind die „Rückvergütungen“ für Exporte der deutschen eisenverarbeitenden Industrie genau festgelegt, die damit selbst wieder in den Verdacht kommt, Dumping zu betreiben. Näheres vgl. z. B. DÖBLIN: a. a. O. S. 40 und MORGENROTH: a. a. O.

⁴ Durch einen Zoll auf Eisenwaren verschiebt man die Nachfragekurve der eisenverarbeitenden Industrie nach Eisen in einer solchen Weise, daß der Cournotsche Punkt höher zu liegen kommt. M. a. W. wenn die Nachindustrie der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt ist und keinen Zollschatz genießt, ist die Elastizität ihrer Nachfrage nach dem monopolistischen Produkt groß. Auf den Zusammenhang zwischen Elastizität der Nachfrage und dem Dumpingpreis wurde oben schon hingewiesen (S. 230). Es fehlt hier der Raum, um das im Detail zu zeigen und die nötigen Einschränkungen zu machen.

Hochhaltung der Preise sowohl von Konsumgütern als auch von Produktionsmitteln bedeutet eine unrationelle Abweichung der Produktion vom Wirtschaftsoptimum. Und abgesehen davon führt bei der landläufigen protektionistischen Einstellung Dumping immer einerseits zu Ausgleichszöllen für die Nachindustrie und andererseits zu Gegenmaßnahmen anderer Länder, um nicht davon zu reden, daß es sehr oft unberechtigterweise zum *Vorwand* für protektionistische Eingriffe genommen wird. Es muß aber immer wieder betont werden, daß *ausgiebiges und dauerndes Dumping nur unter Zollschutz möglich ist*. Es ist also selbst schon eine Folgeerscheinung eines protektionistischen Eingriffes und es bestätigt sich hier wieder der Satz, daß jeder solche Eingriff fortzeugend Böses gebären muß.

Wir können zusammenfassend mit *Mayer*¹ sagen: Schädlich ist nicht so sehr das Dumping, das ist die billigen Auslandsverkäufe, als vielmehr die Monopolisierung des Inlandsmarktes und die damit verbundene Hochhaltung des Inlandspreises. Wenn die Monopolisierung des Inlandsmarktes einmal da ist, ist das Hinzu kommen des Dumpings von verhältnismäßig untergeordneter Bedeutung und kann sowohl schädlich als nützlich sein.

§ 5. Ausfuhrprämien.

1. Allgemeines und Beispiele. Ausfuhrprämien waren seit jeher eines der Hauptrequisiten der merkantilistischen Handelspolitik. In der relativ liberalen Periode der westeuropäischen Handelspolitik, also etwa in der zweiten Hälfte des 19. und dem ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts, sind sie im großen und ganzen verschwunden; die wichtigste Ausnahme bilden die Zuckerprämien (siehe unten). Der Neomerkantilismus der Nachkriegszeit zeigt nicht übel Lust, sich dieses Instrumentes wieder in ausgiebiger Weise zu bedienen. Wenn es in *offener* Weise nicht in größerem Ausmaße geschieht, so ist das einerseits den chronischen Finanzschwierigkeiten fast aller Staaten zu danken und andererseits dem Umstand zuzuschreiben, daß die Wirkung von Ausfuhrprämien durch Gegenzölle des Auslandes leicht zunichte gemacht und die für Zahlung der Prämien aufgewendeten Summen so direkt in die Staatskassen eines fremden Landes geleitet werden können.

England hatte bis 1814 Ausfuhrprämien für Weizen und andere Getreidearten, und zwar waren diese Ausfuhrprämien von der Höhe des Inlandpreises abhängig und mit gleitenden Getreidezöllen kombiniert. Von praktischer Bedeutung war dieses System aber nur bis ca. 1766². Denn von diesem Zeitpunkt an wurde England ein Getreideimportland. In der gleichen Periode gab es ein ausgedehntes Prämiensystem — allgemeine Produktionsprämien, die sich natürlich auch als Exportprämien auswirkten — für die Heringfischerei und den Walfischfang³. Bekannt ist auch das Prämiensystem, das von 1740 bis 1830 in Irland, später auch in England und Schottland für die Leinenindustrie in Kraft stand⁴ und als sehr erfolgreich galt. Ein außerordentlich ausgedehntes Ausfuhrprämiensystem hatte Frankreich während des *ancien régime*. Während der Revolution wurde es abgeschafft, lebte aber im Beginn des 19. Jahrhunderts wieder auf und blieb bis 1860 in Kraft⁵.

Das wichtigste Beispiel eines ausgiebigen Prämiensystems in moderner Zeit bietet die Geschichte der internationalen Zuckerwirtschaft in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zur Brüsseler Zuckerkonvention von 1902⁶.

¹ Siehe die oben zitierte Stelle seines Art. Preis (Monopolpreis). H. d. St. 4. Aufl. S. 1034.

² Vgl. dazu C. R. FAY: *The Corn Laws and Social England* Chapt. II. „The Economics of the Corn Bonity 1688—1765“. S. 12 bis 22. Cambridge 1932. D. H. BARNES: *A History of the English Corn Laws*. London 1930.

³ Darüber berichtet A. SMITH: *The Wealth of Nations* Book IV, Chapt. V. Vgl. ferner den Artikel „Bounties“ in *Dictionary of Tariff Information* und Art. „Ausfuhrprämien“ in H. d. St. 4. Aufl. von W. LEXIS und H. NEISSER. Die Fischereiprämien hatten nicht rein wirtschaftliche Zwecke, sondern sollten auch ein genügendes Angebot an Matrosen für die Flotte garantieren.

⁴ A. DE LAVISON: *La Protection par les Primes*, S. 150. Paris 1900 (zit. *Dictionary of Tariff Information* S. 76).

⁵ Vgl. dazu WILH. LEXIS: *Die französischen Ausfuhrprämien 1872*.

⁶ Die Literatur über die Zuckerprämien und die Brüsseler Konvention ist sehr groß. Vgl. besonders WILHELM KAUFMANN: *Weltzuckerindustrie und Internationales und Koloniales Recht*.

Die Zuckerexportprämien wurden ursprünglich in versteckter Form gegeben; sie gingen nämlich aus der Rückerstattung der Zuckersteuer bei der Ausfuhr hervor. Sehr bald ging man aber — in der Regel unter Hinweis auf die versteckten Prämien des Auslandes — zu offener Prämierung über — Österreich-Ungarn 1888, Deutschland 1891, Frankreich 1897. Die Folge waren Zollerhöhungen und Schädigung der Zuckerindustrien der übrigen Länder, insbesondere der englischen Raffinerien. Schon 1864 schlossen England, Frankreich, Belgien, Holland eine Konvention, in der sie sich verpflichteten, bei der Rückerstattung der Steuer bei der Ausfuhr keine versteckten Prämien zu gewähren. Diese Konvention blieb bis 1875 in Kraft. In den 80er und 90er Jahren wurden die Prämien so allgemein, daß sie sich gegenseitig zum guten Teil aufgehoben und eine starke Belastung der Staatsfinanzen darstellten. Als nun England unter dem Druck der Rohrzuckerproduzenten seiner Kolonien sich anschickte, seine Drohung, Ausgleichszölle in der Höhe der Prämien einzuziehen, wahrzumachen — was die Freihändler bisher verhindert hatten — kam 1902 eine Konvention zwischen Großbritannien und allen wichtigen Rübenzuckerproduzenten — außer Rußland — zustande. Die unterzeichneten Staaten kamen überein, weder direkte noch indirekte Produktions- oder Exportprämien für Zucker zu gewähren¹ und gegen Länder, die der Konvention nicht angehörten und Prämien gewährten, mit Ausgleichszöllen in der Höhe der Prämien oder mit Einfuhrverboten vorzugehen. Um ein Dumping durch private Kartelle der Zuckerindustrie zu verhindern, verpflichteten sich die vertragschließenden Staaten, den Zollschatz nicht über 6 Francs pro 100 kg raffinierten Zucker zu erhöhen; d. h. die Differenz zwischen Einfuhrzoll und Zuckersteuer — „Surtax“ — durfte 6 Francs pro 100 kg nicht übersteigen. Es wurde auch eine permanente Kommission in Brüssel eingesetzt, die die Durchführung überwachen sollte. Die Konvention, der später auch Rußland beitrug, wurde 1908 erneuert. Es war ihr ein voller Erfolg beschieden und erst der Krieg setzte sie außer Wirksamkeit. Als letzter Staat meldete Holland 1920 seinen Austritt an.

Ein anderes wohlbekanntes Beispiel von Ausfuhrprämien sind die sogenannten „Einfuhrscheine“, wie sie zum erstenmal von Deutschland eingeführt wurden.

Die *Einfuhrscheine*² bilden eine Ergänzung des Agrarschutzes, der in der Zeit vor Einführung des Einfuhrscheinsystems (ab 1894) für den deutschen Osten aus Gründen der Frachtlage unwirksam blieb.

Deutschland als Gesamtwirtschaftsgebiet hat sich im Laufe des 19. Jahrhunderts allmählich aus einem Getreideexportland in ein Getreideimportland verwandelt. Die einzelnen deutschen Landschaften haben aber zu diesem Ergebnis sehr verschieden beigetragen. Während der deutsche Westen schon seit langer Zeit Getreidezuschußgebiet war, ist Ostelbien und hier wieder namentlich die Hauptgebiete der östlichen Gutsherrschaft bis heute Getreideexportgebiet geblieben.

Schon vor der großen Weltgetreidepreissenkung, die in den Siebzigerjahren infolge der Erschließung gewaltiger überseeischer Getreideanbaugelände einsetzte, importierte der deutsche Westen Getreide zum Weltmarktpreis plus Fracht, während der Osten zum Weltmarktpreis exportierte und dabei lange Zeit auf seine Kosten kam. Das wurde in den Siebzigerjahren anders; der langjährige Getreideexport Osteliens nach dem Norden und Osten wurde infolge Rückganges der Weltmarktpreise unrentabel. Durch die Einführung von Agrarzöllen im Jahre 1879 wollte man den deutschen Getreideüberschußproduzenten des Ostens einen Inlandspreis über dem Weltmarktniveau sichern. Dieser Zweck wurde jedoch zunächst nicht erreicht, da den Überschußgebieten des Ostens ein Verkauf in die Zuschußgebiete des Westens auch nach der Einführung der Getreidezölle aus *Frachtgründen* nicht möglich war. Nach wie vor lag für Ostelbien der Norden und Osten Europas frachtmäßig viel näher als Westdeutschland, was vor allem durch den großen Kostenunterschied zwischen Bahnfracht und Wasserfracht bedingt war.

Der Getreidezoll blieb daher für den Osten zunächst wirkungslos. Während der Weizenpreis in Köln in der Zeit 1880 bis 1894 ziemlich beträchtlich über dem Weltmarktpreis (= Notierung London) stand, war der Preisunterschied zwischen dem Weltmarktpreis und der Königsberger Notierung in diesen Jahren nicht erheblich, ja mehrere Jahre lag der Weltmarktpreis sogar höher. Das Nichtwirkksamwerden des Zolles im deutschen Osten bedeutete für die östlichen Überschußgebiete, solange der Weltmarktpreis noch die Produktionskosten deckte, einen entgangenen Gewinn, später, als dies nicht mehr der Fall war, einen positiven Schaden. Der Ge-

Berlin 1904. (Ausführliche Geschichte und Bibliographie.) VINER: Dumping, S. 178 bis 186 enthält eine konzentrierte Übersicht. MAX SCHPPPEL: Zuckerproduktion und Zuckerprämien bis zur Brüsseler Konvention 1902. Stuttgart 1903. Vgl. auch C. J. FUCHS: Die Handelspolitik Englands und seiner Kolonien in den letzten Jahrzehnten. Schriften des Ver. f. Sozp. Bd. 57 S. 65. (Leipzig 1893.)

¹ Eine solche „Prämienklausel“ findet man mitunter auch in ganz allgemeiner Fassung in zweiseitigen Handelsverträgen. Vgl. dazu W. FELD: Antidumping, Prämienklausel und Ausgleichszölle. A. f. Sw. Bd. 44 S. 475 ff.

² FRITZ BECKMANN: Einfuhrscheinsysteme 1911. DERS.: Erneuerung der Einfuhrscheine? A. f. Sw. Bd. 54 (1925).

treideexport Deutschlands ging scharf zurück, wie die folgenden, dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich entnommenen Ziffern zeigen:

	Weizenausfuhr t	Roggenausfuhr t		Weizenausfuhr t	Roggenausfuhr t
1880	178 169	26 586	1887	2 830	3 137
1881	53 387	11 563	1888	1 112	2 262
1882	62 502	15 755	1889	758	608
1883	80 758	12 133	1890	205	119
1884	36 193	6 286	1891	337	134
1885	14 080	4 020	1892	244	890
1886	8 293	3 188	1893	233	270

Versuche, den zuschubbedürftigen Westen und den überschubfähigen Osten einander frachtmäßig näher zu bringen (durch Differentialtarife usw.) blieben erfolglos.

Mit Gesetz vom 4. April 1894 wurde nun folgendes festgesetzt: Jeder Getreideexporteur erhält nach vollzogener Ausfuhr von mindestens 500 kg Getreide einen Schein — „Einfuhrschein“ —, der eine bestimmte Zeit hindurch die Berechtigung gibt, die gleiche Menge Getreide — seit 1906 nicht notwendig Getreide derselben Art, die ausgeführt worden war — ferner bestimmte sonstige Importwaren (Petroleum, Öl, Gewürze, Kakao usw.) zollfrei einzuführen. Der Schein konnte vom Exporteur an einen Importeur weitergegeben werden. Der Importeur erstattete dem Exporteur für die Überlassung des Einfuhrscheines im allgemeinen den dadurch ersparten Zollbetrag.

Der Exporteur des Ostens erhielt also für seine Ausfuhr eine Prämie in der ungefähren Höhe des inländischen Zollsatzes und wurde so der mit Einführung der Zölle beabsichtigten Preiserhöhung erst wirklich teilhaftig. Erst jetzt konnten die Getreideüberschüsse des Ostens wieder abströmen.

	Weizenausfuhr t	Roggenausfuhr t		Weizenausfuhr t	Roggenausfuhr t
1892	244,0	590,8	1895	69 910,9	35 992,3
1893	233,1	270,5	1896	75 214,4	38 321,5
1894	79 170,7	49 711,8			

Die Exportprämie, die der Getreideexporteur mit dem Einfuhrschein erhielt, stellte also nichts anderes dar, als eine Ergänzung der 1879 eingeführten Agrarzölle — eine Ergänzung, die unvermeidlich war, wenn die Zölle nicht aus Frachtgründen für die eine Hälfte des Reiches wirkungslos bleiben sollten.

Bei Kriegsbeginn wurden die Getreidezölle und damit auch die Einfuhrscheine aufgehoben. 1926 wurde das Einfuhrscheinsystem wieder eingeführt und besteht seither in einem gegenüber der Vorkriegszeit erweiterten Umfang (auch für Rinder, Schweine, Schafe, Mülerei- und Mälzerei-Erzeugnisse).

Auch nach dem Krieg kommen Ausfuhrprämien häufig vor, und zwar meistens in *versteckter Form*, als Sondertarife auf der Eisenbahn, Steuer- und Zollrestititionen¹, Steuerprivilegien, Krediterleichterungen, Staatsgarantien für Exportkredite usw. Ferner gehört das ganze ausgebildete System der Schifffahrtssubsidien hierher; denn staatliche Subventionen für die Schifffahrt sind gleichbedeutend mit Prämien für die Ausfuhr von Transportleistungen. Auch *offene* Ausfuhrprämien kommen mitunter vor. So gewährte z. B. Ungarn eine Zeitlang eine Prämie für die Ausfuhr von Getreide².

2. Wirkung von Ausfuhrprämien. Die Wirkung von Exportprämien ist ganz analog derjenigen von Zöllen zu analysieren. Die unmittelbare Wirkung auf den

¹ Über die Frage der Berechtigung von Zollrestititionen vgl. unten Kap. 20 § 7 S. 262.

² Man hat in den letzten Jahren auch gegenseitige Zollnachlässe, die man dritten Staaten, die auf Grund von Meistbegünstigungsverträgen darauf Anspruch hatten, nicht zukommen lassen will (Präferenzzölle), in die Form von paktierten Ausfuhrprämien gebracht. Statt den Zoll zu ermäßigen, wird der Vertragsstaat ermächtigt, denselben Effekt durch Gewährung einer Exportprämie zu bewirken. Da man sich selbst dasselbe Recht ausbedingte, ist auch der Einfluß auf die Staatsfinanzen der gleiche, wie bei Einräumung von Vorzugszöllen (Zollnachlässen). Zwischen Österreich und Ungarn, sowie zwischen Österreich und Italien bestehen solche Abkommen über die Gewährung von Zollnachlässen auf bestimmte Kontingente einer langen Liste von Waren in Form von *billigen Exportkrediten*. Über die wirtschaftliche Beurteilung dieser Praktiken, die man nur als Auswüchse der Handelspolitik bezeichnen kann, wird unten Kap. 22 § 5 das Nötige gesagt.

In- und Auslandspreis der betreffenden Ware erläutert man am besten an Hand unseres geläufigen Export-Import-Diagrammes. Man bedenke dabei, daß eine Exportprämie von einem entsprechenden Zoll begleitet sein muß, denn sonst würde sie — soweit sie über die Kosten des Hin- und Rücktransportes hinausgeht — wie eine allgemeine Produktionsprämie wirken, weil das Inland exportierte, durch die Prämie verbilligte Ware beziehen würde. Unter der Voraussetzung, daß die prämierte Ware am Rückströmen verhindert wird, haben wir die Wirkung der Prämie so darzustellen, daß wir das Kurvensystem (Abb. 35) des Auslandes von N auf N' und von A auf A' , d. i. um die Höhe der Prämie gegenüber dem Inland heben.

Die Wirkung ist also die folgende: Die Ausfuhr steigt, ebenso die Inlandsproduktion. Die ausländische Erzeugung wird zurückgedrängt, der Preis fällt im Ausland, steigt im Inland und es entsteht eine Preisdifferenz in der Höhe der Prämie. Der Absatz im Ausland steigt, der im Inland fällt.

Würde der Rückstrom nicht verhindert, so käme die Exportprämie einer allgemeinen Produktionsprämie gleich, die durch eine Senkung der inländischen Angebotskurve zu symbolisieren wäre. Die Wirkungen auf Auslandspreis und Auslands-

absatz sind qualitativ dieselben wie die einer reinen Exportprämie; es fällt jedoch in diesem Fall auch der Inlandspreis und steigt der Inlandsabsatz.

Was die Fernwirkungen betrifft, so ist es so gut wie sicher, daß Exportprämien zu einer Verschlechterung des realen Austauschverhältnisses für jenes Land, das die Prämie gewährt,

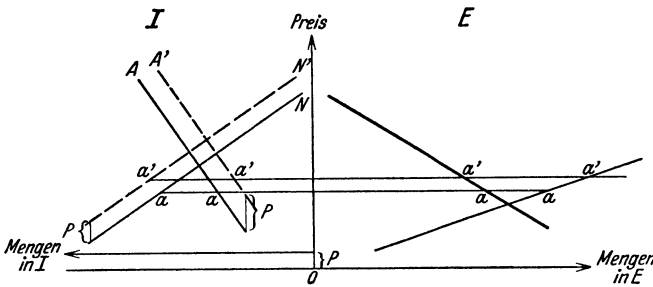


Abb. 35.

führen (obwohl sich mit großer Phantasie auch Fälle ausdenken lassen, wo das Gegenteil eintritt).

3. Beurteilung. Man muß zugeben, daß Ausfuhrprämien sehr gut in das merkantilistische System hineinpassen: Das für die Prämienzahlung aufgewendete Geld komme den inländischen Produzenten zugute, „bleibt also im Land“; die Ausfuhr werde befördert, die Handelsbilanz verbessert und Gold ins Land gebracht.

Schon A. SMITH¹ ist gegen diese oberflächliche Auffassung aufgetreten und hat sich gegen die Prämien ausgesprochen, allerdings nicht immer mit ganz zutreffenden Argumenten, die auch später von RICARDO einer eingehenden Kritik unterzogen wurden².

Bei der Beurteilung des Systems der Ausfuhrprämien muß man unterscheiden zwischen a) reinen Exportprämien, die gegeben werden, um einen Produktionszweig zu fördern, ohne daß dieser Produktionszweig durch irgendwelche Eingriffe — Spezialsteuer, monopolistische Verteuerung seiner Produktionsmittel — gegenüber dem Ausland benachteiligt wäre; b) kompensatorischen Prämien, die nur zum Ausgleich für einen durch den Staat oder eine monopolistische Organisation der Vorindustrie zugefügten Nachteil gewährt werden.

Ad a): Das entscheidende Argument gegen reine Exportprämien, das schon von A. SMITH und noch besser von RICARDO ausgeführt wurde, ist dasselbe wie gegen Zölle. Exportprämien bewirken eine Ablenkung des Handels von den durch die komparativen Kosten vorgezeichneten Bahnen. Solche Prämien sind ein Geschenk

¹ a. a. O.

² Principles, Chapt. 22 „Bounties on Exportation and Prohibitions of Importation“. Works S. 181ff.

an das Ausland, die Volkswirtschaft wird entweder veranlaßt, Güter zu produzieren, die sie sich mit kleinerem Aufwand im Austausch gegen andere Güter beschaffen könnte und deren Erzeugung daher besser unterbliebe, oder es wird die Produktion in den subventionierten Wirtschaftszweigen über jenen Punkt auf der Skala der abnehmenden Erträge hinausgeführt, bis zu dem sie angesichts des Standes der komparativen Kosten rationellerweise geführt werden dürfte.

Prämien dieser Art sind also im Prinzip ebenso abzulehnen wie Zölle. Alle Argumente für und wider Zölle, wie wir sie in den vorhergehenden Kapiteln erörtert haben, gelten *mutatis mutandis* auch für reine Ausfuhrprämien.

Ad b): Anders zu beurteilen sind Exportprämien des zweiten Typus, kompensatorische Prämien. Hier können wir mehrere Unterarten unterscheiden: 1) Es wird eine Konsumsteuer auf einen bestimmten Artikel, z. B. Spiritus, eingehoben. Dann ist es natürlich gerechtfertigt, diese Steuer beim Export zu restituieren¹. 2) Ebenso zu beurteilen ist der Fall, daß die Prämie nur ein Entgelt für die Zollbelastung der Rohstoffe und Produktionsmittel darstellt. 3) Hierher gehören ferner die Ausfuhrprämien, die von Kartellen und Trusts in der Produktionsmittelerzeugung den Nachindustrien gegeben werden, um ihnen die Konkurrenzfähigkeit mit der durch Dumpingexporte der Produktionsmittel geförderten Industrie des Auslandes zu erhalten und sie für die monopolistische Überhöhung des Preises der Produktionsmittel zu entschädigen. Das bekannteste Beispiel ist das ausgebildete Prämien-system, durch das die deutsche eisenverarbeitende Industrie für die Hochhaltung der Eisenpreise einigermaßen schadlos gehalten wird². 4) Zu rechtfertigen ist ferner unter Umständen eine Ausfuhrprämie des Landes A, wenn sie nur einen Zoll des Landes B kompensiert; denn in diesem Fall wird — ebenso wie in den vorhergehenden Fällen 1 bis 3 — der bei ungehindertem Freihandel sich herausbildende Zustand durch die Prämie nicht gestört, sondern wieder hergestellt. Es leistet also im Falle 4) das Land A dem Lande B eine Abgabe als Preis für die Wiederherstellung des Zustandes vor Einführung des Zolles und es ist denkbar — aber nicht notwendig — daß das Kaufobjekt das Opfer lohnt.

Durch diese Überlegungen können jedoch Ausfuhrprämien als Ausgleich für eine *im allgemeinen* höhere Steuerbelastung als im Ausland (ebenso Ausgleichszölle aus diesem Titel) nicht gerechtfertigt werden.

Ferner ist zu bedenken, daß in allen diesen Fällen der günstige Effekt durch Einführung eines Ausgleichszolles durch das Ausland jederzeit zunichte gemacht werden kann.

§ 6. Antidumpingzölle.

Dieselben Argumente, die für und wider gewöhnliche Schutzzölle anzuführen sind, gelten auch für und wider Antidumpingzölle.

Das gilt sowohl für dauerndes als auch für sporadisches und intermittierendes Dumping; denn billige Dumpingimporte unterscheiden sich in ihrer Wirkung auf das Importland durch nichts von billigen Importen aus anderen Gründen. Vorübergehendes Dumping kann für das Importland schädlich sein; dasselbe gilt aber von vorübergehenden billigen Importen aus anderen Gründen. Der einzige Unterschied besteht beim Raubdumping, das zum Zweck der Eliminierung eines Konkurrenten und der nachträglichen Preiserhöhung betrieben wird.

¹ Ob man in diesem Fall überhaupt von einer Ausfuhrprämie sprechen soll, ist eine terminologische Frage.

² Vgl. dazu DÖBLIN: a. a. O. und W. MORGENROTH: Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907. Es ist dies nichts anderes, als eine weitere Form der Preisdiskrimination. Die Nachfrage nach dem unmonopolisierten Artikel für Exportzwecke ist eben besonders elastisch. Daher ist es für das Monopol rentabel, den Preis für diesen Verwendungszweck niedriger anzusetzen. Allerdings spielen bei dem Verhalten des Monopolisten gewiß auch andere Motive mit: z. B. Furcht vor Entziehung des Zollschutzes.

Einen weiteren — graduellen — Unterschied könnte man darin erblicken, daß bei billigen Dumpingimporten die Wahrscheinlichkeit einer langen Dauer kleiner ist als bei billigen Importen aus anderen Gründen.

Man braucht daher den Gedanken prinzipiell nicht abzulehnen, das Dumping u. U. durch Zölle zu bekämpfen, vorausgesetzt, daß Zölle sich als wirksame Waffe erweisen und eine dem Zweck angemessene Anwendung technisch durchführbar ist.

Es kann natürlich nicht bestritten werden, daß jedes im Gang befindliche, von noch so starker Hand finanzierte Dumping durch einen entsprechenden, ad hoc auferlegten Zoll verhindert werden kann. Denn dem, der die Prämie zahlt, muß notwendigerweise früher der Atem ausgehen als dem, der sie mittels eines Gegenzolles in seine Tasche leitet.

Eine andere Frage, die nicht so ohne weiteres bejaht werden kann, ist jedoch die, ob Zölle nicht nur ein *therapeutisches*, sondern auch ein *prophylaktisches Mittel* gegen Dumping sind. Es ist eine stehende Behauptung der Protektionisten, daß Freihandelsländer oder Länder mit niedrigen Zöllen dem Dumping anderer Länder viel stärker ausgesetzt seien als Schutzzollstaaten. England sei die Ablagerungsstätte für Dumpingexporte aus aller Welt, predigten die englischen Schutzzöllner seit jeher. Und man verlangt daher dauernden Zollschutz als vorbeugende Maßnahme gegen allfälliges Dumping. Dieses Argument für Zölle ist eng verwandt mit dem schon besprochenen Marktsicherungsargument¹ und es sind hier nur einige Ergänzungen anzubringen.

DIETZEL hat, soweit ich sehe, zum erstenmal gegen die bis dorthin allgemein akzeptierte Anschauung polemisiert, daß Zölle ein vorbeugendes Mittel gegen Dumpingimporte seien². DIETZELS Argumentation ist jedoch nicht ganz einwandfrei. Es soll jedoch hier im Detail nicht darauf eingegangen, sondern nur versucht werden, die Überlegung in richtiger Form kurz vorzutragen.

DIETZEL hat vollkommen Recht, daß das Bestehen von noch so hohen Schutzzöllen, *solange sie nicht prohibitiv sind*, solange sie also die Einfuhr nur vermindern, ohne sie ganz zu unterbinden, *keinen* Schutz gegen zukünftige Dumpingimporte bieten. Denn wenn trotz des Zolles immer noch importiert wird, muß ja zwischen In- und Ausland eine Preisdifferenz in der Höhe von Zoll plus Fracht vorhanden sein. Mit anderen Worten, der Preis steht im Schutzzollland am Importpunkt und im Ausland am Exportpunkt und jede noch so schwache Preissenkung im Ausland, jede noch so kleine Exportprämie muß sofort zu verstärkten Importen führen. Ein Zoll von 100% bietet dem ausländischen Produzenten kein Hindernis für zusätzliche Exporte, wenn der Preis am zollgeschützten Markt ebenfalls um 100% höher ist.

Diese Überlegung gilt natürlich auch für Importe, die kein Dumping darstellen, z. B. von Einfuhren auf Grund einer reichlichen Ernte im Ausland. Das *Bestehen* von Agrarzöllen bietet daher keine Garantie gegen Agrarkrisen infolge verstärkter Importe, solange überhaupt noch importiert wird. Durch den Zoll wird die Bebauungsgrenze hinausgerückt und die Grenzbetriebe sind immer noch der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt und können in Schwierigkeiten geraten, wenn infolge einer reichlichen Ernte im Ausland dort der Preis fällt und die Einfuhr steigt.

Nur die *Einführung* bzw. *Erhöhung* nicht aber das Bestehen eines Zolles kann einem momentanen Notstand abhelfen, allerdings *nur* solange als überhaupt ein Importbedarf besteht³.

Vor Agrarkrisen infolge von Überproduktion im Innern eines Landes kann natürlich auch ein prohibitiver Schutzzoll nicht schützen. Das wäre nur dann bis zu einem gewissen Grade der Fall, wenn die Bebauungsgrenze nicht so weit hinausgeschoben würde, als es der Zollschutz gestattet, wenn der Zoll also nicht voll ausgenützt würde, so daß auch die Grenzbetriebe eine gegen Schwankungen des Preises schützende Rente bezögen.

¹ Siehe oben Kap. 18 § 7 S. 214.

² Vgl. Sozialpolitik und Handelspolitik, Berlin 1902, S. 16, sowie seinen Aufsatz „Free Trade and the Labor Market“ E. J. Vol. XV (1905) S. 1 bis 3. PIGOU: Professor DIETZEL on Dumping and Retaliation ebendort S. 436. Siehe auch GREGORY: Tariffs S. 180. VINER: Dumping. Kapitel IX. „Ordinary Protection Tariffs as Safeguards against Dumping.“ S. 148ff.

³ Darauf beruht die Idee der „gleitenden Zölle“. Vgl. unter Kap. 20 § 4 S. 253.

Schon RICARDO hat auf folgenden, in diesem Zusammenhang zu erwähnenden Umstand hingewiesen, der bewirkt, daß ein prohibitiver Zoll nicht nur keinen Schutz gegen Agrarkrisen gewährt, sondern sogar selbst zur *Quelle von Preisstürzen* wird, die bei Abwesenheit eines Zolles nicht oder nicht im gleichen Ausmaß die Landwirtschaft eines Landes heimsuchen würden¹: Wenn bei Freihandel in einem Land eine oder mehrere reichliche Ernten eingeheimst werden, braucht der Preis nicht oder nicht stark zu fallen — außer es wäre auch die Welternte gut ausgefallen — weil der Überschuß ausgeführt werden kann. Auch solange ein vorhandener Schutz Zoll nicht so hoch ist, daß er prohibitiv wirkt, sondern immer noch ein Importbedarf besteht, wird eine reichliche Ernte nicht einen Preissturz bewirken, sondern nur zur Folge haben, daß der Import zurückgedrängt wird. Wenn jedoch kein Importbedarf mehr besteht, der Zoll also eine prohibitive Höhe erreicht hat, muß nach einer reichlichen Ernte der Inlandspreis erst auf das Weltmarktniveau sinken, bevor durch Ausfuhr Abhilfe geschaffen werden kann. Das Ausfuhrventil liegt unter dem Preisspiegel und kann daher nicht sofort wirksam werden. Es ist nicht ausgeschlossen, daß die deutsche Landwirtschaft das in den nächsten Jahren zu spüren bekommen wird.

Schutzzölle schützen also nur dann vor Dumping, wenn sie prohibitiv sind. Denn jeder Zoll, der über jenes Maß hinausgeht, bei dem die Einfuhr aufhört, stellt ein Handelshindernis dar, das durch *keine Preisdifferenz* zwischen In- und Ausland kompensiert ist. Der Zoll ist größer als der Unterschied zwischen Inlands- und Auslandspreis. Der Inlandspreis steht unter dem Importpunkt und der Auslandspreis über dem Exportpunkt. Die Exportprämie muß daher eine bestimmte Höhe erreichen, bevor sie es dem ausländischen Exporteur gestattet, die Zollmauer zu überspringen; ebenso genügt es nicht, den Dumpingpreis ein klein wenig unter den im Ausland herrschenden Preis herabzusetzen, sondern er muß sofort um so viel gesenkt werden, als der Zoll höher ist als die Preisdifferenz zwischen In- und Ausland. Der Exportpreis im Ausland muß erst auf den Exportpunkt gesenkt werden, was ein finanzielles Opfer erfordert. Je höher der prohibitive Zoll ist, desto wirksamer der Schutz gegen Dumpingimporte.

Aus diesen Überlegungen folgt der Schluß: Als vorübergehendes Mittel zur Verhinderung von Dumping-Importen sind gewöhnliche Schutzzölle zum Teil überhaupt wirkungslos, zum Teil können sie nur auf Kosten einer dauernden Einschränkung der internationalen Arbeitsteilung, also um den Preis einer dauernden Schädigung Abhilfe schaffen. Nur in jenen Fällen, in denen normalerweise kein Import stattfindet, also ein Zoll nicht schadet, ist ein günstiger Erfolg denkbar. Die gewichtigen Argumente, die dagegen sprechen, im Hinblick auf vielleicht zu erwartende Dumpingimporte Zölle sozusagen auf Vorrat anzulegen, wurden schon bei Erörterung des Marktsicherungsargumentes besprochen².

Diskutabel ist nur die *fallweise Einführung* von Antidumpingzöllen. Die administrativen Schwierigkeiten eines solchen Systems und die Gefahren eines Mißbrauches für rein protektionistische Zwecke sind aber ganz außerordentlich groß und die Erfahrung, die man bisher mit Antidumpingzöllen gemacht hat, nichts weniger als ermunternd. Aus Raummangel kann hier auf Einzelheiten nicht eingegangen werden³.

§ 7. Internationale Kartelle. Konzerne, Trusts und Rohstoffmonopole.

1. Allgemeines. Die Möglichkeit, in größerem Ausmaß Dumping zu betreiben, ist durch den Zollschutz bedingt. Aber auch der Bestand der monopolistischen Organisation (des Kartells oder Trusts), die das Dumping betreibt, beruht meistens auf dem Zollschutz. Es ist vielleicht eine Übertreibung, zu sagen, daß *jedes* Kartell

¹ RICARDO: On Protection to Agriculture Section VII „Under a system of Protecting Duties, established with the view to give the Monopoly of the Home Market to the Home Grower of Corn, Prices cannot be otherwise than fluctuating“. Works S. 478ff.

² Kap. 18 § 7 S. 214.

³ Näheres besonders bei VINER und PLANT: a. a. O. Vgl. auch die zu Beginn dieses Kapitels angeführten Übersichten über die Dumpinggesetzgebung verschiedener Länder.

und *jeder* Trust das Geschöpf eines Zolles sei — „The Tariff is the Mother of Trusts“¹ — daß aber die *Mehrzahl* der Kartelle nur durch den Zollschutz zusammengehalten wird, läßt sich nicht bestreiten. Es ist nun einmal ungleich leichter, die wenigen Produzenten eines kleinen, durch Zölle abgeschlossenen Landes unter einen Hut zu bringen, als die zahlreichen Produzenten eines großen Wirtschaftsgebietes. Würden die Zölle abgeschafft, so würden zahlreiche Unternehmungen, die heute — jedes in seiner Branche — in ihren Wirtschaftsgebieten eine Art Monopolstellung einnehmen, diese verlieren; die Mehrzahl der bestehenden Kartelle müßte verschwinden oder wäre zur Wirkungslosigkeit verurteilt. Denn bei Abwesenheit eines Zollschutzes läßt sich eine Monopolstellung in einem Gebiete nur bis zu der durch die Frachtkosten gezogenen Preisgrenze ausüben; steigt der Preis über diesen Punkt, so wird sofort die ausländische Konkurrenz angelockt.

Diese Behauptungen lassen sich tausendfältig aus der Erfahrung bestätigen. Wenn auch andere Umstände mitspielen — z. B. der sprichwörtliche Individualismus des englischen Unternehmers —, so ist es doch auch zum guten Teil auf den fehlenden Zollschutz zurückzuführen, daß die Entwicklung der Kartelle im freihändlerischen England im Vergleich zum europäischen Kontinent stark zurückgeblieben ist. Es ist auch kein Zufall, daß die Kartelle in Deutschland erst nach dem Übergang zum Schutzzoll, also nach 1879, so stark ins Kraut geschossen sind.

Die Ausnahmen von dem Satz, daß die Monopolstellung von Verbänden (Kartellen) und Einzelunternehmungen auf dem vom Staat gewährten Zollschutz beruht, sind von zweierlei Art. Erstens können, wie schon mehrfach hervorgehoben wurde, innerhalb der durch die Frachtkosten gezogenen Grenzen *lokale Monopole* entstehen und zweitens gibt es *Monopolstellungen* von internationaler Reichweite, sei es, daß ein Verband, eine Produzentengruppe oder eine Einzelunternehmung das gesamte *Weltangebot* einer Ware beherrscht, sei es, daß sich sein Machtbereich über *zwei oder mehrere Zollgebiete* erstreckt und er vom Rest der Welt durch Frachtkosten oder Zölle geschützt ist. Die monopolistische Organisation kann entweder das *gesamte* Angebot des beherrschten Gebietes kontrollieren (*vollständiges Monopol*) oder doch einen so *großen Teil* jenes Gesamtangebotes in der Hand haben, daß eine fühlbare Beeinflussung des Marktpreises dadurch ermöglicht wird (Duopol oder monopoloide Stellung).

Zwei Fälle solcher internationaler Monopolstellungen müssen unterschieden werden, die verschiedenartige Probleme der internationalen Wirtschaftspolitik aufwerfen: a) *Ein Land* oder eine *kleine Gruppe von Ländern*² hat eine monopolistische oder monopoloide Stellung auf dem Weltmarkt, die sie nun durch Hochhaltung der Preise auf Kosten der übrigen Welt auszunützen versucht. b) Die Produzenten *aller* Länder oder doch einer großen Anzahl von Ländern (bzw. die nationalen Kartellorganisationen aller Länder) schließen sich zu einem internationalen Verband oder Kartell zum Zwecke der Preisregulierung und Produktionsbeschränkung zusammen.

Ad a) Dieses Problem ergibt sich fast ausschließlich bei Rohstoffen. Die Rohstoffvorkommen sind eben nicht immer auf viele Länder verteilt, sondern mitunter so beschränkt, daß ein wichtiger Rohstoff sich ausschließlich oder fast ausschließlich im Herrschaftsbereich eines Staates vorfindet. Bei der verarbeitenden Industrie steht es anders. Sofern nur die Rohstoffe erhältlich sind, kann die Verarbeitung fast immer an vielen Stellen der Erdoberfläche erfolgen, wenn auch nicht überall zu den gleichen Kosten.

¹ Berühmter Ausspruch des amerikanischen Zuckerindustriellen HAVENMEYER vor der Industrial Commission 1900. Vgl. auch W. MORGENROTH: Die Exportpolitik der Kartelle, Leipzig 1907. Vorsichtiger drückt sich LIEFMANN in seinem Werke aus: Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903.

² Vgl. das unten erwähnte Beispiel des italienisch-spanischen Quecksilbermonopols oder des deutsch-französischen Kalisyndikates.

Ad b) Hier ist das Problem der internationalen Industriekartelle zu erörtern und in erster Linie die Frage zu beantworten, ob es richtig ist — wie vielfach behauptet wird —, daß ein Ausbau der internationalen Kartelle einen Ausweg aus dem Irrgarten des Protektionismus darstellt.

2. Internationale Rohstoffmonopole¹. Die Tatsache allein, daß das Vorkommen oder die Produktionsmöglichkeit eines bestimmten Rohstoffes ganz oder zum größten Teil auf das Territorium eines Staates beschränkt ist, bedeutet noch nicht, daß eine Monopolpreisbildung und eine monopolistische Ausbeutung der „übrigen Welt“, genauer der Konsumenten in anderen Ländern (oder auch des Ursprungslandes) vorliegt. Um die Monopolstellung des Landes auszunützen, müssen die Produzenten zwecks Beschränkung der Produktion und des Angebotes organisiert werden. Denn nur durch eine Regulierung der angebotenen Mengen kann der Monopolist den Preis beeinflussen. Da Rohstoffe, die hier in Betracht kommen, in der Regel nicht von großen Unternehmungen, sondern in zahlreichen Kleinbetrieben (Landwirtschaft) gewonnen werden, ist es fast immer notwendig, daß der Staat eingreift, um eine monopolistische Organisation zu schaffen und eine Beschränkung des Angebotes herbeizuführen. WALLACE und EDMINSTER zählen in ihrem oben erwähnten Werk² 20 Artikel auf, in denen es in neuerer Zeit zu wenigstens vorübergehend erfolgreichen Versuchen einer Angebots- und Preisbeeinflussung gekommen ist. Darunter befinden sich nur zwei, in denen der Staat seine Hand nicht im Spiele hatte: Chinarinde und Quebrachholz. Die für den Welthandel bedeutenden Fälle, in denen einzelne Länder ein auf ihrem Territorium gelegenes Rohstoffvorkommen monopolistisch auszunützen versuchten und versuchen, sind die folgenden: Korinthen (Griechenland), Kampfer (Japan), Kaffee (Brasilien), Quecksilber (Spanien und Italien), Salpeter (Chile), Kali (Deutschland und Frankreich), Gummi (Britisch-Malaya), Seide (Japan), Zinn (Britisch-Malaya), Schwefel (Italien und Vereinigte Staaten). Einige der wichtigsten dieser Versuche einer Angebotsrestriktion sind seither zusammengebrochen: die Gummirestriktion und die Kaffeevalorisation.

Der Zweck des Staatseingriffes kann sein: 1) *Dem Staat Einnahmen zu verschaffen*, entweder auf Kosten der eigenen Produzenten oder womöglich auf Kosten der ausländischen Konsumenten. Die chilenische Exportabgabe auf Salpeter hatte primär fiskalische Zwecke. Als der Chilesalpeter noch keine Konkurrenz hatte, war es in einem gewissen Grade möglich, den Exportzoll auf das Ausland zu überwälzen. Das hat sich aber seit dem Aufkommen des Luftstickstoffes gründlich geändert. 2) An Stelle des fiskalischen Zweckes tritt oft die Absicht, *den Preis zu stabilisieren* und womöglich den Produzenten einen höheren Preis zu sichern. Man denke an den Stevensonplan der Gummirestriktion oder die brasilianische Kaffeevalorisation. 3) Manchmal steht der *protektionistische Zweck* im Vordergrund, zu bewirken, daß die Verarbeitung des Rohstoffes im Lande stattfindet, wie z. B. bei der Abgabe auf die Ausfuhr von Zinnerzen aus Britisch-Malaya nach Ländern außerhalb des britischen Imperiums. 4) Die inländischen Verbraucher, d. i. die deutsche Landwirtschaft, durch Vorzugspreise auf Kosten der ausländischen zu *bevorzugen*, war die eingestandene Absicht der Kalipolitik des preußischen Staats. Auf demselben Prinzip beruht die Freigabe der sonst verbotenen Kartellbildung für den Export durch die Gesetzgebung der

¹ Eine ausgezeichnete Übersicht über das Problem gibt VINER: National Monopolies of Raw Materials in „The Causes of War“ ed. by Porritt. London: Macmillan 1932. Eine ausführliche Darstellung der bisherigen Erfahrungen und reichhaltiges Material enthält B. B. WALLACE and L. M. EDMINSTER: International Control of Raw Materials. Washington 1930. Vgl. auch „Raw Materials and Foodstuffs in the Commercial Policies of Nations“ Ed. by W. S. CULBERTSON in „Annals of the American Academy of Political and Social Sciences“ Vol. 112. Philadelphia März 1924, und J. W. F. ROWE: Artificial Control of Raw Material, Supply, Ec. J. Vol. 40 (1930), sowie einige Memoranda desselben Autors im London-Cambridge Economic Service.

² S. 13 und S. 347.

Vereinigten Staaten (Webb-Pomerene-Act)¹. 5) Der Vollständigkeit halber sei noch der *Konservierungszweck* bei erschöpfbaren Rohstofflagern zu erwähnen.

Die folgenden Methoden stehen dem Staate zur Erhöhung des Exportpreises des monopolisierten Artikels zur Verfügung: 1) *Einführung eines Staatsmonopols* oder eines durch den Staat kontrollierten Monopols für die Produktion oder den Handel. Z. B. das Kalimonopol in Deutschland, das Kampfermonopol der japanischen Regierung. 2) Druck auf die Produzenten zwecks *Bildung einer privaten monopolistischen Organisation*. Z. B. das Zwangssyndikat der Schwefelproduzenten in Sizilien, das Syndikat der Salpeterproduzenten in Chile, das vom italienischen und spanischen Staat sanktionierte Kartell der Quecksilbererzeuger. 3) *Ausfuhrzölle* oder *Kontingentierung der Ausfuhr*. 4) *Einschränkung der Produktion*. Z. B. Gummirestriktion; Steuer auf neue Kaffeeplantagen in Brasilien. 5) *Festsetzung von Mindestpreisen*, meistens verbunden mit Produktionsbeschränkung. 6) *Interventionskäufe* auf öffentliche Rechnung zur Hebung des Marktpreises. Diese Methode wurde bekanntlich in großem Maßstab von der brasilianischen Regierung zur Stützung des Kaffeepreises angewendet.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die Versuche der monopolistischen Ausbeutung von Rohstoffvorkommen bisher nicht viel Erfolg hatten. Sie haben zwar den Produzenten mitunter genützt, öfter noch — besonders auf die Dauer — empfindlich geschadet; für die Weltwirtschaft als ganzes waren alle diese Versuche von ziemlich untergeordneter Bedeutung und dauerten meistens nicht lange². Entweder ließ sich die Produktionseinschränkung auf die Dauer nicht durchsetzen, besonders, wenn hohe Preise Extragewinne versprachen (Gummirestriktion!), es entstanden dem Monopol Außenseiter in anderen Ländern oder neue technische Verfahren ließen Ersatzstoffe auf den Markt kommen (Luftstickstoff). Bisher war immer noch dafür gesorgt, daß die Bäume nicht in den Himmel wuchsen. So wird es wohl auch in Zukunft sein und für eine aufgeregte Angst vor räuberischer Ausbeutung durch Rohstoffmonopole einzelner Länder — das Gegenstück zur Furcht vor dem Dumping — ist vorläufig *kein Grund vorhanden*.

3. Internationale Kartelle³. Die Frage der internationalen Kartelle, d. i. der Bildung von Vereinigungen und Verbänden der Produzenten je einer Branche für möglichst viele Länder zum Zwecke der planmäßigen und einvernehmlichen Regulierung der Produktion, Abgrenzung der Absatzmärkte und Beeinflussung der Preise, hat in der Nachkriegszeit alle internationalen Konferenzen und Instanzen beschäftigt und der Phantasie vieler Schriftsteller Anregung gegeben. Und zwar war der Anlaß der Erörterung nicht so sehr die Furcht vor monopolistischer Ausbeutung der Verbraucher, sondern es stand die Frage zur Diskussion, ob es nicht zweckmäßig oder gar notwendig sei, den Abbau der Zollschränken durch eine Verständigung der Produzenten der verschiedenen Länder im Schoße solcher internationaler Kar-

¹ Siehe oben § 2 dieses Kapitels.

² Die beispiellose Baisse der Rohstoffpreise seit 1928, von der man aber nicht sagen kann, daß sie eine Reaktion auf monopolistische Ausschreitung war, ist wohl ein ausreichender Beweis dafür.

³ Bemerkungen über die internationalen Kartelle finden sich naturgemäß über die ganze Kartellliteratur verstreut. Vgl. ferner die fortlaufenden Berichte über die Fortschritte und Vorgänge auf diesem Gebiet in der Kartellrundschaue und im Weltwirtsch. Arch.

Zu nennen wären folgende Monographien:

MAC GREGOR: International Cartels. Genf 1927. K. WIEDENFELD: Kartelle und Trusts. Berlin 1927. R. CONTE: Report on International Industrials Ententes. Internationale Handelskammer Paris 1927.

Berichte über Internationale Industriekartelle. Verfaßt von einem Sonderkomitee für den Wirtschaftsausschuß des Völkerbundes. Herausgegeben von C. LAMMERS. Berlin 1930 und 1932. Hier sind auch die Entschlüsse der verschiedenen Völkerbundkonferenzen und der internationalen Handelskammer abgedruckt. LOUIS DOMERATZKY: The International Cartel Movement (Trade Information Bulletin No. 556, Washington 1929). J. L. COSTA: Le rôle économique des unions internationales de producteurs. Paris 1932.

telle vorzubereiten. Ausschließlich diese Frage soll hier einer Erörterung unterzogen werden, da es nicht möglich ist, im Rahmen dieses Werkes alle Aspekte der internationalen Kartelle zu behandeln, da das ja nur auf Grund einer Untersuchung des gesamten Kartellproblems geschehen könnte.

Es ist eine Lieblingsidee der Franzosen, die sie auf allen Konferenzen des Völkerbundes und der internationalen Handelskammer immer wieder vertreten, daß eine weitgehende Kartellierung möglichst vieler Industriezweige und eine Kontrolle der Produktion durch solche internationale Verbände, also Ausschaltung der freien Konkurrenz, eine unerläßliche Vorbedingung des Zollabbaues sei. Es ist eine merkwürdige Erscheinung, daß gerade Frankreich, das sonst von den europäischen Großstaaten dem Kollektivismus die kleinsten Zugeständnisse gemacht hat, auf internationalem Gebiet ausgesprochen planwirtschaftlichen Gedankengängen huldigt¹. Deutschland hingegen, das klassische Land der Kartelle und des Interventionismus, das auch in allen internationalen Kartellen tonangebend mitwirkt, steht der französischen These der Bildung internationaler Kartelle vor dem Zollabbau skeptisch und ablehnend gegenüber.

Zur Lösung des europäischen Wirtschaftsproblems „scheint es kein anderes Mittel zu geben“, erklärte der französische Industrielle und Politiker LOUCHEUR, einer der einflußreichsten Vorkämpfer der Kartellidee, in einer Rede vor der Weltwirtschaftskonferenz in Genf 1927, „als die europäische Industrie nach der horizontalen Methode, d. i. nach Industriezweigen, zu organisieren. Nur so wird es gelingen, die notwendigen tiefgreifenden Umstellungen vorzunehmen, und . . . die internationalen Kartelle werden . . . auch zum Teil die Frage der Zollschranken lösen.“

Auf den internationalen Konferenzen stellten sich die Vertreter der Staaten mit liberaler Handelspolitik — England, Holland und die skandinavischen Länder, denen sich, wie schon erwähnt, Deutschland anschloß — der französischen These entgegen, und zwar mit guten Gründen. Denn bei näherer Überlegung erweist sich die These, daß internationale Kartelle einen Ausweg aus dem Protektionismus darstellen, als falsch und als ein Ablenkungsmanöver der Protektionisten².

I) Zuerst ist es erforderlich, eine wenigstens ungefähre Vorstellung von dem Umfang und der Bedeutung der bestehenden internationalen Kartelle und womöglich ein Urteil darüber zu gewinnen, in welchem größenmäßigen Verhältnis der Handel in international kartellierten Waren zum gesamten Welthandel steht. Das ist keine leichte Aufgabe. Mit einer Abzählung der bestehenden internationalen Industrieübereinkommen ist nicht viel getan. Wenn LIEFMANN die Zahl der internationalen Kartelle für den Beginn des Jahrhunderts auf 40 schätzt, HARMS sie für das Jahr 1912 mit 100 annimmt und WAGENFÜHR³ in der Nachkriegszeit auf 320 internationale Kartelle, darunter 230 Industriekartelle, kommt⁴, so hilft das sehr wenig, weil die wirtschaftliche Bedeutung nicht gezählt, sondern nur gewogen werden kann. Das Augenmaß und allgemeine Überlegungen lehren aber, daß man gut tut, die Bedeutung der internationalen Kartelle für den Welthandel nicht allzu hoch einzuschätzen.

Die Erwägungen, die man über die Eignung verschiedener Wirtschaftszweige zur Kartellierung überhaupt angestellt hat, gelten natürlich auch für internationale

¹ Dieselbe Erscheinung zeigt die Vorliebe der Franzosen für das Kontingentsystem in der Einfuhrregelung.

² Vgl. G. HABERLER: Internationale Kartelle und Handelspolitik in „Der österreichische Volkswirt“ 5. Juli 1930 S. 1104ff. S. TSCHERSCHKY: Die Bedeutung der internationalen Kartellierung für das Problem der internationalen Wirtschafts-, Handels- und Zollpolitik. Kartell-Rundschau 30. Jg. 1932 S. 336ff. DERS.: Internationale Kartelle in der europäischen Wirtschaftspolitik. Beitrag zur Festschrift für JULIUS WOLF: Der internationale Kapitalismus und die Krise. Stuttgart 1932.

³ Statistik der Kartelle. Allgemeines Statistisches Archiv Bd. 22 S. 241ff. Jena 1932.

⁴ Die Weltkrise hat einen sehr starken Rückschlag gebracht, der aber nicht so sehr in der Zahl, als in der Wirksamkeit der internationalen Kartelle zum Ausdruck kommt.

Kartelle, aber mit der Einschränkung, daß die Schwierigkeiten und Hindernisse, die sich der Kartellierung eines Produktionszweiges überhaupt entgegenstellen, im quadratischen Verhältnis mit der Zahl der einzubeziehenden Länder wachsen. Das nicht nur deshalb, weil es quantitativ eine viel schwierigere Aufgabe ist, die Produzenten vieler Länder unter einen Hut zu bringen, als die eines Landes, sondern auch deshalb, weil die nationale Kartellierung — die notwendige Vorstufe für eine Verständigung auf internationaler Basis — in verschiedenen Ländern nicht gleich weit vorgeschritten und die Bereitwilligkeit, sich auf internationale Vereinbarungen einzulassen, nicht überall gleich ist. Die Möglichkeit eines zwischenstaatlichen Kartells und die Dauerhaftigkeit der abgeschlossenen Vereinbarungen hängt daher von dem in dieser Beziehung am wenigsten fortgeschrittenen Lande ab, so wie die Zugfestigkeit einer Kette von ihrem schwächsten Glied bestimmt wird. So ist z. B. England, wo die Kartellierung der Industrie noch nicht so weit wie anderswo gediehen ist, den meisten internationalen Kartellen fern geblieben und hat damit das Zustandekommen internationaler Kartelle erschwert und ihre Wirkungsmöglichkeit stark beeinträchtigt.

Kartelle können ihren Zweck, den Preis¹ zu erhöhen, nur dann auf die Dauer erfüllen, wenn es gelingt, die Produktion einigermaßen zu kontrollieren, was wieder nur dann möglich ist, wenn die Produktion nicht allzusehr zersplittert ist. Ausgeschlossen ist daher eine Kartellierung der Landwirtschaft. Zur Lösung des Problems des Agrarschutzes, der im protektionistischen System der meisten Länder doch eine dominierende Stellung einnimmt, kann also die Idee der internationalen Kartelle nichts beitragen².

Ungeeignet für die Kartellierung ist ferner jede Industrie, in der der Klein- und Mittelbetrieb vorherrscht. Sodann Gewerbe, in denen es auf menschliche Geschicklichkeit, Handfertigkeit, Kunstsinn, Geschmack ankommt und die rasche Anpassung an Modeströmungen eine große Rolle spielt. Sehr wenig eignen sich für die Kartellierung die gesamte Textil- und Holzindustrie.

Am ehesten kommen für Kartellierung auf internationaler Basis die folgenden Industriegruppen in Betracht:

a) *Industrien, die dem Rohstoff noch nahe stehen* und durch eine straffe Kontrolle des Rohstoffangebotes das Aufkommen von Außenseitern verhindern können. Abgesehen von den schon besprochenen Rohstoffmonopolen gehören hierher das internationale Blei-, Magnesit-, Kupfer-, Aluminium-, Zinkkartell, zum Teil auch Kartelle der chemischen Industrie. Mit Ausnahme der letztgenannten Gruppe handelt es sich hier um Rohstoffe, für die in den meisten Staaten *keine* Zölle eingehoben werden. Daher sind diese Kartelle für die Zollpolitik uninteressant und nur vom Standpunkt der Ausbeutung der Verbraucher wichtig.

b) Sehr wichtig sind die *Patentverwertungskartelle*. Diese spielen in der Elektroindustrie und in der chemischen Industrie eine große Rolle. Das internationale Glühlampen- und Kugellagerkartell ist hier zu nennen.

c) Am wichtigsten sind wohl die Kartelle in jenen Industrien, in denen die Vorteile des Großbetriebes besonders zur Geltung kommen, und in denen daher die Konzentration am weitesten fortgeschritten ist. Hier wird durch die große Dimension der Betriebe und die Größe des investierten Kapitals das Aufkommen von Außenseitern verhindert. Die Eisen- und Stahlindustrie befindet sich in diesem

¹ Preis im weitesten Sinne inklusive Zahlungskonditionen (Konditionenkartell). Auch *Gebietskartelle* wollen den Preis beeinflussen. Die Gebietsabgrenzung ist eben das Mittel dazu.

² Das hat allerdings nicht gehindert, daß verschiedentlich, besonders auch wieder von französischer Seite, die Bildung landwirtschaftlicher Kartelle, z. B. eines „Weizenkartells“ vorgeschlagen wurde. Dabei handelt es sich aber nicht um Kartelle im gewöhnlichen Sinne, sondern um Angebotsbeschränkungen durch staatlichen Eingriff, Interventionskäufe usw. In Kanada gab es bekanntlich einen „Weizenpool“, dessen Versuche, den Weizenpreis hoch zu halten, aber bald scheiterten.

Stadium, sowie Teile der chemischen und die Kunstseidenindustrie. An die internationale Rohstahlgemeinschaft denkt man in erster Linie, wenn von internationalen Kartellen die Rede ist. Die Eisen- und Stahlindustrie hat außer der Rohstahlgemeinschaft noch eine Reihe anderer internationaler Vereinbarungen aufzuweisen, z. B. den internationalen Schienenverband und das internationale Röhrenkartell. Die internationalen Kartelle der Eisen- und Stahlindustrie sind das Paradestück derjenigen, die sich von den internationalen Kartellen einen Abbau der Zölle versprechen.

Trotzdem muß man sagen, daß die internationalen Kartelle einen viel zu kleinen Sektor des Welthandels umfassen, und daß sie keineswegs fest genug gefügt sind, um von ihnen viel für den Abbau der Zölle zu erhoffen. Wenn man sich nicht zu Zwangssyndizierungen, also zu Eingriffen schärfster Art entschließt — was von kompetenten französischen Vertretern der Kartellidee auch schon verlangt wurde¹ —, sind die bestehenden internationalen Kartelle auf absehbare Zeit rein quantitativ ein untaugliches Mittel zum Abbau des Protektionismus. Dazu kommt aber noch folgendes:

II) Die bestehenden internationalen Kartelle sind in vielen Fällen deshalb kein geeignetes Mittel für den Zollabbau, weil sie selbst erst durch Zölle ermöglicht und ins Leben gerufen werden. Wenn nicht zufällig die betreffenden Industrien in allen beteiligten Ländern ungefähr gleich stark sind, werden und können die schwächeren nationalen Gruppen nicht auf den Zollschutz verzichten. Es handelt sich bei den sogenannten internationalen Kartellen meistens um lockere Verbindungen und die Aufteilung der Quoten und Absatzgebiete — die internationalen Kartelle sind meist Gebietskartelle — erfolgt nur auf kurze Perioden. Aus diesem Grunde gehen die oft sehr schwierigen Kartellverhandlungen fast ohne Unterbrechung vor sich, und es kann nicht stark genug betont werden, daß beim Abschluß und der Erneuerung der internationalen Abmachung, im Quotenkampf und im Kampf um die Absatzgebiete die bestehenden Zölle und insbesondere auch die Möglichkeit, die Zölle zu erhöhen, die stärksten Waffen und das stärkste Pressionsmittel bilden. Ja, es sind in den letzten Jahren oft Zollerhöhungen durchgeführt oder in Aussicht gestellt worden, mit dem ausgesprochenen Zweck, die Stellung der nationalen Industrie bei internationalen Kartellverhandlungen zu stärken. Die schwächeren Glieder der internationalen Kartelle können daher nie freiwillig auf den aktuellen oder potentiellen Zollschutz verzichten.

Es soll natürlich nicht geleugnet werden, daß nach Aufhebung der Zollschranken in einem bestimmten Gebiet, sagen wir in Europa oder Mitteleuropa, europäische oder mitteleuropäische Kartelle sich anstatt der nationalen Kartelle bilden würden. Das kann aber erst im Laufe der Zeit geschehen, nachdem die *Umstellung der Wirtschaft* vollzogen ist, ohne die ja der Zweck des Abbaues der Zölle und der Vergrößerung des Wirtschaftsgebietes nicht erreicht werden kann. Vor dem Abbau der Zölle kann diese Entwicklung nur in Ausnahmefällen eintreten, wenn nämlich trotz der Zölle sich ungefähr jener Zustand herausgebildet hat, der auch bei Freihandel zu erwarten wäre².

¹ Die Sachverständigen des Völkerbundes haben diese Forderung energisch abgelehnt. „Die Sachverständigen bemerken ausdrücklich, daß die Errichtung von internationalen Industriekartellen nicht durch Zwangsmaßnahmen künstlich herbeigeführt werden soll. Vielmehr müßten diese Kartelle aus den Wirtschaftsverhältnissen selbst, sowie aus freier Initiative der beteiligten Kreise hervorgehen. Die Gründung wie auch die Tätigkeit der Kartelle muß jeder Beeinflussung durch die Regierung, die dazu dienen könnte, sie als Druckmittel auf handelspolitischem Gebiete zu benutzen, entzogen sein.“ Ausschuß der wirtschaftlichen Sachverständigen der Europa-Kommission des Völkerbundes. (Abgedruckt auf S. 40 des oben zitierten, durch LAMMERS herausgegebenen Berichtes. Berlin 1932.)

² Daß sich gleich starke Industriegruppen (d. i. solche, die mit denselben Kosten arbeiten) in den beteiligten Ländern gegenüberstehen, ist noch kein Beweis dafür, daß sie beide im gleichen Umfang bestehen blieben, wenn die Zollschranken wegfielen. Es könnte sich leicht bei Freihandel herausstellen, daß es rentabel wäre, eine der beiden Gruppen auszubauen und die andere zu liquidieren.

Wir sind nun bei dem entscheidenden Argument gegen die ganze Idee angelangt.

III) *Internationale Industriekartelle können den Zollabbau nur dann erleichtern, wenn sie den Zollschatz ersetzen*, wenn also an Stelle des Zollprotektionismus der Protektionismus der Kartelle tritt. Wodurch sollen denn die internationalen Kartelle den Abbau der Zölle erleichtern? Offenbar dadurch, daß die Kartellvereinbarung den schwächeren Gliedern der im Kartell organisierten internationalen Industriegemeinschaft einer Branche ihren Fortbestand auch nach der Beseitigung der Zölle garantiert. Am klarsten geschieht das bei den Gebietskartellen, die das Gros der internationalen Kartelle ausmachen. Diese Kartelle teilen die Märkte unter ihren Mitgliedern auf und grenzen das Absatzgebiet der ihnen angehörenden Gruppen (Landeskartelle) oder Einzelunternehmungen voneinander ab. Wenn sie dabei trotz des Bestehens eines Zolles zu jener Aufteilung gelangen, die sich bei Freihandel von selbst einstellt, so ist die Vereinbarung und der Zoll überflüssig, und es erübrigt sich, den Zoll abzuschaffen. Gelangen sie aber zu einem *anderen* Ergebnis, so bewirken sie dasselbe wie Zölle: sie erhalten einen unrationellen Zustand und verhindern oder erschweren die internationale Arbeitsteilung.

Internationale Kartelle mögen aus anderen Gründen von Vorteil sein, etwa weil sie eine Rationalisierung der Wirtschaft durch Austausch von Erfahrungen oder die Eliminierung von Verschwendungen eines übertriebenen Wettbewerbes (Reklamekosten u. dgl.) ermöglichen; man mag sie als Vorboten und Bahnbrecher einer gebundenen Wirtschaft auf internationaler Basis begrüßen und sich von ihnen eine Milderung der Wirtschaftskrisen erwarten (obwohl die Erfahrungen nicht gerade für die Richtigkeit dieser Annahme sprechen); ein taugliches Mittel für den Abbau der Zölle und die schmerzlose Realisierung der Vorteile der internationalen Arbeitsteilung sind sie nicht. Wenn man die Umstellungsschwierigkeiten scheut, dann muß man auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung verzichten. Die Interessengegensätze sind aber viel zu stark, als daß man hoffen könnte, daß sich die Interessenten freiwillig im Schoße internationaler Kartelle einigen, auf den Zollschutz verzichten und die Umstellung, die Ausgestaltung der internationalen Arbeitsteilung verlangt, sozusagen in eigener Regie durchführen.

Eine andere Frage, die sehr wohl eine sorgfältige Prüfung verdient, ist, ob man nicht die Umstellung beim Übergang zu niedrigeren Zöllen durch staatliche Eingriffe, z. B. Gewährung von Subventionen und Umstellungsprämien, planmäßig erleichtern sollte. Es ist aber wohl jetzt, wo man sich über das anzustrebende Ziel noch nicht einig ist, zu früh, sich über diese Details des Zollabbaues den Kopf zu zerbrechen. Das einfachste Mittel, den Übergang zu erleichtern, bestünde übrigens darin, die Zölle allmählich, nach einem wohldurchdachten Plane zu ermäßigen.

C. Die Technik der Handelspolitik.

20. Kapitel.

Inhalt und Formen der Zollgesetze und ihre Anwendung. Andere Methoden des Protektionismus.

§ 1. Einleitung.

Wir haben bisher angenommen, daß die *Höhe* der Zölle sowie das *Gebiet* und die *Waren*, auf die sie Anwendung finden, eindeutig gegeben sind. Es ist nun zu untersuchen, wie im konkreten Falle festgestellt wird, ob und für welche Waren, wo und wann und wieviel Zoll zu zahlen ist. Wenn die Höhe und Art der einzuhebenden Zölle nicht der Willkür der einhebenden Organe überlassen werden und eine möglichst einheitliche und gleichmäßige Handhabung der Vorschriften gewährleistet

sein soll, ergeben sich für den Gesetzgeber und die Redaktoren der Durchführungsbestimmungen große Schwierigkeiten bei der Aufstellung der die Einhebung der Zölle regelnden Vorschriften. Die allgemeinen Begriffe, deren man sich bedienen muß, erweisen sich bei der Anwendung oft als nicht eindeutig und scharf genug. Bedeutet z. B. „Wert der Ware“ Wert an der Grenze oder loco Verkaufsort oder loco Wohnsitz des Käufers? Andererseits lassen sich die Tatbestände, von denen die Höhe des Zolles abhängen soll, oft nicht leicht feststellen. Es müssen, um eine einheitliche Praxis zu erzielen, den ausführenden Organen Richtlinien zur Feststellung der Tatbestände an die Hand gegeben werden. Es müssen leicht feststellbare *Hilfstatbestände* bestimmt werden, die in einem symptomatischen Verhältnis zum *Haupttatbestand* stehen sollen. Beispiele dafür sind die Bewertungsvorschriften (siehe unten § 3) oder die Vorschriften zur Feststellung des *Nettogewichtes* der zu verzollenden Ware.

Literatur: Das beste zusammenfassende Werk ist T. E. G. GREGORY: *Tariffs: A Study in Method*. London 1921. In deutscher Sprache: SCHÜLLER: *Schutzzoll und Freihandel*. B. HARMS: *Volkswirtschaft und Weltwirtschaft*. (Probleme der Weltwirtschaft Bd. VI). Jena 1912. J. B. ESSLEN: *Die Politik des auswärtigen Handels*. Ein Lehrbuch. Stuttgart 1925. LUIGI FONTANA-RUSSO: *Grundzüge der Handelspolitik*. Leipzig 1911. GRUNTZEL: *System der Handelspolitik*, 3. Aufl. Wien 1930. Vgl. auch die einschlägigen Aufsätze im H. d. St. und im *Dictionary of Tariff Information*, herausgegeben von der U. S. Tariff Commission Washington 1924. CULBERTSON: *International Economic Policies*. New York 1925.

§ 2. Zolltarif und Zollgebiet.

Der Zolltarif ist das Verzeichnis der bestehenden Zölle. Der Zolltarif kann auf Gesetz bzw. Verordnung oder auf einem zwischenstaatlichen Vertrag beruhen. Dementsprechend unterscheidet man zwischen *autonomen* und *Vertrags-(Konventional-)Zoll* und Zolltarif. Ferner unterscheidet man zwischen „*Einheitstarif*“, „*Doppeltarif*“ und „*Tarifen mit mehr als zwei Kolonnen*“, je nachdem, ob für jede vom Zoll betroffene Ware ein, zwei oder mehrere Zollsätze im Tarifgesetz bzw. in einem Tarifvertrag enthalten sind. Wenn ein Einheitszoll vorhanden ist, wird zwischen der Einfuhr aus verschiedenen Ländern kein Unterschied gemacht, es sei denn, daß die Einfuhr aus bestimmten Ländern überhaupt frei ist. Der Mehrkolonnen-tarif dient der Diskrimination je nach dem Ursprungsland der Ware. Der Doppeltarif nimmt entweder die Form eines „*autonomen und Konventionaltarifs*“ oder „*des Maximum- und Minimumtarifs*“ an. Der *Konventionaltarif* gilt dann für jene Länder, mit denen Handelsverträge bestehen, während der autonome Zoll für die Einfuhr aus solchen Ländern angewendet wird, die sich im vertragslosen Zustand befinden. Der *Minimalzoll* hingegen bestimmt in der Regel die durch Gesetz, d. i. unter Mitwirkung des Parlaments, festgelegte Untergrenze, die bei Handelsvertragsverhandlungen von der Regierung nicht unterschritten werden darf, oder es findet der Minimalzoll automatisch auf jene Länder Anwendung, mit denen Handelsverträge geschlossen werden, während Waren aus anderen Ländern dem Maximalzoll unterliegen. Manchmal spricht man auch von einem *Gebrauchstarif* und meint damit jene Zölle, die gewöhnlich zur Anwendung kommen, im Gegensatz zu Zöllen, die sozusagen in Reserve stehen, um etwa im Falle eines Zollkrieges angewendet zu werden¹. Die Terminologie ist nicht ganz einheitlich, doch sind diese Unterscheidungen ökonomisch leicht verständlich und meistens durch irgendwelche staatsrechtliche Eigentümlichkeiten des betreffenden Landes oder psychologische Erwägungen der Verhandlungstaktik bedingt.

In den meisten Staaten wird zwischen *Zollgesetz* (Customs Law) und *Zolltarifgesetz* (Tariff law) unterschieden. Das *Zollgesetz* (auch *Zollordnung*) enthält die

¹ Man kann natürlich ebensogut die Zölle im Bedarfsfalle durch Gesetz erhöhen. Da aber die Gesetzgebungsmaschine nicht immer prompt funktioniert, wird mitunter durch eine generelle Ermächtigung der Regierung Vorsorge getroffen.

Rahmenbestimmungen für das Verfahren, Zuständigkeit der Behörden, Befugnisse der Organe u. dgl., Dinge, die uns weiter nicht interessieren, sowie allgemeine Vorschriften für die Bewertung, die sich nicht rasch ändern, während das *Zolltarifgesetz* die sich häufig ändernden einzelnen Zollsätze bestimmt. Eine Art offizieller Kommentar, sehr oft (z. B. in Deutschland) mit Gesetzeskraft, stellt das ausführliche *amtliche Warenverzeichnis* zum Zolltarif dar, das die „einzelnen Warenartikel nach ihren im Handel und sonst üblichen Benennungen . . . aufzählt und die auf jeden derselben anzuwendende Tarifnummer bezeichnet“. (§ 12 des noch geltenden deutschen Vereinszollgesetzes von 1869.) Das Verzeichnis der Zollsätze ist immer nach irgendeinem Prinzip geordnet: in früheren Zeiten oft nach der Höhe der Zollsätze oder dem Alphabet¹, bei den hochprotektionistischen Zolltarifen der Gegenwart immer nach Produktionsgebieten, den Eigenschaften, der Verwendung und dem Material der Ware. Der gegenwärtig geltende deutsche Zolltarif unterscheidet 19 Abschnitte, die sich wieder in Unterabschnitte und viele hundert Einzelpositionen gliedern:

Abschnitt 1. Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft und andere tierische und pflanzliche Naturerzeugnisse; Nahrungs- und Genußmittel. Abschnitt 2. Mineralische und fossile Rohstoffe. Kohle, Mineralöle. Abschnitt 3. Zubereitetes Wachs, feste Fettsäuren, Paraffin und ähnliche Kerzenstoffe, Wachswaren, Seifen und andere unter Verwendung von Fetten, Ölen oder Wachs hergestellte Waren. Abschnitt 4. Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Farben und Farbwaren. Abschnitt 5. Tierische und pflanzliche Spinnstoffe und Waren daraus. Zugerichtete Schmuckfedern; Fächer und Hüte. Abschnitt 6. Leder und Lederwaren, Kürschnerwaren, Waren aus Därmen. Abschnitt 7. Kautschukwaren. Abschnitt 8. Geflechte und Flechtwaren aus pflanzlichen Stoffen mit Ausnahme der Gespinnstfasern. Abschnitt 9. Besen, Bürsten, Pinsel und Siebwaren. Abschnitt 10. Waren aus tierischen oder pflanzlichen Schnitz- oder Formerstoffen; Holzwaren; Korkwaren; Elfenbein. Abschnitt 11. Papier, Pappe und Waren daraus. Abschnitt 12. Bücher, Bilder, Gemälde. Abschnitt 13. Waren aus Steinen oder anderen mineralischen Stoffen (mit Ausnahme der Tonwaren), sowie aus fossilen Stoffen. Abschnitt 14. Tonwaren. Abschnitt 15. Glas und Glaswaren. Abschnitt 16. Edle Metalle und Waren daraus. Abschnitt 17. Unedle Metalle und Waren daraus. Abschnitt 18. Maschinen, elektrotechnische Erzeugnisse; Fahrzeuge. Abschnitt 19. Feuerwaffen, Uhren, Tonwerkzeuge, Kinderspielzeug.

Im allgemeinen ist festzustellen, daß seit Beendigung der kurzen Freihandelsperiode im dritten Viertel des vorigen Jahrhunderts in allen Ländern die Tendenz bestand und besteht, die Zolltarife immer weiter auszubauen. Die Klassifikation wird immer komplizierter, die Unterteilung immer verzweigter und die einzelnen Zollpositionen immer zahlreicher². Es ist dies eine Folge der zunehmenden Differenzierung der Wirtschaft und des immer kühner werdenden Protektionismus. Die Zölle werden immer sorgfältiger abgestuft und aufeinander abgestimmt, insbesondere was das Verhältnis der aufeinanderfolgenden Produktionsstufen betrifft. Ein Zoll auf ungefärbte Garne zugunsten der Spinnereien zieht einen entsprechend höheren Zoll für gefärbte und gezwirnte Garne zum Schutze der Färbereien und Zwirnereien nach sich, und dies macht wieder einen Zoll auf Gewebe und schließlich auf Kleider usw. notwendig. Ferner ist auf die zahlreichen Substitutionsmöglichkeiten, z. B. von Naturseide, Kunstseide verschiedener Art und anderen Textilfasern Rücksicht zu nehmen.

Ein anderer Grund für die *zunehmende Spezialisierung ist das Bestreben, Ansprüchen aus der Meistbegünstigungsklausel zu entgegen*³. Zu diesem Zweck trachtet

¹ *Belgien* z. B. hatte bis 1924 einen alphabetisch geordneten Zolltarif mit wenigen und niedrigen Zollsätzen.

² Als Illustration sei erwähnt, daß der erste Tarif des Deutschen Zollvereines (1834) 190 Positionen aufwies. Der erste Tarif des Deutschen Reiches 1871: 230 Positionen; 1888: 490 Positionen; 1902: 1800 Positionen; 1928: 2600 Positionen. Der französische Tarif besitzt nach POSSE (1928) 6000 Positionen. Vgl. POSSE: Meistbegünstigung Jb. f. N. St. 3. F. Bd. 74 (1928) II S. 685. T. W. PAGE: Mémoire sur les Classifications Douanières Discriminantes. (Société des Nations. Genf 1927.) Weitere Beispiele und statistische Daten bei TRENDLENBURG: Nomenclature et classifications douanières. (Conférence Economique Internationale. Veröffentlichung des Völkerbundes C. E. I. 32. Genf 1927.)

³ Näheres über die Meistbegünstigungsklausel siehe unter Kap. 21 § 2 und Kap. 22 § 4.

man die Spezialisierung der Tarife so weit zu treiben, daß den Qualitätsnuancen, durch die sich die Ausfuhr einer Ware aus verschiedenen Ländern unterscheidet, je eine Zollposition entspricht. Wenn man also einem bestimmten Land einen Zollnachlaß gewähren will, ohne ihn auf andere Länder auszudehnen, wozu man durch die Meistbegünstigungsklausel verpflichtet wäre, so schafft man eine Zollposition, die gerade auf die Ausfuhr *dieses* Landes paßt (falls sich ein Qualitätsunterschied zwischen der Einfuhr aus diesem Lande und der Einfuhr desselben Artikels aus anderen Ländern findet). Als Beispiel wird immer die folgende heute noch gültige Position des deutschen Zolltarifes von 1902, die offensichtlich auf die Schweiz und Österreich zugeschnitten ist, angeführt: „Rinder von großem Höhenfleckvieh oder von Braunvieh, die in einer Höhenlage von 300 m über dem Meeresspiegel aufgezogen und alljährlich mindestens einen Monat in einer Höhenlage von mindestens 800 m gesömmert worden sind“¹.

Ein moderner Zolltarif ist daher ein äußerst kompliziertes Instrument, das nicht auf einen Schlag geschaffen werden kann, sondern im Laufe von Jahrzehnten auf Grund fortwährender Änderungen seine heutige Gestalt angenommen hat. Jede einzelne Position und Unterteilung hat ihre Geschichte und ist das Ergebnis von Kämpfen und Intrigen. Nur wenige Spezialisten kennen sich in dem Dickicht von Paragraphen aus und vermögen die Bedeutung, die oft unscheinbaren Unterscheidungen zukommt, zu beurteilen.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die zunehmende Spezialisierung der Zolltarife eine selbständige und zusätzliche Behinderung der internationalen Arbeitsteilung darstellt. Die administrativen Schwierigkeiten und Belästigungen wachsen, und die Differenzierung lädt zu Zollerhöhungen ein, da man sich viel leichter entschließt, einen Spezialzoll zu erhöhen, als einen Zoll auf eine große Menge von Importwaren. Übrigens wird durch die bloße Auflösung einer einheitlichen Zollposition in eine Reihe von Spezialzöllen unter Beibehaltung der durchschnittlichen Höhe aus naheliegenden Gründen die Wirksamkeit des Zollschatzes erhöht.

In richtiger Erkenntnis dieser Sachlage hat die Weltwirtschaftskonferenz in Genf (1927) auf deutschen Antrag² eine *Vereinheitlichung der Zollnomenklatur* verlangt. Es wurde beim Völkerbund eine internationale Kommission von Sachverständigen eingesetzt, um ein Einheitszollschema auszuarbeiten. Diese Kommission hat einen Entwurf vorgelegt, der sich stark an die deutsche Tarifgliederung anschließt³. Das Ziel wäre nun, daß möglichst viele Staaten diese Standardklassifikation für ihre Zolltarife akzeptieren und sich womöglich verpflichten, von einer weiteren Unterteilung der in diesem Schema aufgestellten Positionen abzusehen. Die Aussichten für Erreichung dieses Zieles sind aber angesichts der herrschenden protektionistischen Anschauung sehr gering. Es ist nicht anzunehmen, daß es gelingen wird, den Protektionismus auf diesem Wege zu überlisten⁴.

Das *Zollgebiet* fällt heute in der Regel mit dem Staatsgebiet zusammen. Das war bekanntlich nicht immer so. Bis in die Zeit des Merkantilismus und noch länger gab es zahlreiche Zwischenzolllinien. Allerdings handelte es sich damals mehr um Finanzzölle⁵. Auch heute kommen von der Regel, daß Zollgrenzen mit den Staats-

¹ Weitere Beispiele bei POSSE: Meistbegünstigung. Jb. f. N. St. (1928) 3. F. Bd. 74 II S. 684.

² Vgl. das oben erwähnte Memorandum TRENDLENBURGS C. E. I. 32. Genf 1927.

³ Internationales Zolltarifschema. Berlin 1932.

⁴ Die Kompliziertheit der modernen Tarife gibt den Interessenten reichlich Gelegenheit, im Trüben zu fischen und sich auf Kosten der Allgemeinheit unbemerkt von der Öffentlichkeit Sondervorteile herauszuschlagen. Einige krasse Beispiele führt TAUSSIG an: „How Tariffs should not be Made“ in „Free Trade, the Tariff und Reciprocity“ S. 163. Man darf aber nicht glauben, daß so etwas nur in Amerika vorkommt.

⁵ Zwischenzolllinien gibt es vereinzelt auch heute noch in Form von städtischen „Verzehrungssteuern“.

grenzen zusammenfallen, noch Ausnahmen vor. Es kommt vor, daß Teile eines Staates dem Zollgebiet eines anderen Staates angehören. (Zollexklaven oder Zollausschlüsse bzw. Zollenklaven oder Zollanschlüsse.) Das deutsche Zollgebiet z. B. umfaßt zwei kleine österreichische Gemeinden, die wegen ihrer geographischen Lage aus dem österreichischen Zollgebiet ausgeschieden wurden. Bekannt ist auch, daß das französische Hinterland von Genf bis 1918 zum Schweizer Zollgebiet gehörte. Durch einen Spruch des internationalen Gerichtshofes im Haag wurde die Aufhebung dieser Zugehörigkeit durch den Versailler Vertrag für ungültig erklärt. Ausnahmen ergeben sich auch bei den *Zollunionen* (siehe unten) und dem Zollregime der Kolonien.

§ 3. Die einzelnen Zollsätze. Wertzölle und spezifische Zölle.

Die Höhe des Zolles kann in zweifacher Weise festgelegt werden: durch Festsetzung einer bestimmten *Geldsumme*, die pro *Mengeneinheit* (meistens pro 100 kg, manchmal pro Stück usw.) bei der Einfuhr zu entrichten ist — *spezifischer* oder *Gewichtszoll* — oder durch Bestimmung einer Summe in *Prozenten des Warenwertes* — *Wertzoll* oder *Zoll ad valorem*. Wenn der wahre Wert der Ware bekannt ist, kann natürlich jeder spezifische Zoll in einen Wertzoll und jeder Wertzoll in einen spezifischen umgerechnet werden. Da aber die genaue Ermittlung des Wertes meistens auf Schwierigkeiten stößt und auch bei noch so spezialisiertem Tarif jede spezifische Zollposition qualität- und daher wertverschiedene Nuancen einer Ware trifft (z. B. Gewebe verschiedener Feinheit), ergeben sich große Unterschiede bei der Anwendung. Jede der beiden Methoden hat ihre Vor- und Nachteile. Im allgemeinen kann man sagen, daß die Schwierigkeiten der Verzollung ad valorem größer sind, besonders wenn die Zollbelastung stark und der Anreiz zur Zolllhinterziehung daher groß ist. Daher sind die meisten Staaten zum System der spezifischen Zölle übergegangen. Heute findet man Wertzölle noch in Freihandelsländern mit niedrigen Zöllen (z. B. Holland) und in den Zolltarifen überseeischer Länder und der Vereinigten Staaten.

Die *spezifischen Zölle* haben die *folgenden Nachteile*:

1) Sie wirken *regressiv*, d. h. die gröberen und billigeren Qualitäten einer Ware werden vom Zoll stärker betroffen. Das hat zur Folge, daß die Erzeugung feinerer Qualitäten weniger geschützt ist, während der Wertzoll — vorausgesetzt, daß es gelingt, den Wert richtig zu ermitteln — sich den Qualitätsunterschieden anschmiegt und eine gleichmäßige Belastung gewährleistet. Diesem Nachteil der spezifischen Verzollung kann man bis zu einem gewissen Grad durch Spezialisierung des Zolltarifes entgehen. Man muß trachten, die Höhe des Zolles vom Ausmaß des Vorhandenseins jener Eigenschaft, auf der die Wertunterschiede beruhen, abhängig zu machen. Man stuft also z. B. Garnzölle nach der Feinheit der Garne, Gewebezölle nach der Anzahl der Fäden pro Quadratcentimeter, Benzinzölle nach der Dichte des Benzins ab, um eine annähernd gleichmäßige Belastung höher- und minderwertiger Varianten zu erreichen. Eine andere Methode, die Regression zu vermeiden, besteht darin, daß zu einem spezifischen Grundzoll ein Zollzuschlag ad valorem erhoben wird.

2) Die *Belastung durch Gewichtszölle ändert sich, wenn das Preisniveau sich ändert*. Bei steigendem Preisniveau sinkt die Zollbelastung und der Zollschatz wird weniger wirksam, während bei sinkenden Preisen die Zollbelastung steigt. In den letzten Jahren z. B. ist die Zollbelastung automatisch überall gestiegen, da die Preise stark gefallen sind. In Inflationszeiten hat man diesem Umstande Rechnung zu tragen gelernt, indem man die Zollsätze in Gold ausdrückte und den Umrechnungskurs dem Stand der Währung anpaßte. Wenn sich aber der Wert des Goldes ändert, wie in den letzten Jahren, versagt dieses Mittel. Zu einer automatischen Anpassung der Zölle an den allgemeinen Preisstand — Indexzölle — hat sich noch kein Staat entschlossen.

3) Bei gewissen Gütern, z. B. Kunstwerken, versagt die spezifische Verzollung vollkommen. Man kann ein Gemälde eben nicht nach dem Gewicht oder Flächenraum verzollen.

Der große Vorzug der spezifischen Zölle vor den Wertzöllen besteht darin, daß die physikalischen und chemischen Eigenschaften einer Ware sich viel leichter feststellen lassen als ihr Wert, wenngleich die Schwierigkeiten der spezifischen Verzollung bei sehr spezialisierten Tarifen nicht zu unterschätzen sind und oft komplizierte chemische und physikalische Untersuchungen erfordern.

Wertzölle haben den Vorteil, daß sie die Zollbelastung deutlich hervortreten lassen und dadurch die Vergleichbarkeit der Zölle verschiedener Länder erhöhen. Daß der Zoll 30% des Wertes beträgt, besagt eben viel mehr, als daß er so und so viel Mark pro 100 kg ausmacht.

Das schwierige Problem bei der Verzollung ad valorem ist die Bewertung. Welcher Preis ist zugrunde zu legen? Der f.o.b.-Preis oder der c.i.f.-Preis, der Preis einschließlich oder ausschließlich der Verpackungskosten? Der Marktpreis im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, im Zeitpunkt der Absendung, im Zeitpunkt des Grenzübertrittes? Ist der Fakturenwert der Verzollung zugrunde zu legen oder ein besonders deklariertes Wert? Der Marktpreis schwankt oft während eines Tages und ist verschieden je nach der Qualitätsnuance der Ware, nach der Bonität des Käufers, nach den Zahlungsfristen, nach der Größe des verkauften Postens. Ein kompliziertes System von Kontrollen, Strafen, Eintrittsrechten des Staates in den Vertrag zum deklarierten Wert, mit Rekursen und Beschwerden, Kontrollinstanzen mit dem Recht zur Buheinsicht (mit allen Gefahren einer Wirtschaftsspionage¹), kostspieligen Konsularfakturen (d. h. von den Konsularbehörden des Einfuhrlandes überprüften Fakturen) usw. wird nötig, um eine halbwegs verlässliche Wertfeststellung zu gewährleisten. Oft läßt sich ein Marktwert überhaupt nicht ermitteln und liegt (z. B. bei unentgeltlicher Übertragung) auch keine Faktura vor. Der amerikanische Zolltarif schreibt in diesen Fällen die Produktionskosten als Ersatz vor, was natürlich auch nicht immer zum Ziele führt (z. B. bei einem Gemälde).

Um den Schwierigkeiten der Ermittlung des immer schwankenden Wertes ein für allemal zu entgehen, ist man vielfach zur *amtlichen Feststellung des Wertes* übergegangen. Wenn der amtlich oder gar gesetzlich normierte Wert nur eine Vermutung darstellt, die durch einen Gegenbeweis entkräftet werden kann, so liegt noch ein Wertzoll vor. Wenn aber ein Gegenbeweis nicht zulässig ist (unwiderlegliche Rechtsvermutung), ist der Wertzoll faktisch zu einem spezifischen Zoll geworden².

§ 4. Gleitende Zölle³.

Ein sehr interessantes Problem, das noch nicht ausreichend mit den Mitteln der modernen ökonomischen Theorie untersucht worden ist, bieten die sogenannten *gleitenden*, das sind die je nach dem Preisstand beweglichen Zölle, die sowohl Gewichts- als auch Wertzölle sein können, in der Praxis aber immer spezifische Zölle sind. Daß sie fast ausschließlich als gleitende *Getreidezölle* in die Praxis Eingang gefunden haben, erklärt sich daraus, daß die Getreidepreise infolge der Ernteschwankungen häufigen Änderungen ausgesetzt sind, hier also der Versuch einer Preisstabilisierung besonders nahe liegt und es sich um einen Stapelartikel handeln muß, dessen Preis sich leicht feststellen läßt.

¹ Besonders die brutalen Methoden der amerikanischen Zollbehörden haben in Europa immer wieder zu lauten Beschwerden geführt.

² Eine internationale Übersicht über die Methoden und Normen der Wertermittlung findet sich im Memorandum „Methodes d'evaluation pour l'application des droits ad valorem“ (Conférence Economique Internationale. C. E. I. 28. Genf 1927.) Siehe auch GREGORY: Tariffs S. 299ff.

³ HENNINGSEN, A.: Die gleitende Skala für Getreidezölle. Problem der Weltwirtschaft Bd. 9. Jena 1912. K. DIEHL: Über die Frage der Einführung beweglicher Zölle. Jb. f. N. St. 3. F. Bd. 19. (1900). (Dort und bei HENNINGSEN Angaben über das ältere englische Schrifttum.) DERS.: Eine

Gleitende Getreidezölle standen in England durch Jahrhunderte in Kraft. Die Einzelbestimmungen wechselten, aber das Prinzip wurde von 1463 bis zur Aufhebung der Getreidezölle („Corn Laws“) 1846 festgehalten. Dieses Prinzip ist einfach und einleuchtend: Um den Getreidepreis möglichst stabil zu halten, soll der Zoll ermäßigt werden, wenn der Preis steigt, und erhöht werden, wenn der Preis sinkt. So bestimmte z. B. das Gesetz vom Jahre 1827, daß bei einem Preis von 62 bis 63 s der Zoll 20 s 8 d betragen solle, und daß für jeden Preisfall um 1 s der Zoll um 2 s erhöht und für jede Preissteigerung um 1 s der Zoll um 2 s gesenkt werden solle. Der Zoll sollte von Woche zu Woche neu errechnet und dabei der Durchschnittspreis der letzten sechs Wochen als Basis genommen werden.

Die Erfahrungen, die in England mit den gleitenden Zöllen gemacht wurden, waren sehr ungünstig und haben das System gründlich in Mißkredit gebracht¹. Es ergab sich der Mißstand, daß es möglich war, durch Zurückhaltung von Vorräten eine Zollerhöhung und durch spekulatives Hinauftreiben der Preise eine Zollsenkung herbeizuführen. Kaum war der Zoll gesenkt, wurde in Erwartung einer neuerlichen Erhöhung viel importiert, bis der Preis sank und der Zoll wieder erhöht werden mußte². Kurz gesagt, von einer preisstabilisierenden Wirkung war nichts zu bemerken. Die preisregulierende und ausgleichende Tätigkeit des Getreidehandels und der Spekulation wurde gestört und die Preisschwankungen waren viel größer, als sie bei fixen Zöllen gewesen wären³.

Die meisten Ökonomen, die sich mit der Frage befaßt haben, sind der Ansicht, daß der Fehlschlag nicht nur auf die (besonders vor 1822) sehr unzweckmäßige Regelung der Angelegenheit in England, sondern auf die inhärenten Mängel des Systems zurückzuführen sei⁴.

Diese Frage kann jedoch hier nicht ausführlich besprochen werden. Statt dessen sollen einige grundsätzliche Erwägungen angestellt werden, von denen die Beurteilung der ganzen Einrichtung abhängt.

An eine wirksame Preisregulierung durch bewegliche *Einfuhrzölle* ist offenbar nur in getreideimportierenden Ländern zu denken, und zwar darf die Einfuhr im Vergleich zum Verbrauch nicht allzu klein sein, weil sonst in guten Erntejahren der Zoll unwirksam wird⁵. Ferner sind die Aussichten für einen Erfolg dann besser, wenn die Importe im Verhältnis zum Weltmarkt (bzw. zu jenem Markt, von dem das Getreide bezogen wird) klein sind, wenn also der Weltmarktpreis unabhängig von der Höhe der gleitenden Zölle ist. Denn wenn der Weltmarktpreis von der Größe der Importe in jenes Land, das das gleitende Zollsystem hat, merklich beeinflusst wird, wenn es also z. B. infolge einer Erhöhung des gleitenden Zolles zu einem Preissturz am Weltmarkt kommt, so wird die Zollerhöhung nur eine abgeschwächte Wirkung haben, oder es muß der Zoll weiter erhöht werden, was zu fortwährenden Fluktuationen führen muß, besonders wenn die Märkte klein und

neue Verteidigung der beweglichen Getreidezölle (Besprechung des Buches von HENNINGSEN) ebendort Bd. 47 (1914) S. 94. GREGORY: Tariffs S. 133ff. Art. „Sliding scales“ im Dictionary of Tariff Information. Siehe auch D. H. BARNES: A History of the English Corn Laws from 1660 bis 1846. London (Routledge) 1930. C. R. FAY: The Corn Laws and Social England. Cambridge 1932.

¹ Dasselbe gilt von den Erfahrungen in anderen Ländern, z. B. in Bayern 1826, Schweden 1830, Frankreich 1831, Belgien und Holland 1834/35.

² Vgl. RICARDO: Protection to Agriculture, Section VII. Works S. 478.

³ HENNINGSEN ist jedoch anderer Ansicht, die mir aber durch das von ihm zusammengetragene statistische Material nicht bewiesen zu sein scheint. Dagegen spricht auch das wohl begründete Urteil A. MARSHALLS: „Englands perverse Mischung von Verboten und gleitenden Zöllen machte das Anbauen von Weizen . . . mehr zu einem Hasardspiel als zu einem nüchternen Geschäft.“ Die zollpolitische Regelung des Außenhandels, § 22 S. 13. Jena 1925. Das englische Original in Official Papers of Alfred Marshall. London 1926.

⁴ Vgl. z. B. DIEHL: a. a. O. Anderer Ansicht ist HENNINGSEN.

⁵ Daß auch *fixe* Zölle zur Quelle von unerwünschten Preisfluktuationen werden können, wurde schon an früherer Stelle hervorgehoben. Kap. 19, § 6 S. 241.

daher spekulativen Einflüssen zugänglich sind. Theoretisch muß es zwar auch dann einen Zoll geben, der unter Berücksichtigung seiner Wirkung auf den Weltmarktpreis zu dem gewünschten Ergebnis führt. Er könnte aber nur durch längeres Herumprobieren, während dessen sich die Marktlage vielleicht wieder ändert, festgestellt werden, was zu großen Unzukömmlichkeiten führen müßte.

Die bisher angeführten Bedingungen für ein Funktionieren gleitender Getreidezölle waren in England in der Zeit von 1846 gewiß nur sehr unvollständig gegeben. Wenn sie gegeben sind, wäre es theoretisch richtig, die Höhe des Zolls vom Weltmarktpreis und nicht vom Inlandspreis, wie es meistens geschieht, abhängig zu machen. Man hätte sich darüber klar zu werden, auf welchem Niveau man den Inlandspreis stabilisieren will und den Zoll in der Höhe der Differenz zwischen diesem angestrebten Normalpreis und dem jeweiligen Weltmarktpreis zu bemessen¹.

Die Gefahr einer Durchkreuzung der Stabilisierungspolitik durch spekulative Manöver ist aber damit noch nicht gebannt². Um alle diese Schwierigkeiten zu überwinden, muß die Regelung immer komplizierter werden, bis sich zum Schluß ein *Einfuhrmonopol* als rettender Ausweg von selbst aufdrängt. Die Schweiz hat in der Kriegs- und Nachkriegszeit ein Getreideeinfuhrmonopol gehabt und, was die Stabilisierung des Inlandspreises anbetrifft, keine schlechten Erfahrungen damit gemacht³.

Es ist nun folgendes noch zu bedenken: Stabilität des Inlandspreises ist für die Landwirtschaft angesichts der für Getreide herrschenden *unelastischen* Nachfrage oft ungünstiger als ein variabler Preis. Wenn nämlich eine schlechte Ernte im Inland mit einer schlechten Weltermenge und hohen Weltmarktpreisen zusammenfällt, wird der Landwirt bei Freihandel oder fixen Zöllen im gestiegenen Preis wenigstens teilweise einen Ersatz für die kleine Erntemenge finden. Wenn jedoch in diesem Augenblick der Zoll ermäßigt wird und der Preis nicht sinkt, muß der Erlös der Getreideproduzenten sinken. Stabilisierung des Preises ist also keineswegs mit Stabilisierung des betreffenden Wirtschaftszweiges gleichzusetzen.

§ 5. Einfuhrverbote, Ausfuhrverbote und Kontingente.

Einfuhrverbote kommen einem prohibitiven Zoll gleich. Über ihre Wirkungsweise und Beurteilung ist daher dem schon Gesagten nichts hinzuzufügen.

¹ Dieses System wurde von GRABEIN (Die deutschen Getreidezölle der Zukunft, Berlin 1900) vorgeschlagen.

² HENNINGSSEN hat den Vorschlag gemacht, den Zoll, der sich in komplizierter Weise aus einem Grundzoll und zwei Zuschlägen zusammensetzen soll, „erst am Ende des Zeitabschnittes, in dem die Einfuhr stattfindet“, festzusetzen und einzubeheben. Daß das einen geordneten Getreidehandel unmöglich machen würde, ist klar.

³ Der Methode, die Einfuhr durch ein Einfuhrmonopol zu beschränken, wird als Hauptvorteil nachgerühmt, daß sie bei gleichem Preisschutz für die Produzenten den Konsumenten weniger belastet als ein Zoll. Wenn bei freier Einfuhr der Weizenpreis 10 RM pro 100 kg beträgt und den Produzenten ein Preis von 20 RM garantiert werden soll, so muß ein Zoll von 10 RM eingeführt und den Konsumenten die Ware auf 20 RM verteuert werden. Ein Einfuhrmonopol bringt dasselbe Ergebnis für den Produzenten billiger zuwege: Wenn wir annehmen, daß Einfuhr und Eigenproduktion ungefähr gleich groß sind, kann die Monopolverwaltung den Weizen zu einem „Mischpreis“ von 15 RM an die Konsumenten abgeben, ohne den Produzenten weniger zu bieten. Sie benützt den Gewinn, den sie an der eingeführten Menge macht, um die Ware zu verbilligen. (In einer genauen Berechnung hätte man natürlich auch die Steigerung der Nachfrage in Rechnung zu stellen.) Es leuchtet ein, daß dieser Vorteil eines Monopols nur dadurch ermöglicht wird, daß der Staat auf seine Zolleinnahmen verzichtet. Ferner darf die Einfuhr im Verhältnis zur Inlandsproduktion nicht allzu klein sein. Ein Getreideeinfuhrmonopol in Deutschland könnte aus diesem Grund nur eine ganz geringfügige Verbilligung des Konsums bewirken. (Vgl. dazu HERBERT GROSS: Zoll- oder Monopolschutz für den österr. Getreidebau? VIKTOR FINKMEISTER: Zoll oder Monopol? Beide Abhandlungen: Z. f. N. Bd. I Heft 5. Wien 1930. Über die Erfahrungen der Schweiz: JULIUS LANDMANN: Die Agrarpolitik des schweizerischen Industriestaates. Kieler Vorträge Bd. 26. Jena 1928.) MICHAEL HAINISCH: Das Getreidemonopol. Graz 1929. DERS.: Reden und Abhandlungen über Sozialpolitik und Landwirtschaft. Graz 1931.

Nicht weiter interessant für uns sind Einfuhrverbote aus anderen als handelspolitischen Gründen, also z. B. aus Gründen der Sicherheit (z. B. Waffen), Gesundheit (z. B. veterinärpolizeiliche Verbote), Sittlichkeit (z. B. pornographische Schriften) usw. Aus handelspolitischen Gründen, d. h. zum Zwecke der Diskrimination zwischen inländischem und ausländischem Angebot, gab es in Westeuropa in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts und früher zahlreiche Einfuhrverbote, besonders auf Fertigwaren. In der Kriegszeit und der darauffolgenden Inflationszeit wurden sie wiederum ein ständiges Requisit der Handelspolitik aus rein protektionistischen und vermeintlichen währungspolitischen Gründen, d. h. zur „Entlastung der Zahlungsbilanz“. Nach der Inflationszeit verschwanden sie wieder bis auf wenige Reste und im Jahre 1927 versuchte der Völkerbund sogar eine internationale Konvention zur Beseitigung der Ein- und Ausfuhrverbote zustande zu bringen. Das Inkrafttreten dieser Konvention wurde an die Bedingung ihrer Ratifikation durch bestimmte Staaten geknüpft und scheiterte schließlich an der Weigerung Polens, zu ratifizieren. In den vergangenen Krisenjahren wurden wieder von zahlreichen Staaten offen oder versteckt Einfuhrverbote erlassen. Der Vorwand ist in der Regel der Schutz der Währung. Mit primitiven merkantilistischen Irrtümern sind aber immer die massiven Interessen der durch die Verbote geschützten Wirtschaftszweige untrennbar verfilzt.

Ausfuhrverbote, die in der merkantilistischen Periode in großer Zahl für Rohstoffe und Produktionsmittel bestanden¹, spielen in der modernen Handelspolitik nur eine untergeordnete Rolle. Während des Krieges wurden in zahlreichen Staaten Ausfuhrverbote auf lebenswichtige Rohstoffe und Lebensmittel zwecks Sicherstellung des zivilen und militärischen Bedarfes des eigenen Landes erlassen. Nach Beendigung des Krieges verschwanden sie jedoch rasch wieder. Heute werden, abgesehen von Verboten aus nichtwirtschaftlichen Gründen (z. B. von nationalen Kunstwerken) Ausfuhrverbote gelegentlich für Rohstoffe erlassen, um die Verarbeitung im eigenen Lande zu erzwingen. So hat z. B. Rumänien ein Ausfuhrverbot für Rohöl, um die rumänischen Raffinerien zu schützen. Zahlreiche Staaten hatten Ausfuhrverbote (oder Ausfuhrzölle) für Häute und Knochen. 1928 wurde von 17 europäischen Staaten eine internationale Konvention zur Beseitigung der Ausfuhrbeschränkungen für diese Artikel unterzeichnet und im Jahre 1929 in Kraft gesetzt².

Zu wahrhaft grotesken Auswüchsen führt der Protektionismus, wenn ein Ausfuhrverbot des Ausfuhrlandes für den Rohstoff mit Einfuhrbeschränkungen des importierenden Landes für das verarbeitete Produkt zusammentrifft. Wie schon bemerkt, hat Rumänien ein Ausfuhrverbot für Rohöl. Österreich, das auf Grund der Frachtlage (Donauweg!) zum Absatzgebiet der rumänischen Erdölgruben gehört, hat jedoch zum Schutze seiner Raffinerien Einfuhrbeschränkungen für raffinierte Öle. Um diesem Dilemma zu entgehen, hat man folgenden Ausweg gefunden: Das Rohöl wird in Rumänien raffiniert und in seine Bestandteile zerlegt; sodann werden (unter Abspaltung gewisser Beimengungen) diese Bestandteile (Benzin, Petroleum, Gasöl usw.) wieder zusammengegossen, als sogenanntes „Mischöl“ nach Österreich gebracht und hier neuerlich destilliert und aufgespalten. Auf dem gleichen Umweg — dem man allerdings zum Unterschied von anderen Produktionsumwegen keine Mehrgiebigkeit nachrühmen kann — wird der Bedarf Ungarns an rumänischen Erdölprodukten gedeckt.

Das Kontingentsystem („Grenzmengenkontrolle“, im Englischen „quota system“). Man unterscheidet zwischen *Zollkontingenten*, wenn eine bestimmte Menge einer

¹ Vgl. A. SMITH: *Wealth of Nations* Bd. IV Chapt. 8.

² Andere Beispiele: Südafrika hat ein Ausfuhrverbot für Strauße, Straußeier; Ägypten und Tunis verbieten die Ausfuhr von Dattelschöblingen und Kuba die Ausfuhr von Ananassetzlingen, um die Anpflanzung von Kulturen in anderen Ländern zu verhindern.

Ware zollfrei oder zu einem ermäßigten Zollsatz hereingelassen wird und der Rest einem höheren Zoll unterliegt, und *Einfuhrkontingenten*, wenn außer der zugelassenen Menge überhaupt nichts von der betreffenden Ware importiert werden darf. Ferner unterscheidet man zwischen *autonomen* und *vertragsmäßigen* Kontingenten, je nachdem, ob sie durch Gesetze bzw. Verordnung oder durch einen Vertrag festgelegt sind.

Jedes Kontingent entspricht in seiner Wirkung auf die Einfuhr einem Zoll bestimmter Höhe. D. h. es läßt sich immer ein Einfuhrzoll finden, der unter den gegebenen Umständen die Einfuhr ebenso stark beschränkt wie ein bestimmtes Kontingent. Während aber ein Zoll (solange er nicht prohibitiv ist) die Verbindung mit dem Weltmarkt nicht unterbricht und eine elastische Anpassung der Einfuhr an den Bedarf nicht verhindert, soll das Kontingentsystem eine *Loslösung der Preisbildung vom Weltmarktpreis bewirken*.

Das Kontingentsystem in allen seinen Formen wirft Probleme auf, die sich bei Zöllen und Einfuhrverboten nicht ergeben: Beim Zollsystem entscheiden die Kräfte des Marktes, nämlich Angebot und Nachfrage, wer einführt und wieviel eingeführt wird; denn jedermann kann importieren, so viel er will, wenn er nur den Zoll zahlt (so wie er ja auch für die Transportkosten aufkommen muß). Bei einer *mengenmäßigen* Beschränkung der Einfuhr muß ein *marktfremdes Ausleseprinzip* vorhanden sein, sofern nämlich die Beschränkung überhaupt wirksam, d. h. die zur Einfuhr zugelassene Menge, das Kontingent, kleiner ist als die Menge, die bei freiem Spiel der Kräfte eingeführt würde. Die Kontingentierung ist also (so wie Höchstpreise) ein *systemfremder* Eingriff in den Preismechanismus der Verkehrswirtschaft¹.

Wenn die Einfuhr einer Ware kontingentiert wird, steigt der Inlandspreis, und es entsteht zwischen In- und Ausland eine Preisdifferenz, die durch Transportkosten und Zoll nicht gedeckt ist. Die Einfuhr wird also sehr gewinnbringend, die Händler werden sich sehr darum bewerben, einführen zu dürfen, und es muß irgendwie entschieden werden, wer zum Zuge kommt. Die primitivste Methode, die z. B. in den letzten Jahren mitunter in Frankreich angewendet wurde, besteht darin, die Sendungen in der Reihenfolge ihres Eintreffens an der Grenze solange zur Einfuhr zuzulassen, bis das Kontingent erschöpft ist. Die Folge ist, daß zu Beginn des Zeitraumes, für den das Kontingent festgesetzt wird, z. B. zu Beginn jedes Monats, jeder Händler trachtet, eine möglichst große Menge möglichst rasch über die Grenze zu bringen. Es ist nicht nötig, im Detail auszuführen, warum das kein rationelles Ausleseprinzip ist².

Eine andere Methode bestünde darin, die Einfuhrbewilligungen an die Meistbietenden zu verkaufen. Dieses Prinzip, das vom Standpunkt des die Einfuhr beschränkenden Landes vielleicht das rationellste wäre, wird jedoch in der Praxis offiziell nicht angewendet. In gewissen Ländern wird es aber inoffiziell bis zu einem gewissen Grad durchgeführt, nämlich dort, wo man, um eine Einfuhrbewilligung zu erlangen, die mit der Erteilung der Bewilligung betrauten Organe bestechen muß.

¹ Sehr treffend sagt ADOLF WEBER: „Eine Entartung der Handelspolitik muß man es nennen, wenn die Zölle durch ‚Kontingente‘ . . . ersetzt werden. Auch der hohe Zoll schaltet den Preis als Regulator am Markte nicht ganz aus, Händler und Produzenten wissen, woran sie sind; Kontingente machen dagegen die Willkür zum Prinzip des internationalen Güterausstausches, sie verhindern jede Elastizität und zwingen Export sowohl wie Import im Dunkeln zu kämpfen.“ „Weltwirtschaft, was jeder davon wissen muß.“ S. 170. München 1932. Vgl. auch KARL LANGE: Autarkie und Handelspolitische Technik in „Autarkie“. Fünf Vorträge. Berlin 1932. S. 63, der Beispiele aus der Praxis bringt. Ferner: „Kontingente, was sie sind und wie sie wirken.“ Herausgegeben vom Deutschen Bund für freie Wirtschaftspolitik. (Historisch-Politischer Verlag. Berlin 1933.) PIERRE ANGELINI: La politique du contingentement des importations. Paris 1932.

² Vgl. dazu GEORGES DE LEENER: Les Systemes de Contingentement Douanier. Bulletin d'Information et de Documentation. Banque Nationale de Belgique. 7e Année. Vol. I. No. 3. 10. Février 1932.

In den zivilisierten Staaten ist es üblich, die Kontingente auf die Importhäuser oder — bei Gütern des industriellen Konsums — direkt auf die Verbraucher aufzuteilen. Den Aufteilungsschlüssel bildet in der Regel die von den betreffenden Verbrauchern oder Händlern im Jahre vor der Kontingentierung eingeführte Menge. Das ist jedoch nur ein Notbehelf und keine Dauerlösung, da der Vergleichsmaßstab im Laufe der Zeit veralten muß. Es wird dann notwendig, den Bedarf jedes industriellen Verbrauchers festzustellen; das bedingt die Notwendigkeit einer Produktionskontrolle, und die Wirtschaft kommt immer mehr unter die Herrschaft des staatlichen Verwaltungsapparates und der von ihm delegierten Organisationen und Verbände.

Wenn die Verteilung der Kontingente an die Händler erfolgt, also in erster Linie bei Konsumgütern (Güter erster Ordnung), machen diese große mühelose Gewinne. Kaufmännische Tüchtigkeit verschwindet als Ausleseprinzip und an ihre Stelle tritt der Zufall, daß jemand zur Zeit der Einführung jenes Systems in jener Branche tätig war, oder das Ausleseprinzip der guten Beziehungen und der Korruption. Ein solcher Zustand muß schließlich zur Errichtung von staatlichen oder halbstaatlichen Einfuhrmonopolen führen, weil es ja zu aufreizend wäre, Einzelpersonen auf die Dauer derartige unbegründete Gewinne zuzuschancen, und weil Einfuhrmonopole vom protektionistischen Standpunkt gegenüber der bloßen Kontingentierung den Vorteil haben, daß sie eine elastische Anpassung der einzuführenden Mengen an die innere Marktsituation gestatten¹.

Es ist nicht möglich, an dieser Stelle auf die sich hier auftürmenden Probleme der gebundenen Wirtschaft einzugehen, zumal das im Rahmen einer von HERBERT VON BECKERATH herauszugebenden größeren Arbeit „Zur Frage der neuesten Handelspolitik in ihren Beziehungen zum Wirtschaftssystem und in ihrer Bedeutung für die gegenwärtige Wirtschaftskrise“ ausführlich geschehen wird. Es sei nur nochmals die unbestreitbare und von Freund und Feind der heutigen Wirtschaftsordnung anerkannte Tatsache festgestellt, daß das *System der Kontingentierung geradewegs zur Auflösung und Aushöhlung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung und Aufrihtung einer Planwirtschaft führt*.

Die Beantwortung der Frage, ob es für die Zukunft der gebundenen Wirtschaftsordnung günstig ist, daß sie nicht planmäßig, sondern als ungewolltes Abfallprodukt der rücksichtslosen Durchsetzung von Einzelinteressen und unter einer so eklatanten Verletzung der wirtschaftlichen Rationalität und katastrophalen Minderung der Produktivität, wie sie die Zerstörung der zwischenstaatlichen Arbeitsteilung mit sich bringt, ins Leben tritt, kann man den Vertretern der „neuen“ Wirtschaftsordnung, den Stände- und Planwirtschaftlern, überlassen.

Übrigens wird es, wenn nicht alle Zeichen trügen, diesmal noch nicht ernst werden; zu übel ist dieser erste Vorgeschmack der Planwirtschaft, zu kraß sind die Mißstände, zu denen dieses System schon nach kurzer Zeit geführt hat. Das System der Kontingentierung dürfte daher in einigen Jahren wieder der Vergangenheit angehören.

§ 6. Andere Methoden des Protektionismus.

1. Allgemeines. Außer Zöllen und Einfuhrverboten gibt es ein ganzes Arsenal von Mitteln und Mittelchen, um zwischen inländischem und ausländischem Angebot zu diskriminieren, die Einfuhr zu hemmen und zu verteuern, die internationale Arbeitsteilung zu stören und die Produktionsmittel aus den rationellen Bahnen,

¹ Wenn der Staat A dem Staate B vertragsmäßig ein Einfuhrkontingent einräumt, so ist damit noch nicht entschieden, ob der Extragewinn den Importeuren oder Verbrauchern in A oder den Exporteuren oder Produzenten in B zufällt. In neuester Zeit wird es üblich, auch über die Aufteilung der Kontingente vertragsmäßige Abmachungen zu treffen. Dazu ist es aber notwendig, die Exporteure bzw. Produzenten und die Importeure bzw. Verbraucher in Organisationen zusammenzuschließen. Diese Entwicklung ist besonders weit in Österreich vorgeschritten.

denen sie der Mechanismus der komparativen Kosten zuführt, abzulenken. Man hat ein kompliziertes, in seinen Einzelheiten oft schwer zu durchschauendes System des *schleichenden und indirekten Protektionismus* geschaffen, das an reichtumverniehender Kraft dem offenen Schutzsystem oft nicht nachsteht. Mit der zunehmenden Bedeutung interventionistischer Gedankengänge und sozialistischer Experimente, mit dem Eindringen ständischer Elemente in die moderne Wirtschaftsverfassung, d. i. dem Zerfall des liberalen Staates in sich bekämpfende und dann wieder auf Kosten des Gesamtinteresses Kompromisse schließende Interessentenhaufen, ist dieses System des administrativen Protektionismus zur vollen Blüte gelangt. Es entstanden *einerseits* die geistigen Voraussetzungen dafür, es schwand die (gewiß oft gefühlsmäßige) Scheu vor staatlichen Eingriffen und der (freilich häufig irrationale) Glaube an das günstige Ergebnis des freien Spiels der Kräfte, und es wurden *andererseits* die technischen Mittel, d. i. ein leistungsfähiger Verwaltungsapparat aufgebaut, der heute Aufgaben spielend löst, die man vor 20 Jahren mit Recht noch für ganz undurchführbar gehalten hätte¹.

Dem Praktiker der Handelspolitik macht der „kalte“ Protektionismus, gegen den man sich schwerer schützen kann und gegen den kein Handelsvertrag ausreicht, weil er immer neue Formen annimmt, die in den Verträgen nicht vorgesehen waren, große Sorgen. Die indirekte Bevorzugung der Inlandsproduktion ist gefährlicher als ein gleich hoher Einfuhrzoll, weil sie ihrer Natur nach rasch wechselt, nicht voraussehbar ist und so eine schädliche Unsicherheit in die Wirtschaft bringt.

2. Im Nachstehenden sei versucht, eine Gruppierung dieser Eingriffe vorzunehmen und einige Beispiele anzuführen. Die Aufzählung erhebt natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit, denn der Wissenschaft ist es auf diesem Gebiete nicht möglich, mit der Erfindungsgabe der Praxis Schritt zu halten².

A) An erster Stelle ist die *Verteuerung der Einfuhr* durch Verzollungsvorschriften, schikanöse Auslegung der Verzollungsbestimmungen u. dgl. zu nennen. Man verlangt, daß die Ware an der *Grenze* verzollt wird, was z. B. bei Postsendungen sehr unangenehm ist; man schreibt, besonders wenn die Ware aus irgendeinem Grund Anspruch auf „bevorzugte“ Verzollung hat, die Einfuhr über bestimmte, frachtlisch ungünstig gelegene Zollämter vor. Man verlangt kostspielige Ursprungszeugnisse, eine besondere Verpackung, Aufschriften in der Sprache des Bestimmungslandes, Ursprungsbezeichnung für jedes einzelne Stück einer Sendung. Manche Staaten machen die Zollvorschriften absichtlich kompliziert und sorgen dafür, daß sie den Interessenten nicht leicht und nicht rechtzeitig zugänglich gemacht werden. Das Reklamationsverfahren wird verteuert und in die Länge gezogen, es werden hohe „Neben“-Gebühren für die Untersuchung der Waren eingehoben; man legt das Bruttogewicht der Verzollung zugrunde usw.

B) Ein beliebtes Mittel, das auch von Deutschland angewendet wird, ist eine *schikanöse Handhabung der Veterinärvorschriften*. Es wird z. B. für lebendes Vieh eine lange Quarantäne vorgeschrieben oder die Einfuhr von geschlachtetem Vieh nur im ganzen mit angewachsenen Eingeweiden gestattet. HELFFERICH meint von den *Beschaugesetzen*, daß sie nicht so sehr den deutschen Konsumenten gesundheitlich schützen, als „ihm durch Ausschluß der ausländischen Konkurrenz möglichst hohe Preise für Fleisch auferlegen“ wollen³.

¹ Daß dieser Apparat in vielen Ländern über seine Leistungsfähigkeit hinaus beansprucht wird und dann schlecht funktioniert, ändert nichts an der Tatsache der größeren Leistungsfähigkeit.

² Vgl. verschiedene Denkschriften des Völkerbundes und der Internationalen Handelskammer, Paris, über diesen Gegenstand. Ferner INGWEN LIANG: Versteckter Protektionismus in der Handelspolitik. Greifswald 1930. C. BROCKHAUSEN: Verwaltungs-Protektionismus und Mitteleuropäischer Wirtschaftsbund, Berlin 1931. G. GÖTHEIN: Denkschrift über den administrativen Protektionismus. Nr. 26 der Schriften der deutschen Liga für Völkerbund. 1930.

³ Handelspolitik S. 85.

C) In ganz analoger Weise wie Zölle wirken *Diskriminationstarife* der Eisenbahn und Schifffahrt. Dieses Instrument wird sowohl zur Förderung der Ausfuhr (niedrige Exporttarife, niedrige Tarife für Rohstoffe usw.) als auch zur Hemmung der Einfuhr verwendet¹.

D) Man beschränkt sich aber nicht darauf, die Einfuhr zu verteuern, sondern ist bestrebt, es gar nicht bis zur Einfuhr kommen zu lassen, vielmehr den *Abschluß von Importgeschäften zu erschweren* und womöglich schon im Keime zu ersticken. Hierher gehört die Erschwerung der Arbeit ausländischer Geschäftsreisender, denen man Sondersteuern auferlegt, und denen man es verwehrt, Musterkollektionen unverzollt über die Grenze zu bringen. Ähnlich verfährt man mit Mustersendungen per Post und unterwirft Sendungen von Reklameschriften onerosen Tarifen.

E) Abgesehen von der Verteuierung der Einfuhr und Erschwerung der Konkurrenz, versucht man direkt oder indirekt auf die inländischen Käufer einen Druck auszuüben, ausländische Waren zu meiden, auch wenn sie billiger und besser sind als die inländischen Konkurrenzprodukte. Der Staat geht bei der Vergebung öffentlicher Lieferungen (z. B. für die Militärverwaltung, Eisenbahnen, Bauten usw.) mit „gutem“ Beispiel voran. Bei der großen und steigenden Bedeutung der Investitionen öffentlicher Körperschaften und Betriebe kommt der Bevorzugung inländischer Lieferanten, die teils offen, teils versteckt fast überall geübt wird, große Wichtigkeit zu. Da die Unterschiede in den Preisen oft sehr groß sind, erleidet die Volkswirtschaft durch Vergebung von öffentlichen Lieferungen an teuer produzierende inländische Firmen besonders in industriell rückständigen Staaten oft enorme Verluste.

F) Der Staat versucht aber auch auf *private Wirtschaftssubjekte im Sinne einer unrationellen Bevorzugung des inländischen Angebotes Einfluß zu nehmen*. Die Mittel dazu sind Steuererleichterungen, Konzessionserteilung, Verwaltungsschikanen aller Art. Es werden z. B. in Italien schwarze Listen derjenigen Unternehmungen angelegt, die sich des Vergehens schuldig machen, im Ausland, d. i. dort zu kaufen, wo es am billigsten ist. Bei öffentlichen Lieferungen wird den inländischen Lieferfirmen die Bedingung auferlegt, so weit als möglich nur inländische Produktionsmittel zu verwenden.

G) Erwähnung verdient auch die psychologische Beeinflussung des kaufenden Publikums durch *Propaganda und gesellschaftlichen Druck*. Man denke an die „Buy-British“-Bewegung, an die „Made in Germany“-Propaganda, an die Losung „Kauft österreichische Waren“. Vielfach werden regelrechte *Boykotte* gegen ausländische Waren bestimmter Herkunft inszeniert, man appelliert an das Nationalgefühl, den Patriotismus, den Fremdenhaß (China, Indien). In Finnland, Holland, Dänemark hat man versucht, als Repressalie gegen deutsche Zollerhöhungen einen Boykott gegen deutsche Waren zu organisieren.

H) Das positive Gegenstück zu der Propaganda gegen eingeführte Waren ist der *Verwendungszwang* einheimischer Erzeugnisse. Man denke an die deutschen Vorschriften über Spiritusbeimischung zum Benzin, Beimischungszwang von Butter bei der Margarinerzeugung. In Österreich besteht ein Beimischungszwang von Inlandskohle zur eingeführten Kohle usw.

I) Keineswegs eine Errungenschaft der jüngsten Zeit, wohl aber in den letzten Jahren wieder zu Ehren gekommen ist der Protektionismus durch *Erschwerung der Zahlungen*. In fast allen Ländern — Deutschland ist eine rühmliche Ausnahme — wurde versucht, die Devisenvorschriften handelspolitisch auszuwerten. Man unterscheidet zwischen „gutem“ und „bösem“ Import und verbietet oder erschwert die Bezahlung des letzteren².

¹ Vgl. dazu besonders ERNST SEIDLER und ALEX. FREUD: Die Eisenbahntarife in ihren Beziehungen zur Handelspolitik. Leipzig 1904.

² Über die währungspolitischen Probleme der Devisenbewirtschaftung vgl. Kap. 9 § 7 S. 73.

J) In höherem Grade indirekter Natur ist der *Protektionismus durch Steuererleichterungen und Subventionen* an bestimmte Wirtschaftszweige und Einzelfirmen, um sie im Kampfe gegen die ausländische Konkurrenz zu stärken.

3. Beurteilung. Eine Reihe von diesen Praktiken erscheint dem Laien zweifellos vollkommen berechtigt und einwandfrei. Ist es nicht erfreulich, wenn die Konsumenten, dem Appell an ihren Patriotismus folgend, inländische Ware vorziehen, auch wenn sie teurer ist, und ist es nicht klar, daß der Staat die Gelder, die er der Wirtschaft durch Besteuerung entzieht, wieder nur dem eigenen Gewerbe zukommen lassen darf? Dazu ist zu sagen, daß in allen diesen Fällen die Wirkungen auf die Güterversorgung und Bedürfnisbefriedigung¹ und die Ablenkung der Produktion von den rationellen Bahnen der internationalen Arbeitsteilung genau dieselben sind, wie wenn die Nachfrage durch einen *Zoll* auf inländische Erzeugnisse abgedrängt wird. Diese Maßnahmen sind daher prinzipiell, im Guten wie im Bösen, genau so zu beurteilen, zu verwerfen bzw. zu begrüßen wie Zölle. Dem über die Beurteilung von Zöllen Gesagten ist daher nichts hinzuzufügen.

§ 7. Administrative Erleichterungen des Zollschutzes.

Es sollen nur kurz einige Einrichtungen besprochen werden, deren Aufgabe es ist, gewisse *Härten des Zollsystems* zu beseitigen oder zu mildern. Von einer Zollsenkung unterscheiden sich die hier zu erörternden Erleichterungen dadurch, daß sie die Schutzfunktion der Zölle nicht beeinträchtigen sollen. Allerdings läßt sich die Grenze zwischen solchen Erleichterungen, die den Produktionsschutz nicht beeinträchtigen, und solchen, die einer Verminderung des Zollschutzes gleichkommen, in der Praxis selten scharf ziehen, so daß unter dem Titel der Vermeidung *unnötiger Härten* (z. B. durch Bewilligung eines zollfreien Veredelungsverkehres) oft wirkliche Zollsenkungen vorgenommen werden.

Zwei Gruppen von Maßnahmen können wir unterscheiden: a) Maßnahmen, die den Handel, insbesondere den Transithandel, erleichtern sollen, und b) Maßnahmen, die bestimmte Verwendungszwecke von der Zollbelastung befreien sollen, insbesondere die Exportindustrien von der Belastung durch Zölle auf ihre Produktionsmittel. Denn wenn der Export durch die Verteuerung der Produktionsmittel erschlagen oder stark vermindert wird, haben auch die inländischen Produktionsmittelhersteller nichts davon. Dasselbe gilt von der Verwendung für einen inländischen Konsum- oder Fabrikationszweck, der sehr preismempfindlich ist. (Elastische Nachfrage nach dem aus den zollbelasteten Produktionsmitteln erzeugten Produkt.)

Ad a) Der Erleichterung des Handels, insbesondere des internationalen Güterumschlages, dienen *Freihäfen, Zollfreilager* und die Erlaubnis der *zollfreien Einfuhr und Durchfuhr unter Zollaufsicht*. Es werden also an günstig gelegenen Plätzen (Umschlagplätzen, Häfen, Handels- und Konsumzentren) innerhalb des Zollgebietes *Freihandelsplätze* geschaffen, in denen die Waren zollfrei eingeführt, umgeladen, eingelagert, verpackt, mitunter auch bearbeitet und ins Zollaussland oder in andere Freilager ausgeführt werden dürfen. Erst beim Übergang aus dem Freihafen (Hamburg) oder dem Zollfreilager (das unter öffentlicher oder privater Verwaltung, aber immer unter der Aufsicht der Zollbehörde steht) in den freien Inlandsverkehr wird der Zoll erhoben. Der Schutz der inländischen Produktion wird dadurch nicht geschmälert, der Handel, insbesondere der Transithandel, aber ungemein erleichtert und gefördert.

Ad b) Hierher gehört in erster Linie der *aktive und passive Veredelungsverkehr*. Der zollfreie aktive Veredelungsverkehr besteht in der Erlaubnis, Ware zollfrei einzuführen, unter der Bedingung, daß sie nicht im Inland konsumiert, sondern nur

¹ Es sei denn, daß man das Streben, nur inländische Waren zu kaufen, als ein Bedürfnis auffaßt.

verarbeitet und im veredelten Zustand wieder ausgeführt wird. Es werden also z. B. Gewebe eingeführt, gefärbt oder bedruckt und im gefärbten oder bedruckten Zustand wieder exportiert — in das Ursprungsland oder ein drittes Land. Wenn es feststeht, daß den inländischen Färbereien und Druckereien der Auftrag entginge, falls sie die einzuführenden Gewebe verzollen oder statt der eingeführten teuren Gewebe inländischer Erzeugung verwenden müßten, kann auch vom protektionistischen Standpunkt der inländischen Webereien gegen die zollfreie Einfuhr im aktiven Veredelungsverkehr kein Einwand erhoben werden. Oft aber muß man annehmen, daß den inländischen Produzenten der Ware, die im aktiven Veredelungsverkehr zollfrei hereinkommt, durch die zollfreie Einfuhr Aufträge entgehen. Daher bilden solche Zoll exemptions immer ein Streitobjekt für die beteiligten Interessenten.

Der zollfreie *passive Veredelungsverkehr* besteht in der Erlaubnis, Ware, die aus dem Inland stammt, im Ausland veredeln zu lassen und sodann zollfrei wieder einzuführen. Der aktive Veredelungsverkehr im obigen Beispiel ist ein passiver Veredelungsverkehr vom Standpunkt des anderen Landes, aus dem die Gewebe ausgeführt und in das sie im gefärbten Zustande wieder zurückgebracht werden.

Ganz analoge Gründe wie für die Zollfreiheit des aktiven sprechen für die des passiven Veredelungsverkehrs. Die protektionistische Praxis der Gegenwart ist dem aktiven Veredelungsverkehr viel günstiger gesinnt als dem passiven. Es ist aber immer zu bedenken, daß, wenn das Land A dem passiven, vom Standpunkt des Landes B aber aktiven Veredelungsverkehr Hindernisse in den Weg legt, das Land B Vergeltung üben und dem aktiven Verkehr des Landes A, der passiv für B ist, Schwierigkeiten bereiten wird. Der natürliche Ausweg ist, vertragsmäßig eine Gegenseitigkeit festzulegen. Das ist in der Tat auch oft geschehen¹.

Es gibt noch eine ganze Reihe anderer administrativer Möglichkeiten und Rechtsformen des zollfreien Importes von Produktionsmitteln für bestimmte Zwecke (Erlaubnisscheinverkehr, Vormerkverkehr, Ausbesserungsverkehr, Meß-, Markt-, Retourverkehr usw.), die jedoch nur vom verwaltungstechnischen Standpunkt Interesse beanspruchen und keine neuen ökonomischen Probleme aufwerfen.

Eine andere Methode, die Exportindustrien von der Belastung durch Rohstoffzölle zu befreien, besteht in der *Zollrestitution* bei der Ausfuhr. Es wird also bei der Ausfuhr des Fertigproduktes der Zoll der in ihm steckenden Rohstoffe rückvergütet. Die Berechnung dieser Quote ist jedoch oft sehr schwierig und gibt Gelegenheit zu versteckten Ausfuhrprämien und Subventionen².

Eine besondere Art von Zollrestitutionsen stellen die an anderer Stelle schon besprochenen deutschen Einfuhrscheine für Getreide dar³. Zu ähnlichen Erscheinungen muß es führen, wenn — was z. B. in Frankreich oft geschah — beim Veredelungsverkehr der Identitätsnachweis nicht verlangt wird. Wenn die im aktiven Veredelungsverkehr „wieder“-ausgeführte Ware nicht identisch mit der im unverarbeiteten Zustand zollfrei eingeführten Rohware zu sein braucht, dann kann es wie bei den Einfuhrscheinen vorkommen, daß auf einer Seite des Landes die Ware zollfrei hereinkommt und über eine andere Grenze *andere* Stücke der gleichen Ware exportiert werden. Der Veredelungsverkehr wirkt dann wie eine Zollermäßigung auf der einen und eine Exportprämie auf der anderen Seite. Mit der Einfuhrerleich-

¹ Vgl. z. B. BENNO SCHMIDT: Zur Geschichte des deutschen Veredelungsverkehrs. Z. f. Sw. Bd. 26. ROBERT WEBER: System der deutschen Handelsverträge. Leipzig 1912.

² An dieser Stelle ist auch zu bemerken, daß eine Ausfuhrprämie unter dem Titel einer Steuerrückvergütung nur dann berechtigt ist, wenn es sich um eine *Spezialsteuer* handelt. In diesem Fall macht die Ausfuhrprämie nur einen künstlichen Eingriff in die internationalen Konkurrenzverhältnisse wieder gut. Die Rückvergütung einer *allgemeinen* Umsatzsteuer, wie sie von vielen Staaten vorgenommen wird, kommt einfach einer allgemeinen Ausfuhrprämie gleich.

³ Siehe oben S. 236.

terung kann man sich wohl einverstanden erklären, doch ist es nicht einzusehen, warum sie mit einer die natürlichen Standortbedingungen verschiebenden Ausfuhrprämie verbunden sein soll.

§ 8. Über den Begriff „Höhe des Zolltarifs“ und die Methoden ihrer Messung¹.

Der Wirtschaftspolitiker kommt häufig in die Lage, ein Urteil über die Höhe eines Zolltarifes abzugeben. Und zwar handelt es sich dabei fast immer um einen Vergleich: Ist der Zolltarif des Landes B oder des Landes A höher? Oder es ist die Höhe des Zolltarifes eines Landes in zwei Zeitpunkten zu vergleichen.

Wenn man jedoch versucht, ein solches Urteil über die vergleichsweise Höhe eines gegebenen Zolltarifes zu begründen und ihm einen exakten, zahlenmäßigen Ausdruck zu verleihen, ergeben sich die größten Schwierigkeiten, und zwar sind die Schwierigkeiten nicht etwa nur statistisch-technischer Natur, sondern der Begriff „Höhe des Zolltarifes“ erweist sich selbst als unscharf.

Man hat mitunter die Größe des Anteils der zollpflichtigen Einfuhr an der Gesamteinfuhr als Maßstab für die Höhe der Zollmauern zu verwenden versucht. Der entscheidende Einwand gegen diese Methode liegt jedoch auf der Hand: Je mehr sich der Zoll der Prohibitionsgrenze nähert, desto kleiner wird der Anteil der zollpflichtigen Einfuhr an der Gesamteinfuhr. Ein Land, das nur prohibitive Zölle hat und den Rest der Einfuhr zollfrei hereinläßt, bekäme daher nach dieser Methode einen äußerst günstigen Zollindex. So ergibt z. B. die offizielle amerikanische Statistik², daß unter der Herrschaft des Fordney-MacCumber-Tariffs von 1922 im Durchschnitt der Jahre 1923 bis 1931 der Anteil der zollfreien Einfuhr an der gesamten im Inland verbleibenden Einfuhr 64% betrug, während er sich im Durchschnitt der Jahre 1898 bis 1909 unter einem viel gemäßigteren Tarif nur auf 45% belief.

Demselben Einwand unterliegt die häufig angewendete Methode, die durchschnittliche Zollbelastung der Einfuhr, also das prozentuelle Verhältnis von Zolleinnahmen und Gesamteinfuhr oder von Zolleinnahmen und zollpflichtiger Einfuhr als Maßstab für die Höhe des Tarifniveaus anzusehen. Auch diese Methode liefert das absurde Ergebnis, daß prohibitive Zölle den Zollindex nicht beeinflussen. Auf Grund dieser Methode ergibt sich z. B., daß England 1925 (wegen seiner hohen Finanzzölle) einen höheren Zolltarif hatte als Italien oder Deutschland! Ein anderes Beispiel: Die „durchschnittliche Zollbelastung“ der amerikanischen Einfuhr betrug nach dieser Methode im Durchschnitt der Jahre 1926 bis 1930 13,70% gegen 23% im Durchschnitt der Jahre 1906 bis 1910. Zu einem ähnlichen Resultat gelangt man, wenn man die Zolleinnahmen nicht mit der Gesamteinfuhr, sondern nur mit der zollpflichtigen Einfuhr in Beziehung setzt (40% 1926 bis 1930 gegen 42,86% 1906 bis 1910).

¹ Das Beste, was über diesen Gegenstand je gesagt wurde, stammt vom Chef der wirtschaftlichen Abteilung des Völkerbundes, A. LOVEDAY: The Measurement of Tariff Levels. The Journal of the Royal Statistical Society Vol. 42, Part. IV (1929) S. 487ff. Jetzt auch abgedruckt in LOVEDAY: Britain & World Trade. Quo Vadimus and other Economic Essays S. 182 London 1931. FRIEDRICH LUTZ: Methoden des internationalen Zollvergleiches. S. 1207. Magazin der Wirtschaft. Berlin, 2. August 1928. F. WÖNNE: Methoden des internationalen Zollvergleiches. Ebendort S. 1354. Solche Berechnungen wurden von verschiedenen Stellen angestellt. Die wichtigsten sind hier erwähnt. *Taux Indices des Tarifs*. Section économique de la Société des Nations, Conférence économique internationale, Genf 1927, C. E. I. 37; *Zollhöhe und Warenwerte*. Eine vergleichende Studie über die Höhe der Zollbelastung für 402 Waren in 14 europäischen Staaten. Herausgegeben vom österreichischen Nationalkomitee der Internationalen Handelskammer. Wien (Verlag A. Hölder) 1927. Ferner „*British and Foreign Trade*“. Blue Book, herausgegeben vom Board of Trade, Second series Cd. 2337. London 1904 und 1905. „*Survey of Overseas Markets*“. Committee on Industry and Trade (Balfour Committee). London 1925. S. 543.

² Vgl. die fortlaufenden Ziffern, die im „Statistical Abstract of the United States“ veröffentlicht werden.

Um diesen absurden Konsequenzen zu entgehen, werden in den zu Beginn dieses Paragraphen angeführten Studien andere Methoden angewendet, die alle auf folgendem Prinzip beruhen: Man berechnet für möglichst viele, im Idealfall für alle Zollpositionen die Zollbelastung der durch sie betroffenen Ware in Prozenten des Warenwertes, man konvertiert mit anderen Worten spezifische Zölle in Wertzölle und berechnet aus den so gewonnenen Wertzöllen einen Durchschnitt: *die durchschnittliche Wertverzollung*. Bei Tarifen, die eine einheitliche Verzollung ad valorem vorsehen, z. B. beim geltenden holländischen Zolltarif, der einen durch wenige Ausnahmen durchbrochenen einheitlichen und allgemeinen Zollsatz von 10% des Warenwertes vorsieht, entfällt die Notwendigkeit einer Durchschnittsberechnung. Man könnte das Wesen dieser Methoden so kennzeichnen, daß sie jenen einheitlichen Zollsatz ad valorem ermitteln wollen, der einem gegebenen uneinheitlichen Zolltarif äquivalent wäre.

Bei der Durchführung der Berechnung ergibt sich nun wieder eine Reihe von verschiedenen Möglichkeiten und von Problemen, die nur gelöst werden können, wenn man sich über den eigentlichen mit der Berechnung verfolgten Zweck vollkommen klar wird.

Von den technisch-statistischen Schwierigkeiten sehe ich dabei ab, also z. B. davon, daß es oft sehr schwierig ist, einen spezifischen Zoll in einen Wertzoll zu konvertieren, weil die Werte der Ware nicht bekannt sind oder ein einheitlicher Marktpreis gar nicht besteht, daß mancher Gewichtszoll zahlreiche Qualitätsnuancen einer Ware trifft und für jede einzelne Variante die Zollbelastung daher verschieden ist. Dazu kommt die ungeheure Spezialisierung der modernen Tarife und die große Zahl der in den internationalen Handel eingehender Güter. All das macht es notwendig, sich auf eine *Auswahl* von Waren zu beschränken. Die oben angeführte Berechnung des österreichischen Nationalkomitees der internationalen Handelskammer berücksichtigt 402 Waren, die Berechnung des Völkerbundes beschränkt sich auf 78 Artikel. Bei der Auswahl der in die Berechnung einzubeziehenden Waren spielen neben Zweckmäßigkeitserwägungen auch die im folgenden darzustellenden grundsätzlichen Überlegungen mit.

Bei der Berechnung der Zollbelastung jeder Ware steht der Preis im Export- und im Importland zur Auswahl. Es besteht ferner die Schwierigkeit, daß der Preis durch den Zoll beeinflußt wird. Je nach der Elastizität von Angebot und Nachfrage in beiden Ländern bekommt also derselbe Zoll ein verschiedenes Gewicht. Ferner ist zu bedenken, daß es nicht angeht, jedem Einzelzoll denselben Einfluß auf den Durchschnitt zuzugestehen, also z. B. dem Eisenzoll und dem Senfzoll. Es muß ein *gewogener* Durchschnitt errechnet werden und es erhebt sich die Frage nach dem Gewicht, das jedem Zollsatz zugebilligt werden soll. Als Bestimmungsgrund des Gewichts kommen in Betracht: Anteil der Ware an der Einfuhr, an der Ausfuhr, am Volumen des Welthandels, oder am Produktionsvolumen eines oder mehrerer Länder. Hier ergibt sich wieder die Schwierigkeit, daß die Größe dieses Anteils mitunter von der Höhe des Zolles entscheidend beeinflußt wird.

Eine Reihe von Möglichkeiten ergibt sich auch bei der Auswahl der in die Berechnung einzubeziehenden Waren. Soll man sich auf die Importware des betreffenden Landes beschränken? Dann verliert jeder Zoll, sobald er prohibitiv wird, seinen Einfluß auf den Zollindex. Statt der Importartikel des einen Landes kann man die Exportartikel anderer Länder nehmen oder auch die wichtigsten Welthandelswaren.

Ein schwerwiegender Einwand gegen die ganze Methode besteht ferner in folgendem: Wenn ein Zoll die Prohibitionsgrenze überschritten hat, ist eine weitere Erhöhung irrelevant. Ein Zoll mag schon bei 20% ad valorem, ein anderer erst bei 200% prohibitiv wirken. Ferner ist die Wirksamkeit eines „gleichhohen“ Zolles je nach dem wirtschaftlichen Aufbau des betreffenden Landes verschieden.

Wenn man diese Fragen beantworten und eine Entscheidung zwischen allen diesen Möglichkeiten treffen will, muß man sich darüber klar werden, was man eigentlich messen will; man muß mit anderen Worten definieren, was man unter „vergleichsweiser Höhe eines Zolltarifes“ versteht. Es genügt offenbar nicht, die verschiedenen Zolltarife auf einheitliche Wert-Zollsätze zu reduzieren, und es wäre auch voreilig, anzunehmen, daß, wenn die Zolltarife aller Länder aus einheitlichen Zollsätzen ad valorem bestünden, der jeweils höhere Einheitssatz immer und unter allen Umständen einen „höheren Zolltarif“ konstituiert, daß also z. B., wenn das Land A die gesamte Einfuhr einem Zoll von 40% des Wertes unterwirft und das Land B einen Zoll von 50% ad valorem einhebt, der Zolltarif des Landes B unbedingt als der höhere anzusehen ist: Es könnte sein, daß die Einfuhr A's auf einen Zoll von 40% viel stärker reagiert als die Einfuhr B's auf einen Zoll von 50%.

Was will man also eigentlich feststellen? Soll der Zollindex eine Art handelspolitische Sittennote sein? Aber bei der Beurteilung der Schwere eines Verstoßes gegen die guten handelspolitischen Sitten, d. i. gegen den Freihandel, kann man sich ja nicht allein auf die Höhe des Zolles in Prozenten des Wertes stützen, sondern muß wohl auch die Wirksamkeit, die je nach den Umständen schwankt, berücksichtigen. LOVEDAY ist der Meinung, es sei eine „vollkommen falsche Annahme, daß ein Zolltarifindex ein Maß des durch den Staat gewährten Schutzes, dessen sich Landwirtschaft und Industrie erfreuen, darstellen kann und soll“¹. Er schlägt vor, das Problem nicht vom Standpunkt des geschützten Landes, sondern vom Standpunkt des exportierenden Landes zu betrachten. Der Zollindex soll nicht den „relativen Grad des Schutzes“ (degree of protection), sondern den „Grad der Behinderung des Importes“ (degree of obstruction) messen². Man muß zugeben, daß die Hemmung des Importes nicht unbedingt ein Maß für die Wirksamkeit des Schutzes der eigenen Produktion zu sein braucht, da ja der Zoll unter Umständen bloß zu einer Einschränkung des Konsums führt. Trotzdem hängt auch der Grad der Behinderung des Importes nicht nur von der Höhe des Zolles, sondern auch von der Elastizität von Angebot und Nachfrage ab — also von Umständen, die von der besprochenen Methode der Berechnung des Zollindex nicht berücksichtigt werden. Von diesem Standpunkt aus gesehen ist es aber, streng genommen, unzulässig, jedem Land nur *einen* Zollindex zuzuordnen. Es kommt oft vor, daß der Zolltarif eines Landes die Einfuhr aus bestimmten anderen Ländern schwer trifft, die Einfuhr aus anderen Ländern jedoch unberührt läßt. England war z. B., auch bevor es 1932 zum Schutzollsystem übergang, der Schweiz gegenüber als Hochschutzzollland anzusprechen, weil seine wenigen, aber ziemlich hohen Zölle (die sogenannten Mac Kenna- und Self-guarding duties) gerade die Schweizer Exportartikel betrafen. Man müßte also eigentlich für jedes Land eine ganze Reihe von Zollindizes berechnen, von denen jeder für den Verkehr mit einem bestimmten Lande gilt. Die beiden am Schluß der Literaturanmerkung erwähnten englischen Berechnungen beschränken sich in richtiger Erkenntnis dieser Tatsache darauf, einen Durchschnitt der Zollsätze der wichtigsten Länder auf *englische* Exportwaren zu errechnen. Die Berechnung des Völkerbundes versucht für jedes Land einen *internationalen* Index zu errechnen. Ob ein solcher internationaler Index einen praktischen Wert hat, hängt vom Grad der Dispersion der individuellen Indizes ab. Nur auf Grund statistischer Experimente läßt sich ein Urteil über den Grad der Vereinbarkeit der verschiedenen Zweckindizes und die Möglichkeit der Zusammenfassung in einer Ziffer gewinnen. An solchen Versuchen fehlt es bisher vollständig.

¹ The Journal of the Royal Statistical Society. a. a. O. S. 513.

² a. a. O. S. 493/4.

21. Kapitel.

Tatsachen und Einrichtungen der Handelsvertragspolitik.**§ 1. Inhalt und Form der Handelsverträge¹.**

Ein Handelsvertrag ist ein Abkommen zwischen zwei oder mehreren Staaten über wirtschaftliche Fragen². Der Kreis der in Handelsverträgen (oft auch Handels-, Niederlassungs- und Schifffahrtsvertrag oder Handels- und Konsularvertrag) geregelten Angelegenheiten kann ein sehr weiter sein: Zulassung von konsularischen Vertretern sowie deren Rechte und Zuständigkeit; Niederlassung von ausländischen Firmen, Zulassung und Behandlung von Geschäftsreisenden; Gerichts- und Polizeischutz für Ausländer und ihr Eigentum; Exekution richterlicher Urteile; Schutz von Patenten, Handelsmarken, Verlagsrechten usw.; Steuerfragen; Ausübung eines Gewerbes durch Ausländer; Höhe der einzuhebenden Zölle und der bei der Einfuhr zu entrichtenden sonstigen Steuern und Abgaben; Zollformalitäten; Veterinärvorschriften bei der Einfuhr von Vieh; die Behandlung und Zulassung von fremden Schiffen in heimischen Häfen; Beförderungsbedingungen und Tarife auf Eisenbahnen und anderen Verkehrsmitteln u. v. a. Wir können diese Materien gruppieren: a) Konsularwesen, b) Fremdenrecht, c) Verkehrsfragen, d) Zoll- und Handelsfragen.

Im Laufe der Entwicklung, mit dem Kompliziertwerden der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen ist es üblich geworden, bestimmte Materien in Spezialabkommen zu regeln (Urheberrechtsverträge, Doppelbesteuerungsverträge, Rechtshilfeverträge usw.), und es besteht eine Tendenz, den Ausdruck „Handelsvertrag“ für Abmachungen über *Zollfragen* zu reservieren. In diesem Sinne werden auch wir, sofern nichts anderes bemerkt wird, den Ausdruck gebrauchen.

Was die *Form* betrifft, sei nur die Unterscheidung zwischen *zweiseitigen* und *mehrseitigen* (*bilateralen* und *multilateralen*) Verträgen, — die letzteren auch Kollektivverträge (internationale Konventionen) genannt — hervorgehoben, je nachdem, ob der Vertrag von nur zwei oder von mehreren Staaten geschlossen wurde. Es kommt auch vor, daß eine Reihe von formell zweiseitigen Verträgen den gleichen Inhalt hat und aus gemeinsamen Verhandlungen hervorgegangen ist. Auf dem Gebiete des internationalen Handels sind die folgenden internationalen Konventionen, die unter den Auspizien des Völkerbundes abgeschlossen und von zahlreichen Staaten ratifiziert wurden, zu nennen: Konvention über die Freiheit des Transithandels (Barcelona 1921); Konvention zur Vereinfachung der Zollformalitäten (Genf 1923); Konvention über den Transittransport elektrischer Energie (Genf 1923). Der Abschluß vieler anderer war geplant und ist gescheitert. Z. B. der sogenannte „Zollwaffenstillstand“ (convention commerciale), eine internationale Konvention zur Stabilisierung der Zolltarife auf 2 Jahre (Genf 1931)³. Der einzige bedeutsame und erfolgreiche Kollektivvertrag in Zollsachen war die Brüsseler Zuckerkonvention vom Jahre 1902.

Was die *Art und Weise* betrifft, in der sich die Staaten in Handelsverträgen zu einem bestimmten Verhalten verpflichten, ist die folgende Unterscheidung von

¹ Außer der zu Beginn des vorigen Kapitels angegebenen Literatur vgl. besonders ROBERT WEBER: System der deutschen Handelsverträge. Leipzig 1912. Eine deutsche Übersetzung aller Handelsverträge erscheint fortlaufend im „Deutschen Handelsarchiv“ hgg. vom Reichswirtschaftsministerium Berlin. Auszüge veröffentlicht fortlaufend das Weltwirtsch. Arch. Vgl. ferner: „Die Handelsverträge des Erdballs“ zusammengestellt von J. BENNSTEIN und K. LEOPOLD. Berlin 1927. Handbook of Commercial Treaties. Digest of Commercial Treaties, Conventions and other agreements between all Nations. U. S. Tariff Commission. Washington 1923.

² Auf die völkerrechtliche Natur und die juristische Form der Abmachung (es braucht nicht unbedingt ein *Vertrag* zu sein, sondern kann sich z. B. um eine „paktierte Gesetzgebung“ handeln) wird hier *nicht* näher eingegangen. Vgl. dazu Handbücher des Völkerrechts.

³ Über den jeweiligen Stand vgl. Annuaire de la Société des Nations. Erscheint jährlich in Genf.

großer Bedeutung: Die Behandlung von fremden Staatsangehörigen und fremder Ware, zu der sich ein Staat verpflichtet, kann *direkt* bestimmt sein, in der Art, daß es z. B. heißt: Der Konsul eines fremden Staates hat diese oder jene Rechte bzw. Pflichten; eine ausländische Firma hat diese und jene Bedingungen zu erfüllen, um eine Niederlassung zu gründen; bei der Einfuhr einer bestimmten Ware aus dem Gebiete des Vertragspartners ist ein Zoll in dieser oder jener Höhe zu entrichten. Die Art der Behandlung kann aber auch *indirekt durch Aufstellung eines Vergleichsmaßstabes* bestimmt werden. Und zwar sind da drei Maßstäbe üblich, denen drei Vertragsklauseln entsprechen: Die *Paritäts- oder Inländerklausel*, die *Reziprozitäts- oder Gegenseitigkeitsklausel* und die *Meistbegünstigungsklausel*. Nach der *Paritätsklausel*¹ darf die Behandlung der Angehörigen des Vertragsstaates nicht schlechter sein als die der eigenen Staatsangehörigen. Wenn *Reziprozität*² geübt wird, richtet sich die Behandlung der Ausländer nach der Behandlung der eigenen Staatsangehörigen durch den Vertragspartner oder darf zumindestens nicht schlechter sein. Durch Einräumung der *Meistbegünstigung* verpflichtet sich ein Staat zu einer Behandlung, die nicht schlechter ist als die, die er irgendeiner dritten Nation angedeihen läßt. Die drei Klauseln können auch beliebig kombiniert werden, wobei dann der jeweils für den Vertragspartner günstigste Maßstab entscheidend ist. Wenn also z. B. Parität und Meistbegünstigung ausbedungen sind, dürfen die Staatsangehörigen des Vertragspartners nicht schlechter behandelt werden als Inländer und es müssen ihnen Privilegien, die Angehörigen eines dritten Staates eingeräumt werden, ebenfalls zukommen.

Was die Behandlung der fremden Staatsangehörigen, die Rechtsstellung physischer und juristischer Personen vor Gericht u. dgl. anlangt, begnügt man sich zivilisierten Staaten gegenüber in der Regel mit der Gleichstellung mit den Inländern. Ausnahmen kommen aber häufig vor.

A) Der Ausländer wird *schlechter* gestellt als der Inländer: Gewisse Gewerbe z. B. werden Inländern vorbehalten.

B) Der Ausländer wird in gewisser Beziehung *besser* gestellt als der Inländer: Besonders häufig in Verträgen zwischen zivilisierten und zurückgebliebenen Staaten.

Auf dem Gebiete der Handelspolitik im engeren Sinne (Zollpolitik), der wir uns nun ausschließlich zuwenden, kommt die Paritätsklausel naturgemäß wenig in Betracht, denn es ist ja eben der Zweck der Zölle, zwischen ausländischem und inländischem Angebot zu diskriminieren. Dafür hat hier die Meistbegünstigungsklausel eine überaus große Bedeutung. Eine Reziprozitätsklausel kommt in den Handelsverträgen sehr selten vor, wohl aber spielt das Reziprozitätsprinzip beim Abschluß und Interpretation der Verträge eine wichtige Rolle.

Bei den Handelsverträgen im engeren Sinne, also Verträgen, die Bestimmungen über die Einfuhr und die Höhe der einzuhebenden Zölle enthalten, unterscheidet man zwischen *reinen Meistbegünstigungsverträgen*, die sich auf die Verpflichtung beschränken, Waren aus dem Vertragsstaat keinen höheren Zöllen zu unterwerfen, als für die gleiche Ware aus irgendeinem anderen Staate zu zahlen sind, und *Tarifverträgen*, die konkrete Zollverabredungen enthalten: Der Zoll auf Butter darf nicht höher sein als so und so viel Reichsmark pro 100 kg. Die meisten Tarifverträge enthalten aber außerdem auch die Meistbegünstigungsklausel. Durch einen reinen Meistbegünstigungsvertrag wird die Höhe der Zollsätze der autonomen Entscheidung des verpflichteten Landes überlassen. Nur kommt jede Zollermäßigung, die das verpflichtete Land einem dritten Staat gewährt, auch dem meistbegünstigten Staat zugute.

¹ Auch *formelle* Reziprozität genannt.

² Auch *materielle* Reziprozität genannt.

§ 2. Inhalt und Formen der Meistbegünstigungsklausel.

1. Einleitung. Literatur. Bereits im 17. Jahrhundert haben die europäischen Staaten begonnen, in ihre Handels- und Niederlassungsverträge die Meistbegünstigungsklausel aufzunehmen. Diese Übung hat im Laufe der Zeit immer weiter um sich gegriffen; es haben sich verschiedene Varianten der Klausel herausgebildet, aber schon in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts wird kaum ein Handelsvertrag abgeschlossen, in dem nicht in der einen oder anderen Form ein Meistbegünstigungsversprechen als ausdrückliche Klausel oder aus dem Text deduzierbar enthalten wäre.

Kein anderer Bestandteil der Handelsverträge ist in der Wissenschaft — sowohl in der Rechts- als in der Wirtschaftswissenschaft — und in der Politik und Publizistik so viel erörtert und heiß umstritten worden, wie die Meistbegünstigungsklausel. Der eine sieht in ihr eine Garantie des Friedens und ein Symbol der liberalen Handelspolitik, der andere hält sie für ein Hindernis auf dem Weg zur Senkung der Zölle und wieder andere bekämpfen sie als lästige Fessel bei der Erhöhung der Zölle.

Literatur: Der Großteil der Literatur über die Meistbegünstigung findet sich im völkerrechtlichen Schrifttum. Vom positivrechtlichen und geschichtlichen Standpunkt ist hervorzuheben: L. GLIER: Die Meistbegünstigungsklausel. Eine entwicklungsgeschichtliche Studie unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verträge mit den Vereinigten Staaten und mit Argentinien. Berlin 1905 (sehr ausführlich). JACOPO MAZZEI: Politica doganale differenziale e clausola della nazione più favorita (Pubblicazioni del R. Istituto superiore di scienze economiche e commerciali di Firenze) Bd. 1. Firenze 1930. (Ausführliches Standardwerk.) RIEDL, R.: Die Meistbegünstigung in den europäischen Handelsverträgen. Wien 1928. DERS.: Ausnahmen von der Meistbegünstigung. Wien 1929. BONHOEFFER, K.: Die Meistbegünstigungsklausel im modernen Völkerrecht. Berlin 1930.

Reciprocity and Commercial Treaties. U. St. Tariff Commission. Washington 1919 (sehr ausführlich). Der wirtschaftliche Ausschuß des Völkerbundes hat sich öfter mit der Frage der Meistbegünstigung befaßt. Vgl. besonders seinen Bericht aus dem Jahre 1929 (Literaturangaben bei BONHOEFFER). Wertvolle Untersuchungen über die ökonomischen Vor- und Nachteile des Meistbegünstigungssystems sind trotz der vielen Angriffe auf die M. verhältnismäßig selten. An Monographien sind zu nennen: *Für unbeschränkte und weitgehende Anwendung des Prinzips der M.:* PAUL ARNDT: Die Zweckmäßigkeit des Systems der Meistbegünstigung. Berlin 1901. F. LUSENSKY: Unbeschränkte gegen beschränkte Meistbegünstigung. Stuttgart 1908. J. VINER: The Most-Favoured-Nation Clause in American Commercial Treaties. J. P. E. Feb. 1924. DERS.: The most-favoured-nation clause. „Index“. Vol. VI, No. 61 January 1931 (herausgegeben von Svenska Handelsbanken), Stockholm. OTTO VEIT: Meistbegünstigung und Präferenzsystem im „Deutschen Volkswirt“, 10. Febr. 1933. J. MAZZEI: Kritische Betrachtungen zur neuzeitlichen Zollpolitik in W. A. Bd. 27, April 1933, S. 412ff. *Für eingeschränkte und bedingte Anwendung:* G. ZOEPFL: Auswärtige Handelspolitik und innere Verkehrspolitik. Vortrag, gehalten beim IV. Verbandstag des Deutsch-Österr.-Ungar. Binnenschiffahrtsverbandes Budapest 1899, S. 28ff. Berlin 1899. Vgl. auch die Diskussion über den Gegenstand der Meistbegünstigung Nr. 54 der Verbandschriften, S. 21ff. Berlin 1899. R. RIEDL: Äußere Handelspolitik (Lehrbuch der Volkswirtschaftspolitik, herausgegeben von Viktor Mataja, Wien 1931) und die oben erwähnten Schriften GLIERS und RIEDLS. Vgl. ferner die zahlreichen Schriften über den wirtschaftlichen Zusammenschluß Mitteleuropas von ELEMÉR HANTOS. Ein vollständiges Verzeichnis davon sowie der gesamten Mitteleuropaliteratur seit dem Krieg bei HANTOS: Der Weg zum Neuen Mitteleuropa. Berlin: Mitteleuropa-Verlag 1933.

2. Unbedingte und bedingte Meistbegünstigung. Wenn ein Staat sich verpflichtet, einen anderen Staat in bezug auf die Wareneinfuhr nicht schlechter zu behandeln als irgendeinen dritten Staat, so kann diese Verpflichtung in zweierlei Art interpretiert werden: Sie kann bedeuten, a) daß dem berechtigten Staate jede Begünstigung (z. B. Zollermäßigung), die der verpflichtete Staat einem dritten Staat einräumt, sofort automatisch und ohne spezielle Gegenleistung zufällt, oder b) daß sie ihm nur für dieselbe oder eine gleichwertige Gegenleistung, wie sie der dritte Staat erbracht hat, eingeräumt wird. Im ersten Sinne interpretiert ist die Meistbegünstigung unbedingte, im zweiten bedingte. Die unbedingte Meistbegünstigung nennt man auch die *europäische Interpretation*, weil sie von den europäischen Staaten schon in der

ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts de facto und seit 1860 ausdrücklich und ausnahmslos so aufgefaßt wird. Die bedingte Interpretation hat sich die Regierung der Vereinigten Staaten zu eigen gemacht und hat an ihr mit unbedeutenden Ausnahmen bis 1922 festgehalten. Im Jahre 1922 ist die Union abrupt, nachdem allerdings schon Präsident WILSON die Forderung nach unbedingter Meistbegünstigung in seine berühmten 14 Punkte aufgenommen hatte, zur unbedingten Form übergegangen, die sie seither mit derselben Überzeugung und demselben Pathos als die einzig gottgefällige Handelspolitik verfißt, wie früher die bedingte Form. (In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts kommt die bedingte Meistbegünstigung auch in europäischen Verträgen häufig vor, doch wurde sie nie konsequent durchgeführt und kam daher aus weiter unten zu besprechenden Gründen nicht zur Geltung.) Als Beispiel für die unbedingte Meistbegünstigung sei die Fassung aus Artikel 7 des Vertrages zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten vom 8. Dezember 1925 angeführt:

„2) Jeder Vertragsteil verpflichtet sich bedingungslos, der Einfuhr irgendwelcher Ware, die in den Gebieten des anderen Teiles gewachsen, erzeugt oder hergestellt ist, keine höheren oder anderen Abgaben oder Bedingungen aufzuerlegen und gegen diese Ware keine anderen Einfuhrverbote zu erlassen, als für die Einfuhr derselben Ware bestehen oder bestehen werden, wenn sie in irgendeinem anderen Land gewachsen, erzeugt oder hergestellt ist.

3) Jeder Vertragsteil verpflichtet sich ebenfalls bedingungslos, Waren, die nach den Gebieten des anderen Teiles ausgeführt werden, keinen höheren oder anderen Abgaben und keinen anderen Beschränkungen und Verböten zu unterwerfen als denjenigen, welchen die nach irgendeinem anderen fremden Lande ausgeführten Waren unterliegen.

4) Jeder Vorteil, gleichgültig welcher Art, den der eine Vertragsteil künftig irgendeiner, in irgendeinem andern fremden Lande gewachsenen, erzeugten oder hergestellten Ware gewährt, soll gleichzeitig und bedingungslos ohne Antrag und ohne Gegenleistung auf dieselbe Ware ausgedehnt werden, wenn sie in den Gebieten des anderen Vertragsteiles gewachsen, erzeugt oder hergestellt ist.

5) Hinsichtlich der Höhe und der Erhebung von Abgaben auf Ein- und Ausfuhr jeder Art verpflichtet sich jeder Vertragsteil, den Staatsangehörigen, Schiffen und Gütern des andern Teiles alle Vergünstigungen, Vorrechte und Befreiungen zu gewähren, die er den Staatsangehörigen, Schiffen und Gütern eines dritten Staates bewilligt, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob dem begünstigten Staate eine solche Behandlung ohne Gegenleistung bewilligt wird oder als Gegenleistung für eine entsprechende Behandlung. Alle solche Vorrechte, Vergünstigungen und Befreiungen, die künftig den Staatsangehörigen, Schiffen und Gütern eines dritten Staates bewilligt werden, sollen gleichzeitig und bedingungslos ohne Antrag und ohne Gegenleistung auf den anderen Vertragsteil zu seinen Gunsten und zugunsten seiner Staatsangehörigen und Schiffe ausgedehnt werden“¹.

Durch die unbedingte Meistbegünstigung wird also jede Zollherabsetzung, die ein Staat einem anderen gewährt, sofort auf alle jene Staaten ausgedehnt, die im Genuß der Meistbegünstigung stehen. Die Meistbegünstigung stellt dadurch einen Zusammenhang zwischen allen Handelsverträgen eines Landes her und schafft, wenn sie — wie es bisher fast ausnahmslos der Fall war — allgemein angewendet wird, für jedes Land ein einheitliches Zollniveau. (Die Ausnahmen von dieser Regel werden unten unter Punkt 4 besprochen. Die wirtschaftlichen Vorteile im folgenden Paragraphen.)

Die Vereinigten Staaten haben bis 1922 an der bedingten Auffassung festgehalten; sie stellten sich auf den Standpunkt, daß der durch die Meistbegünstigung berechnigte Staat billigerweise nicht verlangen könne, daß ihm Begünstigungen, die einem dritten Staate als Entgelt für Gegenkonzessionen gewährt wurden, umsonst in den Schoß fallen. Er könne nur verlangen, daß ihm dieselben Begünstigungen für denselben Preis, den der dritte Staat zahlen mußte, eingeräumt werden. Die Vereinigten Staaten haben auch darauf bestanden, diese Auffassung deutlich zum Ausdruck zu bringen. Schon ihr erster Handelsvertrag, der Vertrag mit Frankreich

¹ Die älteren Formulierungen sind viel einfacher. Durch unangenehme Erfahrungen mit Vertragspartnern, die sich durch einschränkende Auslegungen ihrer Verpflichtung entziehen wollten, ist man zu immer komplizierteren Fassungen gedrängt worden.

vom Jahre 1778 enthielt die bedingte Formulierung der Meistbegünstigung und in dem Vertrag zwischen Preußen und der Union vom Jahre 1828, der bis zum Weltkrieg in Geltung stand, hieß es in Art. IX: „Wenn von einem der kontrahierenden Teile in der Folge anderen Nationen irgendeine besondere Begünstigung . . . zugestanden werden sollte, so soll diese Begünstigung sofort auch dem anderen Teile mit zugute kommen, welcher dieselbe, wenn sie ohne Gegenleistung zugestanden ist, ebenfalls ohne eine solche, wenn sie aber an die Bedingung einer Vergeltung geknüpft ist, gegen Bewilligung derselben Vergeltung genießen wird.“

Die amerikanische Auffassung gab zu fortwährenden diplomatischen Streitigkeiten Anlaß, die *erstens* daraus entstanden, daß die Vereinigten Staaten auf der bedingten Auslegung auch dann bestanden, wenn der Wortlaut des Vertrages nicht eindeutig die bedingte Form zum Ausdruck brachte. *Zweitens* läßt der Begriff der „gleichen oder gleichwertigen Gegenleistung“ viele Auslegungen zu. Wenn das Land A dem Lande B die Herabsetzung seiner Eisenzölle zugesteht unter der Bedingung, daß B seinen Weizen Zoll ermäßigt, und wenn nun C mit A einen Meistbegünstigungsvertrag hat, soll C berechtigt sein, ebenfalls eine Herabsetzung des Eisenzolles zu verlangen, unter der Bedingung, daß es seinen Weizen Zoll um ebensoviel ermäßigt wie B? Wie aber, wenn es für den Weizenexport aus A nicht in Betracht kommt? Oder wenn es seinen Weizen Zoll schon früher ermäßigt hat? Welche anderen Zollermäßigungen durch C sollen für A der Ermäßigung des Weizenzolles durch B gleichwertig sein? Es leuchtet ein, daß es im Belieben A's liegt, wann es eine Konzession als gleichwertig ansehen will, und daß es von seiner wirtschaftlichen und politischen Machtstellung abhängt, ob es seine Ansicht durchzusetzen vermag. Die bedingte Meistbegünstigung ist daher juristisch nur als ein „pactum de contrahendo“ aufzufassen, als die Verpflichtung, mit dem Vertragspartner in Unterhandlungen einzutreten¹. Praktisch bedeutet die bedingte Meistbegünstigung nicht viel mehr als die Verweigerung der Einräumung der Meistbegünstigung überhaupt.

Unzukömmlichkeiten ergaben sich *drittens* daraus, daß diejenigen Staaten, die neben Verträgen mit bedingter auch solche mit unbedingter Meistbegünstigung haben, sich gegenüber jenen Vertragspartnern, die konsequent an der bedingten Meistbegünstigung festhalten, benachteiligt fühlen müssen. Die bedingte Meistbegünstigung hat nämlich die Eigentümlichkeit, daß sie in ihrer Wirkung der unbedingten gleichkommt, wenn sie nicht ganz konsequent in *allen* Verträgen eines Landes eingefügt wird. Deutschland z. B. hatte außer der erwähnten bedingten Meistbegünstigungsverpflichtung gegenüber den Vereinigten Staaten zahlreiche unbedingte gegenüber europäischen Staaten. Z. B. aus dem vielzitierten Artikel XI des Frankfurter Friedens gegenüber Frankreich. Wenn also Deutschland z. B. auf Grund von Gegenkonzessionen Österreich Zollherabsetzungen zugestand, so hatte Frankreich auf Grund seiner unbedingten Meistbegünstigung Anspruch auf *unentgeltliche* Einräumung derselben Zollermäßigungen, und hatte Frankreich sie einmal unentgeltlich erhalten, so mußten sie kraft der bedingten Meistbegünstigung ebenfalls unentgeltlich den Vereinigten Staaten eingeräumt werden. Amerika stand also vis-à-vis den europäischen Staaten de facto im Genuß der *unbedingten* Meistbegünstigung, während es selbst nur die bedingte einräumte^{2,3}. Insbesondere mußten es die Freihandelsländer unbillig finden, daß sie, da sie keine Kompensationen zu

¹ Vgl. dazu BONHOEFFER: a. a. O.

² VNER hat allerdings darauf aufmerksam gemacht, daß es möglich wäre, diese Konsequenz durch eine entsprechende Formulierung der Meistbegünstigungsklausel auszuschließen. Das ist aber meines Wissens nie geschehen.

³ Vgl. z. B. R. CALWER: Die Meistbegünstigung der Vereinigten Staaten von Nordamerika. S. 18. Berlin 1902. Eine ausführliche Darstellung der Argumente, die von der amerikanischen Regierung anlässlich der zahlreichen Streitigkeiten vorgebracht wurden, und der europäischen Gegenargumente findet man in „Reciprocity and Commercial Treaties“. S. 393ff. und bei GLIER: a. a. O.

bieten hatten, schlechter behandelt werden sollten als Schutzzollstaaten, die dem amerikanischen Export, auch wenn sie von ihren Zöllen eine Kleinigkeit nachgelassen hatten, große Hindernisse in den Weg stellten.

3. Die sogenannten Reziprozitätsverträge. Gestützt auf die bedingte Meistbegünstigungsklausel in ihren Verträgen, schlossen die Vereinigten Staaten eine Reihe von sogenannten „Reziprozitätsverträgen“¹. Auch in Europa wurden, bevor die unbedingte Meistbegünstigung die Herrschaft angetreten hatte, Reziprozitätsverträge geschlossen. Berühmt sind die Verträge Sardiniens, die unter der genialen Leitung CAVOURS auf Grundlage der bedingten Meistbegünstigung 1838 bis 1851 geschlossen wurden².

Reziprozitätsverträge im hier gemeinten Sinne sind Tarifverträge, in denen sich zwei Staaten Zollermäßigungen zugestehen, ohne die Absicht zu haben, sie anderen Staaten automatisch zukommen zu lassen. Dadurch unterscheiden sie sich von den auf Grundlage der unbedingten Meistbegünstigung zustande gekommenen Tarifverträgen, wie sie in Europa seit 1860 allgemein üblich geworden sind.

Die Vereinigten Staaten schlossen solche Reziprozitätsverträge mit Kanada 1854, Hawaii 1875, mit verschiedenen europäischen und südamerikanischen Staaten 1890 und 1897, mit Kuba 1902. (Dieser Vertrag ist heute noch in Kraft.) 1910/11 versuchte man, mit Kanada in ein Reziprozitätsverhältnis zu kommen; es war jedoch nicht möglich, die Zustimmung des kanadischen Parlaments zu den von den Regierungen und dem amerikanischen Kongreß schon beschlossenen Abkommen (das in Form einer parallelen Gesetzgebung in Kraft gesetzt werden sollte) zu erlangen.

Im einzelnen sind diese Abkommen, die unter dem Namen „Reziprozitätsverträge“ zusammengefaßt werden, sehr verschiedener Natur. Bei einigen von ihnen, (z. B. dem mit Kanada, Hawaii, Kuba) war man von vornherein fest entschlossen, die gemachten Konzessionen *nicht auf dritte* Staaten auszudehnen, und zwar auch dann nicht, wenn diese geneigt sein sollten, dieselben Gegenkonzessionen zu machen wie die Staaten, denen jene Begünstigungen in den Reziprozitätsverträgen eingeräumt wurden. Die sehr fadenscheinige juristische Begründung ist gewöhnlich die, daß jene Länder infolge ihrer geographischen Lage, politischen und sonstigen Beziehungen so nahe stehen, daß keine dritte Macht eine gleichwertige Gegenleistung erbringen könne.

Der Vertrag mit Kuba ist ein regelrechter Präferenzvertrag. Denn in den neueren amerikanischen Handelsverträgen werden die Zollermäßigungen, die die Union Kuba gewährt, immer vom Meistbegünstigungsanspruch ausdrücklich ausgenommen. Man sollte daher nicht von *Reziprozität*, sondern von *Ausnahmen von der Meistbegünstigung* sprechen.

Anmerkung: *Reziprozitätsklausel im amerikanischen Zolltarif; die sogenannten „contingent duties“* (fälschlich oft auch „countervailing duties“ genannt). Im amerikanischen Zolltarifgesetz vom Jahre 1922 und 1930 findet sich eine echte Reziprozitätsklausel. Es wird nämlich im § 369 des „Fordney-Macumber Tarifs“ von 1922 bestimmt, daß für Automobile allgemein ein Zoll von 25% ad valorem gelte, doch soll bei der Einfuhr von Automobilen aus Ländern, die auf amerikanische Automobile einen höheren Zoll als 25% erheben, dieser höhere Zollsatz Anwendung finden. Ähnliche Bestimmungen gelten für eine Reihe anderer Waren. Diese Reziprozitätsklauseln widersprechen zweifellos dem Grundsatz der Meistbegünstigung sowohl in der bedingten als auch der unbedingten Fassung und sind außerdem ein sehr unzuverlässiger Ausdruck des Reziprozitätsgedankens, weil zwei Staaten ja in der Regel nicht an denselben Zollpositionen interessiert sind; ein Land, das amerikanische Automobile importiert, wird wahrscheinlich am amerikanischen Automobilzoll kein Interesse haben.

¹ Vgl. die ausführliche Geschichte und eingehende Analyse der Wirkungen dieser Verträge in „Reciprocity and Commercial Treaties“ und bei GLIER: a. a. O.

² Vgl. GLIER: a. a. O. S. 129ff., dort auch Material über die zahlreichen süd- und mittelamerikanischen Reziprozitätsverträge S. 43ff. Siehe ferner RIEDL: Die Meistbegünstigung in den europäischen Handelsverträgen. S. 48 Wien 1928..

4. Beschränkungen und Ausnahmen von der Meistbegünstigung. Außer zwischen bedingter und unbedingter Meistbegünstigung unterscheidet man zwischen *einseitiger* und *zweiseitiger* Meistbegünstigung, je nachdem, ob nur ein oder beide Vertragspartner zur Meistbegünstigung verpflichtet sind. Der Versailler Friedensvertrag enthielt bekanntlich die einseitige Meistbegünstigungsverpflichtung Deutschlands gegenüber den Alliierten für 5 Jahre.

Man unterscheidet ferner zwischen *beschränkter* und *unbeschränkter* Meistbegünstigung, je nachdem, ob die Meistbegünstigung sich auf alle Sachgebiete (Fremdenrecht, Zollhöhe, Veterinärvorschriften usw.) und alle Länder oder nur auf bestimmte Sachgebiete, Waren und Länder erstreckt. SCHÜLLER unterscheidet zwischen Beschränkungen des Inhalts der Meistbegünstigung, wenn sie sich nicht auf alle *Sachgebiete* erstreckt und *Beschränkungen des Umfangs* der Meistbegünstigung, wenn sich die Gleichberechtigung nicht auf *alle Staaten* erstreckt¹. So war z. B. die Meistbegünstigung, die sich Deutschland und Frankreich im Artikel XI gegenseitig einräumten, formell auf jene Begünstigungen beschränkt, die Frankreich oder Deutschland einem der folgenden Staaten einräumte: England, Belgien, Holland, Schweiz, Österreich, Rußland.

Es steht den vertragschließenden Staaten natürlich frei, die Meistbegünstigung beliebig einzuschränken und Ausnahmen zu statuieren². Zwei Arten von Ausnahmen werden so regelmäßig ausbedungen, daß sie sich fast von selbst verstehen, nämlich Ausnahmen für den *kleinen Grenzverkehr* und für den Fall des Abschlusses einer *Zollunion*. Man behält sich nämlich vor, mit den angrenzenden Staaten zur Erleichterung des kleinen Grenzverkehrs der Grenzbewohner Zollermäßigungen und Zollbefreiungen für kleinere Warenmengen auszubedingen, ohne daß diese Begünstigungen von dritten Staaten auf Grund der Meistbegünstigungen für sich in Anspruch genommen werden könnten. Dasselbe gilt, wenn im Falle einer *vollständigen Zollunion* die Zölle zwischen zwei Ländern beseitigt werden. Ein dritter Staat kann in einem solchen Falle nicht verlangen, daß auch ihm gegenüber die Zölle abgeschafft werden sollen³.

In den letzten Jahren ist nun die Frage eifrig erörtert worden, wie eine *unvollständige Zollunion* zu behandeln ist. Es ist nämlich nicht zu erwarten, daß zwei Länder mit hohen Zöllen, wenn sie eine Zollunion abschließen wollen, die Zölle auf einen Schlag beseitigen werden. Sie werden sie vielmehr allmählich senken, z. B. um 10% jährlich, wie es im Vertrag von *Ouchy* 1932 zwischen Belgien und Holland vorgesehen ist. Auch der Plan der deutsch-österreichischen Zollunion (1931) sah die Beibehaltung von *Zwischenzöllen* vor. Während der Übergangszeit, die sich sehr in die Länge ziehen kann, besteht dann eine *doppelte juristische Konstruktionsmöglichkeit*. Man kann von einer *unvollständigen Zollunion* sprechen und die gegenseitige Gewährung niedriger Zwischenzölle durch die beiden Partner des Unionsvertrages als Vorstufe für eine komplette Zollunion dem Meistbegünstigungsanspruch dritter Staaten vorenthalten. Oder man sieht die niedrigen Zwischenzölle als *Präferenzzölle* an, die den Meistbegünstigungsansprüchen dritter Staaten unterliegen.

Rein juristisch wird man wohl die zweite Konstruktion als die dem Wortlaut der Verträge entsprechende ansehen müssen; sonst könnte jede präferentielle Zollermäßigung als Vorstufe für eine Zollunion ausgegeben und dem Meistbegünstigungsanspruch entzogen werden. In Wahrheit handelt es sich hier aber nicht um Probleme des positiven Rechtes, sondern um Probleme de lege ferenda. Ist es *zweckmäßig*,

¹ SCHÜLLER: Meistbegünstigung und Vorzugsbehandlung. Schriften des Ver. f. Sozialpolitik. Bd. 155. 1. Teil.

² Vgl. dazu die Zusammenstellung aller üblichen Ausnahmen bei TRESCHER: Vorzugszölle, Berlin 1908 und RIEDL: Ausnahmen von der Meistbegünstigung. Wien: Julius Springer 1931. Auch in englischer und französischer Sprache erschienen.

³ Ob es in diesen beiden Fällen eines *ausdrücklichen* Vorbehaltes bedarf, ist strittig. De facto wird der Vorbehalt sehr häufig gemacht und allgemein anerkannt.

die Entstehung von Zollunionen durch eine strikte Auslegung der Meistbegünstigung zu erschweren oder sie durch Gestattung von Ausnahmen zu erleichtern? Sind Mißbräuche zu befürchten, wenn man die Möglichkeit eröffnet, Präferenzzölle als Vorstufe für eine Zollunion zu erklären und sie so den Ansprüchen aus der Meistbegünstigung zu entziehen? Wenn man sich über diese Fragen entschieden hat, wird sich auch die entsprechende juristische Auslegung der Vertragsverpflichtungen finden, und man wird im Notfall den Wortlaut der Verträge ändern oder sich über die Verträge hinwegsetzen — wenn die Konstellation der politischen Kräfte es zuläßt. Über die wirtschaftlichen Zweckmäßigkeitserwägungen wird im nächsten Paragraphen noch gesprochen werden.

Eine Reihe von *regionalen Ausnahmen* von der Meistbegünstigung sind seit jeher üblich und anerkannt. Eine Reihe von Staaten behalten sich in ihren Handelsverträgen vor, gewissen ihnen durch besondere geographische, politische, historische und wirtschaftliche Bande eng verbundenen Ländern Sondervorteile zu gewähren, die außerhalb dieser Gruppe stehenden Staaten kraft der Meistbegünstigung *nicht* zukommen sollen. Die skandinavischen Länder bilden eine solche Gruppe, die russischen Randstaaten haben die sogenannte baltische Klausel in ihre Verträge eingefügt, die Vereinigten Staaten behalten sich die Möglichkeit vor, Kuba Vorzugszölle zu gewähren usw.¹.

Der wichtigste Vorbehalt dieser Art ist aber der, den die Länder des britischen Imperiums, England und seine Dominions, zugunsten ihrer wechselseitigen Wirtschaftsbeziehungen machen, und die Ausnahmen von der Meistbegünstigung, die in bezug auf die Kolonien seit jeher gemacht werden². In den englischen Verträgen wird die Ausnahme in der Weise ausbedungen, daß die Meistbegünstigung in die Form der Zusicherung gekleidet wird, die Boden- und Industrieerzeugnisse des anderen Vertragsteiles bei der Einfuhr nach England nicht ungünstiger zu behandeln als die gleichartigen Boden- und Industrieerzeugnisse irgendeines anderen *fremden* Landes. Der Nachdruck liegt dabei auf dem Worte „*fremd*“. Englische Kolonien, Dominions, Schutz- und Mandatsgebiete sind Teile des britischen Reiches und keine fremden Staaten³.

Die Präferenzzölle des britischen Empire. Solange in England das Schutzzollsystem vorherrschend war, also bis zur Mitte des vorigen Jahrhunderts, waren im Zolltarif Englands Vorzugszölle für aus den englischen Kolonien eingeführte Waren vorgesehen, und ebenso enthielten die Zolltarife der Kolonien Zollvergünstigungen für aus England eingeführte Waren. Mit der Abschaffung der Getreidezölle im Jahr 1846 verschwand automatisch die Vorzugsbehandlung des kanadischen Weizens. Im Jahr 1860 wurden die letzten Zollvergünstigungen, die den Kolonien gewährt wurden, aufgehoben und auch die Kolonien gewährten während der nächsten 40 Jahre Großbritannien keinerlei Präferenzzölle.

Kanada war das erste Land, das sich wieder entschloß, dem Mutterland einen Vorzugstarif zuzugestehen. Zuerst wurde im Jahr 1897 ein allgemeiner Reziprozitätstarif eingeführt, dessen Zollsätze um ein Achtel niedriger waren als die Sätze des allgemeinen Tarifes; dieser Tarif wurde England, Neusüdwales und Britisch-Indien zugebilligt. Ein Jahr später wurden die Bestimmungen des Zolltarifes in der Weise geändert, daß neben einem Generaltarif und einem allgemeinen Reziprozitätstarif, der gegenüber *allen* Ländern, die ebenfalls Tarifvergünstigungen gewährten, zur Anwendung kam, ein Vorzugstarif ausschließlich für Waren aus dem Empire eingeführt wurde; die Abschläge, die Großbritannien gewährt wurden, betragen zuerst 25% des allgemeinen Zollsatzes und später 33¼%. Im Jahr 1903 führten auch Neuseeland und Südafrika, 1905 Australien Vorzugszölle für britische Waren ein.

Bis in die Nachkriegszeit wurden Präferenzzölle einseitig von den Dominions gewährt, da in Großbritannien selbst für fast alle Artikel Zollfreiheit bestand. Erst nachdem während des Krieges das englische Freihandelssystem in vielen Punkten durchlöchert worden war, wurde auf der „Imperial War Conference“ im Jahre 1917 der Wunsch ausgesprochen, daß auch Großbritannien seinerseits Waren, die aus den Dominions kommen, eine Vorzugsbehandlung ge-

¹ Siehe RIEDL: a. a. O. S. 11ff.

² Vgl. besonders den ungemein ausführlichen und erschöpfenden Bericht „Colonial Tariff Policies“ der U. S. Tariff Commission 2. Aufl. 1922.

³ RIEDL: Die Meistbegünstigung in den europäischen Handelsverträgen. S. 112.

währen möge. Im Jahr 1919 wurden dann auch tatsächlich Vorzugszölle für Waren, die aus den Kolonien und Dominions kamen, eingeführt und zwar wurden die Zölle auf Tee, Kaffee, Kakao, Zucker, Tabak und andere Kolonialprodukte um ein Sechstel und die neu eingeführten „McKenna-Zölle“ um ein Drittel ermäßigt. Nach der Stabilisierung des Pfundes wurden die Vorzugszölle für Zucker und eine Reihe anderer Waren einer neuerlichen Regelung unterzogen. Die Vorzugszölle waren in der Regel um ein Drittel niedriger als der allgemeine Zollsatz. Fertigwaren wurde die Vorzugsbehandlung nur dann gewährt, wenn mindestens 25% des Wertes der Waren Resultat einer Arbeitsleistung innerhalb des Empire war.

Umgekehrt gewährten in der Nachkriegszeit alle Dominions dem Mutterland und allen anderen Gliedern des britischen Imperiums Präferenzzölle. Und zwar mußte eine Ware, um der Vorzugsbehandlung teilhaftig zu werden, ihren Wert ganz oder in einem bestimmten Mindestprozentsatz (zwischen 25% und 75%) aus Arbeit und Rohmaterial des Empire ableiten. Die Ermäßigung gegenüber dem allgemeinen Zollsatz betrug bis zu 50%.

Der Abfall Englands vom Freihandel im Jahre 1932 führte zu einer Erweiterung des Präferenzsystems. Auf der denkwürdigen „Imperial Economic Conference“, die im August 1932 in Ottawa abgehalten wurde, verpflichteten sich sowohl das Mutterland als auch die Dominions zur Einräumung einer weitgehenden Vorzugsbehandlung. Neuartig und von höchster Bedeutung ist, daß Großbritannien nicht nur die Verpflichtung auf sich nahm, eine Reihe von Zöllen gegenüber den Dominions nicht zu erhöhen, sondern auch eine Reihe von Zöllen für den Rest der Welt *nicht zu ermäßigen*, bzw. einige Zölle gegen die außerhalb des britischen Imperiums stehenden Länder einzuführen.

Meistbegünstigung und Kontingente. Welchen Rechtsanspruch die meistbegünstigten Staaten haben, wenn der verpflichtete Staat die *Einfuhr einer Ware kontingentiert*, bildet den Gegenstand einer interessanten Streitfrage. Eine feststehende Praxis hat sich noch nicht herausgebildet, weil die Auswüchse der Kontingentierung vor der gegenwärtigen Krisenzeit unter den zivilisierten Ländern, deren Praxis das internationale Gewohnheitsrecht konstituiert, nicht häufig genug vorgekommen sind. Die Internationale Handelskammer hat sich aber mit der Frage befaßt, und es wurden verschiedene Lösungen vorgeschlagen z. B. daß allen meistbegünstigten Ländern gleich große Kontingente einzuräumen sind, oder daß die Kontingente der verschiedenen Staaten sich zueinander so verhalten sollen wie die Anteile der Einfuhr aus den betreffenden Ländern an der Gesamteinfuhr vor Einführung des Kontingentensystems¹. Es wird sich aber kaum eine Methode finden lassen, die allen Bedenken gerecht wird, und es ist zu hoffen, daß das verderbliche System der Kontingentierung rasch wieder verschwindet, so daß die Notwendigkeit entfällt, diese Frage definitiv zu lösen.

Eine andere Streitfrage ist, wie sich *Antidumpingzölle* zur Meistbegünstigung verhalten. VINNER² kommt auf Grund langer Erörterungen, in denen er auch die juristische Literatur heranzieht, zum Schluß, daß — falls nichts Gegenteiliges ausgemacht ist — der durch die Meistbegünstigungsklausel verpflichtete Staat *nicht berechtigt* sei, gegen den durch die Klausel berechtigten Staat Antidumpingzölle einzuführen, die er bei der Einfuhr aus anderen Ländern nicht einhebt. De lege ferenda empfiehlt sich dieser Grundsatz der Unvereinbarkeit, weil die Erfahrung lehrt, daß der Vorwurf des Dumpings sehr leichtfertig erhoben wird und der Beweis oder Gegenbeweis oft sehr schwer zu erbringen ist. Eine Ausnahme könnte man vielleicht für Zölle machen, die dazu bestimmt sind, staatliche Exportprämien des Auslandes zu kompensieren (Ausgleichszölle, counter vailing duties). Eine solche Übung würde die Staaten veranlassen, von der Gewährung von Exportprämien abzusehen³.

22. Kapitel.

Beurteilung der verschiedenen Systeme der Handelsvertragspolitik vom wirtschaftlichen und politischen Standpunkt.

§ 1. Die Handelsverträge der Freihandelsländer.

Es ist unbestritten, daß für Freihandelsländer das Meistbegünstigungssystem die angemessene Handelspolitik ist. Freihandelsländer können keine Tarifverträge schließen, da sie über keine Kompensationsobjekte verfügen, es sei denn, daß sie damit drohen, den Freihandel aufzugeben. Sie müssen trachten, wenigstens Meistbegünstigungsverträge abzuschließen, um zu verhindern, daß gegen sie diskriminiert wird. England war daher während seiner Freihandelszeit und ist auch jetzt noch der erste

¹ Vgl. RIEDL: Ausnahmen von der Meistbegünstigung S. 39. ² Dumping, S. 298ff.

³ Vgl. dazu RIEDL: Ausnahmen von der Meistbegünstigung S. 45ff. Wien 1931 und Meistbegünstigung, Bericht an den Amsterdamer Kongreß der Internationalen Handelskammer S. 26. Wien 1929.

Vorkämpfer der unbedingten und unbeschränkten Meistbegünstigung¹. Es ist ihm auch mit unbedeutenden Ausnahmen gelungen, seiner Ausfuhr überall die Meistbegünstigung zu sichern. Diesen Erfolg hat es wohl in erster Linie seiner politischen Machtstellung zu danken, aber auch dem Umstand, daß man sich dem Argument nicht verschließen konnte, daß es unbillig wäre, ein Land, das der Einfuhr keine Hindernisse in den Weg legt, schlechter zu behandeln als ein Land, dessen Verdienst nur darin besteht, daß es von seinen hohen Zöllen einen kleinen Teil nachläßt.

§ 2. Das System der starren Tarife.

Eine Reihe von Ländern lehnt es prinzipiell ab, die Höhe ihrer Zölle von Verhandlungen mit anderen Staaten abhängig zu machen. Auch für solche Länder sind — ebenso wie für Freihandelsländer — reine Meistbegünstigungsverträge die angemessene Vertragspolitik. Die Vereinigten Staaten z. B. stehen seit 1922 auf dem Standpunkt, daß sie ihren Zolltarif rein nach den vermeintlichen Bedürfnissen ihrer Wirtschaft einrichten, und sie vermeiden es, sich durch Tarifverträge in der Aufrichtung immer höherer Zölle stören zu lassen. Die Union ist damit zu einem überzeugten Anhänger der unbedingten und unbeschränkten Meistbegünstigung geworden². Sie gewährt allen Staaten „Gleichberechtigung“; sie diskriminiert nicht und behandelt alle gleich, und zwar gleich *schlecht*; aber sie verlangt volle Gleichheit der Behandlung³ auch von allen anderen Staaten. Durch das Tarifgesetz vom Jahre 1922 (Sektion 117) wurde dem Präsidenten der Vereinigten Staaten der Auftrag und die Vollmacht erteilt, gegen Länder, die in irgendeiner Weise gegen den Handel der Vereinigten Staaten diskriminieren, mit Zollerhöhungen und Einfuhrverboten vorzugehen⁴.

Man muß zugeben, daß dieses Prinzip, keine Sondervorteile zu suchen und keine zu gewähren, viel für sich hat. Wenn Zölle als unvermeidlich angesehen werden, dann ist vom Standpunkt der Erhaltung des Friedens und des guten Einvernehmens zwischen den Staaten eine gleichmäßige Behandlung zweifellos vorteilhaft. Es wird auf diese Weise eine Unmenge gefährlicher Konfliktstoffe beseitigt. Insbesondere für kleine Länder ist es lebenswichtig, daß die Politik der Gleichbehandlung in der Welt wenigstens im Prinzip beibehalten wird. Wenn eine rücksichtslose Politik der unterschiedlichen Behandlung in Mode käme, müßten die kleinen und schwachen Länder, die keine so großen wirtschaftlichen Kompensationen zu bieten haben wie Großstaaten und die sich auch nicht auf ihren politischen Einfluß verlassen können, um eine Diskrimination zu verhindern, unweigerlich schweren Schaden erleiden. Es ist aber, wie sich sofort zeigen wird, das Prinzip der unbedingten Meistbegünstigung keineswegs mit dem Abschluß von Tarifverträgen unvereinbar, wie man in Amerika vielfach annimmt.

Ein weiterer Vorteil des Systems der unbedingten Meistbegünstigung besteht — wenn es allgemein Anwendung findet — darin, daß es zu einer *gleichmäßigen* Ver-

¹ Das schließt allerdings nicht aus, daß es immer ablehnte, die Zollpräferenzen des britischen Imperiums der Meistbegünstigung zu unterwerfen.

² Wenn man sich die höchst unerfreulichen Erfahrungen, die sie mit dem System der bedingten Meistbegünstigung gemacht hat, vor Augen hält, ist die 1922 inaugurierte Politik sehr verständlich. Dazu kommt noch, daß bei der durch den ständigen Antagonismus zwischen Präsident und Kongreß und durch andere verfassungsrechtliche und innerpolitische Umstände begründeten Schwerfälligkeit der amerikanischen Außenpolitik die Abschließung von Tarifverträgen mit anderen Staaten ungemein erschwert ist.

³ Die Vereinigten Staaten sind mit der 1922 durch den damaligen Staatssekretär CHARLES EVANS HUGHES inaugurierten Politik zu dem von ihrem ersten Präsidenten empfohlenen Prinzip zurückgekehrt: In *Washingtons Farewell-Address* hieß es: „... Our commercial policy should hold an equal and impartial hand; neither seeking nor granting exclusive favors or preferences...“

⁴ Vgl. dazu W. McCURE: *A New American Commercial Policy. Studies in History, Economics and Public Law* ed. by Columbia Univ. Voll. 114 No. 2. New York 1924. WILHELM GROTKOPP: *Amerikas Schutzzollpolitik und Europa*. Berlin 1928.

zollung führt, die Prüfung der Herkunft der Ware durch die Zollbehörden überflüssig macht und die Einhebung der Zölle dadurch ungemein erleichtert und verbilligt. Wer das bürokratische System der Ursprungszeugnisse mit allen damit verbundenen Schikanen, Kosten, Umgehungen und Rekrimationen, wie es in der Krisenzeit der letzten Jahre in Europa wieder eingerissen ist, kennt, wird diesen Vorteil nicht gering einschätzen.

§ 3. Tarifverträge und das Prinzip des Austausches von individuellen Zugeständnissen in Zollsachen.

1. Allgemeines. In den meisten Ländern ist es üblich geworden, sich gegenseitig nicht nur die Meistbegünstigung zu versprechen, sondern auch Konzessionen über die Höhe einzelner Zollsätze auszutauschen, sei es, daß die vertragschließenden Parteien sich verpflichten, die bestehenden Zölle nicht zu erhöhen, sei es, daß sie übereinkommen, bestimmte, in den Tarifanlagen zu den Handelsverträgen aufgezählte Zölle zu ermäßigen¹. Die Herabsetzung der Zölle kann *generell* erfolgen — durch eine einmalige oder mehrmalige Senkung aller Zölle um einen bestimmten Prozentsatz² — oder *individuell* durch eine verschieden starke Ermäßigung einer Reihe von einzelnen, im Zuge der Verhandlungen zu bestimmenden Positionen.

Die protektionistische Entwicklung der letzten 50 Jahre hat dazu geführt, daß man die großzügige Methode der generellen Herabsetzung vollkommen aufgegeben hat³ und sich darauf beschränkt, eine längere oder kürzere Liste von Zollermäßigungen auszutauschen. Aber auch dabei ist man immer kleinlicher geworden; die autonome Zollbasis, von der aus man in die Verhandlungen eintritt, wurde immer höher, man erhöht sie ganz bewußt, um bei den Verhandlungen nicht unter das bestehende Niveau heruntergehen zu müssen: *Verhandlungszölle*. Die Verhandlungen haben sich immer schwieriger gestaltet, und man gelangt immer seltener zu ausgiebigen Senkungen des Zollniveaus. Ja, man verhandelt vielfach gar nicht mehr, um eine *Senkung* des Zollniveaus herbeizuführen, sondern um die Zustimmung des Verhandlungspartners zur *Erhöhung* bestimmter Zölle zu erlangen. Das Land A sagt zum Lande B nicht: „Wenn du meiner Ausfuhrindustrie durch Senkung dieser oder jener Zölle eine Chance gibst, bin ich bereit, diesen oder jenen Zoll herabzusetzen“, sondern es sagt: „Wenn du mir gestattest, trotz meiner auf einem in der Vergangenheit abgeschlossenen Vertrag beruhenden entgegenstehenden Verpflichtung diesen oder jenen Zoll zu erhöhen, wenn du mich also aus jener Verpflichtung entläßt, bin ich meinerseits bereit, gegen die Erhöhung einer Reihe von deinen Zöllen, die vertraglich gebunden sind, keinen Einspruch zu erheben.“

Außerdem sind die Fristen, für die man sich bindet, immer kürzer geworden. Die sogenannten Caprivi-Verträge, die Deutschland zu Beginn der 90er Jahre abschloß, und auch die Bülow-Verträge, die in den Jahren 1904 und 1905 mit Belgien, Rußland, Schweiz, Serbien, Italien, Österreich-Ungarn und Bulgarien geschlossen wurden, enthielten Zollbindungen für 10 bis 12 Jahre. In der Nachkriegszeit

¹ Gewisse technische Detlais, die auf staatsrechtlichen und innerpolitischen Besonderheiten der vertragschließenden Länder beruhen, müssen hier übergangen werden, daß z. B. manche Länder es vorziehen, die Konzessionen, die sie selbst äußersten Falles zu machen geneigt sind, in Form eines Minimaltarifes durch das Parlament gesetzlich festzulegen, während andere der Regierung freie Hand lassen, in den Verhandlungen beliebig weit unter die autonomen Sätze herunterzugehen, unter Vorbehalt einer Ratifikation durch die gesetzgebenden Körperschaften u. dgl. mehr.

² Der berühmte Cobden-Vertrag von 1860 zwischen England und Frankreich verpflichtete Frankreich, seine Zölle auf 30% und ab 1864 auf 25% ad valorem zu ermäßigen.

³ Der Vertrag von Ouchy zwischen Holland und Belgien vom Jahre 1932 stellt eine erfreuliche Ausnahme dar. Er sieht eine jährliche Ermäßigung der bestehenden Zölle um je 10% durch 5 Jahre hindurch vor, so daß nach 5 Jahren alle Zölle auf die Hälfte reduziert wären. Allerdings handelt es sich dabei um Präferenzzölle; dritten Staaten soll die Zollermäßigung *nicht* zukommen. Die Zustimmung aller meistbegünstigten Staaten war aber bisher noch nicht zu erreichen, und daher konnte der Vertrag noch nicht in Kraft treten.

sind die Fristen auf 1 bis 2 Jahre heruntergegangen (nur bei reinen Meistbegünstigungsverträgen hat man sich mitunter noch zu längeren Bindungen entschlossen), und man behält sich eine Kündigungsfrist von meistens drei, oft nur zwei und einem Monat vor. Diese Unsicherheit und Labilität der handelspolitischen Beziehungen verschärft die protektionistische und reichumszerstörende Wirkung der Zölle un-
gemein. Denn das Risiko großer Investitionen steigt natürlich gewaltig, wenn man mit einem Teil des Produktes auf den Export angewiesen ist und jederzeit damit rechnen muß, daß der Export innerhalb kurzer Frist durch eine Zollerhöhung unmöglich gemacht werden kann.

2. Der herrschende Geist bei den Tarifverhandlungen. Seitdem der Protektionismus nach einem kurzen freihändlerischen Zwischenspiel seine Herrschaft auf der Welt wieder angetreten hat, also seit ungefähr 50 bis 60 Jahren, tritt man an Tarifverhandlungen immer mit dem Vorsatz heran, möglichst wenig von den eigenen Zöllen zu opfern und möglichst weitgehende Zollermäßigungen vom Vertragspartner dafür einzuhandeln. Jede Senkung des eigenen Zolltarifs wird als ein Übel angesehen und gilt als ein wirtschaftliches Opfer, das man nur dann verantworten zu können glaubt, wenn das Ausland seine Zölle wenigstens im gleichen Ausmaße senkt.

Dieser Geist beherrscht nicht nur die Praxis, sondern auch die wissenschaftliche Erörterung der Zweckmäßigkeit der verschiedenen Methoden und Systeme der Tarifverhandlungen. Man geht mit seltenen Ausnahmen immer von der Frage aus, welches System es einem Lande gestattet, eine *möglichst* starke Senkung der fremden Zölle mit möglichst kleinen eigenen „Opfern“ zu erkaufen. Diese Fragestellung ist jedoch vollkommen falsch. Sie entspringt der unhaltbaren und oben widerlegten Auffassung¹, daß *einseitiger* Freihandel wirtschaftlich unmöglich und ein Zollniveau, das wesentlich niedriger ist als das anderer Staaten, abträglich sei. Meistens geht damit auch die primitive merkantilistische Vorstellung einher, daß man die Zugeständnisse an das Ausland nur so groß ansetzen dürfe, als es die Zahlungsbilanz gestatte, daß also Gabe und Gegengabe in ihrer Wirkung auf die Zahlungsbilanz einander mindestens gleichkommen solle.

Allerdings liegt die Sache nicht etwa so, daß, wenn man jene fehlerhafte Vorstellung fallen läßt und davon ausgeht, daß man sich um die Zahlungsbilanz nicht zu kümmern braucht und auch einseitiger Freihandel vorteilhaft ist — daß dann das ganze Problem verschwände, weil unter dieser Voraussetzung kein Objekt für Tarifverhandlungen vorhanden sei. Das ist deshalb nicht der Fall, weil auch das grundsätzliche Freihandelsland vor dem *taktischen* Problem steht, wie es auf seine protektionistischen Nachbarn einen Druck ausüben kann, die Zölle zu ermäßigen. Und da kann man sehr wohl der Ansicht sein, daß eigene Zölle ein geeignetes Druckmittel sind, wenn man sich nur entschließt, sich von ihnen im richtigen Moment auch wirklich zu trennen und ferner — das macht die Situation so schwierig — sie im Notfall auch beizubehalten. (Denn wenn man das von vornherein ausschließt, muß das Druckmittel seine Wirkung verlieren².)

Eine rationelle Handelspolitik hätte also Tarifverhandlungen nicht mit dem Ziele zu führen, eine möglichst „günstige Bilanz“ zwischen eigenen und fremden Zollsenkungen zu erreichen, sondern die eigenen Zölle um jeden Preis, aber mög-

¹ Kap. 18 § 1 S. 182.

² Das Risiko, auf den Zöllen „sitzen zu bleiben“, d. h. die Gefahr, daß man die Konzession, die der Gegner äußersten Falles zu machen bereit ist, falsch beurteilt und einen höheren Preis verlangt, als er zu zahlen bereit ist, wird der Freihändler natürlich ganz anders einschätzen als der Protektionist, der sich darüber im stillen vielleicht freut, wenn er es auch nach außen hin bedauert und die Schuld auf die Unnachgiebigkeit des Verhandlungspartners schiebt. Dieses Risiko ist ungemein groß, weil Zölle, auch wenn sie wirklich nur zu Verhandlungszwecken eingeführt wurden, sehr schwer wieder zu beseitigen sind, da sich die Interessenten an die hohen Preise gewöhnt haben, Investitionen gemacht wurden usw. Es ist daher sehr begreiflich, daß viele Freihändler von Vergeltungs- und Verhandlungszöllen überhaupt nichts wissen wollen. Es lassen sich aber darüber keine allgemein gültigen Sätze aufstellen. Alles hängt von den

lichst teuer zu verkaufen, das heißt, für ihre Abschaffung oder Senkung eine möglichst weitgehende Ermäßigung der fremden Zölle einzutauschen. Das Eigentümliche dieses „Tausches“ besteht eben darin, daß die Hingabe des eigenen Tauschobjektes — die Senkung der eigenen Zölle — in Wahrheit *kein* Opfer ist¹. Opfer ist sie nur für einen kleinen Kreis von Interessenten, zum Vorteil ihrer eigenen Volksgenossen. Nicht die Senkung der Zölle, sondern ihre Hochhaltung ist das wahre volkswirtschaftliche Opfer!

Wenn man das im Auge behielte, würde man Handelsvertragsverhandlungen in einem ganz anderen Geiste führen; man würde sich nicht scheuen, eine Zollsenkung des Auslandes mit einer viel größeren Senkung der eigenen Zölle zu „erkaufen“; man würde sich nicht mit aller Kraft an jede einzelne Position klammern und wäre der Mühe überhoben, das gänzlich unlösbare Problem zu lösen, festzustellen, welche eigene Zollsenkung einer gegebenen Zollherabsetzung des Auslandes gerade gleichwertig ist.

Es ist klar, daß Verhandlungen, die in diesem Geiste geführt werden, viel leichter zum Ziele führen müssen als das von falschen Voraussetzungen ausgehende Feilschen um einzelne Zollpositionen, wie es heute üblich ist. Und zwar gilt das auch dann, allerdings in einem abgeschwächten Maße, wenn man es mit einem kleinlich-protektionistischen Verhandlungsgegner zu tun hat. In diesem Falle wird man eben nur eine kleinere Zollermäßigung erreichen als von einem liberalen Verhandlungspartner und wird dieses kleinere Zugeständnis mit einem *verhältnismäßig* größeren eigenen beantworten müssen².

Es muß auch betont werden, daß die soeben angestellten Erwägungen keineswegs nur vom Standpunkt einer 100proz. Freihandelslehre aus gelten. Auch wenn man aus einem der in einem früheren Abschnitt ausführlich erörterten Gründe für Ausnahmen von der Regel des freien Wirtschaftsverkehrs eintritt, kommt man zu keinem anderen Ergebnis. Denn die allenfalls zu rechtfertigenden Ausnahmen, die Fälle, in denen Zölle einen Vorteil bringen können, sind im Verhältnis zu den heute bestehenden Zöllen Größen zweiter Ordnung und sollten bei Handelsvertragsverhandlungen kein ernstliches Hindernis für eine Einigung bilden.

§ 4. Der Streit um die Meistbegünstigung.

1. Allgemeines. Die Unzufriedenheit mit dem System der unbedingten und unbeschränkten Meistbegünstigung, die schon seit langem besteht, hat in der Zeit nach dem Krieg stark um sich gegriffen. Es ist zwar gelungen, das System nach dem Krieg neuerlich in Kraft zu setzen — obwohl die Wirtschaftskonferenz der Alliierten im Jahre 1916 beschlossen hatte, den Krieg auf handelspolitischem Gebiete durch eine systematische Diskriminierung zwischen den Alliierten und Feindesmächten weiterzuführen. Die Rückkehr zur unbedingten Meistbegünstigung war der neuen Handelspolitik der Vereinigten Staaten, den Bemühungen Englands und dem entschiedenen Eintreten Deutschlands für die unbedingte Meistbegünstigung zu danken. Unter großen Schwierigkeiten gelang es 1927 der deutschen Regierung, Frankreich zum Abschluß eines Handelsvertrages mit einer unbedingten und unbeschränkten Meistbegünstigungsklausel zu bewegen. Dieser Vertrag bildet das Rückgrat des europäischen Vertragssystems in der Nachkriegszeit. Das Meist-

konkreten, politischen und wirtschaftlichen Umständen, der Einstellung der verantwortlichen Personen und der Geschicklichkeit der Unterhändler ab. Die Erfahrung lehrt, daß ab und zu Vergeltungszölle zum Ziele geführt haben, daß aber im großen und ganzen Mißtrauen und Vorsicht geboten ist. Vgl. dazu DIETZEL: Vergeltungszölle. Berlin 1904.

¹ Abgesehen von Übergangsschmerzen, die man durch einen allmählichen Abbau vermeiden oder sehr mildern könnte.

² Die taktische Situation ist ungemein schwierig, weil man ja dem Gegner nicht den Eindruck geben darf, daß man die eigenen Verhandlungszölle auf alle Fälle und um jeden Preis schließlich aufzugeben bereit ist oder die angedrohten Vergeltungszölle schließlich doch nicht einführen wird.

begünstigungsversprechen wurde kürzlich (28. Dezember 1932) mit einigen Einschränkungen auf weitere fünf Jahre erneuert.

Die Angriffe auf das System werden aber immer zahlreicher und heftiger, man verlangt eine Befreiung von der Fessel der Meistbegünstigung. In der Krisenzeit seit 1931 sind besonders in Mittel- und Osteuropa ungezählte Durchbrechungen der Meistbegünstigung (vielfach in Widerspruch zu den bestehenden vertraglichen Verpflichtungen) vorgekommen. Die Entscheidung über die Zukunft der Meistbegünstigung wird aber durch diese Ausschreitungen des wirtschaftlichen Guerillakrieges unvernünftiger Kleinstaaten, die sich, durch z. T. selbstverschuldete Not zur Verzweiflung getrieben, gegenseitig zerfleischen, nicht präjudiziert; es wird vielmehr von den Entschlüssen der großen Wirtschaftsmächte abhängen, ob das Prinzip der Meistbegünstigung auch fernerhin das Fundament der internationalen Handelspolitik bleiben wird. Vorläufig hat es nicht den Anschein, als ob sich daran etwas ändern würde. Alle internationalen Konferenzen bekennen sich immer wieder zur unbedingten und unbeschränkten Meistbegünstigung, und die Zugeständnisse, die man den Gegnern des Prinzips gemacht hat, gehen bisher über unbedeutende Ausnahmen im Rahmen von Notstandsmaßnahmen kaum hinaus¹.

Welches sind nun die angeblichen Nachteile des Meistbegünstigungssystems, was soll an seine Stelle gesetzt werden und welches sind die vermeintlichen Vorteile dieser Ersatzsysteme?

Nicht weiter zu beschäftigen brauchen wir uns mit jenen Autoren, die in der Meistbegünstigung einfach ein Instrument des Freihandels sehen und sie aus diesem Grunde bekämpfen. Wenn SOMBART oder die Autarkisten des „Tat“-kreises² gegen die Meistbegünstigung wettern, weil sie den modernen internationalen Wirtschaftsverkehr auf individualistischer Basis überhaupt abschaffen und an dessen Stelle einen planwirtschaftlichen Tauschhandel oder etwas Ähnliches einführen wollen, ein System, in das die unbedingte Meistbegünstigung allerdings nicht hineinpaßt, so interessiert uns das weiter nicht. Hier sollen nur diejenigen Argumente gegen die Meistbegünstigung besprochen werden, die auf dem Boden der Verkehrswirtschaft stehen und die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung bejahen.

2. Das Argument der Unbilligkeit gegen die unbedingte Meistbegünstigung. Das zugkräftigste Argument gegen die unbedingte Meistbegünstigung, das von den Amerikanern früher immer zur Begründung der bedingten Interpretation verwendet wurde und neuerdings in Europa, besonders in Frankreich, viel Anklang findet, ist, daß *es unbillig sei, wenn Staaten ohne Gegenleistung Begünstigungen in Anspruch nehmen dürfen*, die andere Staaten teuer erkaufen mußten. Dieses Argument entspringt zum größten Teil ebenfalls der unhaltbaren protektionistischen Anschauung, daß jede einseitige Herabsetzung der eigenen Zölle ein Opfer sei.

Aber auch abgesehen davon ist es in den meisten Fällen unstichhaltig. Bei der Beurteilung muß man unterscheiden, ob der Vertragspartner auch seinerseits die unbedingte Meistbegünstigung einräumt oder nicht.

Räumt der meistbegünstigte Staat seinerseits die unbedingte Meistbegünstigung ein, dann besteht seine Gegenleistung aus zwei Teilen:

a) Darin, daß er *ebenfalls unbedingte Meistbegünstigung gewährt*, also jede Diskrimination zugunsten eines dritten Landes ausschließt. Es wird leider viel zu wenig beachtet, daß das allein, auch abgesehen von konkreten Zollbindungen und Zollermäßigungen, ein wertvolles Zugeständnis ist. Das hat HELFFERICH klar gesehen

¹ Vgl. neuerdings den Bericht des vorbereitenden Komitees für die Weltwirtschaftskonferenz Genf 1933. Gerade um diese ungerichteten Verletzungen der Meistbegünstigung, die das für den Welthandel unentbehrliche Prinzip der Gleichberechtigung von innen heraus auszuhöhlen drohen, zu vermeiden, verlangen Handelspolitiker, wie SCHÜLLER, RIEDL u. a. die Anerkennung allgemeiner regionaler Ausnahmen von der Meistbegünstigung.

² Siehe Zeitschrift Die Tat. Jena: Verlag Diederichs.

und deutlich ausgesprochen. „Aber es wird dabei (nämlich bei der ungünstigen Beurteilung der Meistbegünstigungsverträge mit den Vereinigten Staaten und Argentinien) in der Regel ein wichtiger Umstand vergessen. Bei dem deutschen Handel mit Argentinien und anderen Ländern, vor allem mit den Vereinigten Staaten, kommt es zwar natürlich auch auf die absolute Höhe der Zollsätze an . . . ; aber noch weit mehr kommt es darauf an, daß Deutschland nicht mit höheren Zollsätzen belastet wird als die übrigen mit ihm konkurrierenden Staaten. Eine Zollerrhöhung in den Vereinigten Staaten und in Argentinien kann den deutschen Export dorthin einschränken; eine sogenannte differentielle Behandlung der deutschen Einfuhr aber müßte den deutschen Export vernichten und den Absatzmarkt den Franzosen, Engländern usw. ausliefern. Also wenn wir auch ein großes Interesse an niedrigen Zollsätzen für unsere Ausfuhrwaren haben, so ist unser Interesse an *gleichen* Zollsätzen, wie diejenigen für Waren aus anderen Ländern, doch noch erheblich größer¹.“

Die Möglichkeit einer Zolldifferenzierung bringt es mit sich, daß zu der Unsicherheit, die auch bei Gewährung voller Meistbegünstigung vorhanden ist und die darin besteht, daß der Einheitszoll jederzeit erhöht werden kann, die *weitere* Gefahr hinzukommt, daß eines Tages ein Konkurrenzland eine Zollermäßigung erhält². Das Abgehen von der strikten Meistbegünstigung erhöht also das Außenhandelsrisiko ganz bedeutend und die Gewährung voller Meistbegünstigung ist daher schon an und für sich ein wertvolles Zugeständnis.

b) Die andere Gegenleistung des Vertragspartners, der sich zur vollen Meistbegünstigung verpflichtet hat, besteht darin, daß die von ihm *dritten Staaten eingeräumten Zugeständnisse dem meistbegünstigten Staat ebenso unentgeltlich zugute kommen, wie die durch den meistbegünstigten Staat an dritte Länder gemachten Zugeständnisse ihm.*

Dieses Zugeständnis hat jedoch keinen Wert, wenn der betreffende Staat es überhaupt vermeidet, Tarifverträge abzuschließen. Die Vereinigten Staaten z. B. nehmen kraft ihrer Meistbegünstigungsverträge an allen Zolllenkungen teil, die sich die europäischen Staaten gegenseitig einräumen, ohne selbst von ihren Wolkenkratzerzöllen etwas abzulassen. Diese Politik der Vereinigten Staaten hat wie kaum ein anderer Umstand zur Unbeliebtheit der unbedingten Meistbegünstigung in Europa beigetragen.

Darauf ist folgendes zu erwidern: Wenn man der Ansicht ist, daß man durch Diskrimination und Verweigerung der unbedingten Meistbegünstigung ein solches Land, das es ablehnt, in Tarifverhandlungen einzutreten und hohe Zölle einhebt, zur Raison bringen kann, müßte man den Meistbegünstigungsvertrag mit diesem Lande kündigen bzw., wie es Deutschland schon lange getan hat, die Einräumung der vollen Meistbegünstigung davon abhängig machen, daß der Vertragspartner sich zu *Tarifzugeständnissen* versteht³. Die Meistbegünstigung ist dann sozusagen die Krönung und der Schlußstein des Vertragswerkes und nicht etwas, womit der Verhandlungspartner von vornherein *auf alle Fälle* rechnen kann.

Diese Vorgangsweise ist jedoch, wie gesagt, nur dann empfehlenswert, wenn begründete Aussicht besteht, das widerspenstige Hochschutzzollland zum Nachgeben zu bewegen. Bei den Vereinigten Staaten ist diese Aussicht kaum vorhanden, einerseits wegen ihrer politischen und wirtschaftlichen Machtstellung, und andererseits wegen der in staatsrechtlichen und innerpolitischen Umständen begründeten Schwerfälligkeit der außenpolitischen Willensbildung, die Tarifverhandlungen für die Union geradezu unmöglich macht. Unter diesen Umständen bleibt nichts übrig, als es bei der unbedingten Meistbegünstigung zu belassen. Diese Vorgangsweise bedeutet ja keine Opfer, sondern es entgeht nur ein Gewinn, der eben unter den gegebenen Umständen nicht zu machen ist.

Wenn das Land B, dem das Land A die unbedingte Meistbegünstigung ein-

¹ Handelspolitik S. 97. Leipzig 1801; ähnlich VINER: a. a. O. und ARNDT: a. a. O. S. 32.

² VINER: Index a. a. O. S. 6. ³ Vgl. dazu ARNDT: a. a. O. S. 32. VINER: a. a. O. S. 9.

geräumt hat, seinerseits entweder überhaupt keine Meistbegünstigungsverpflichtung übernimmt oder nur die bedingte Meistbegünstigung einräumt (eine Politik, die, wie oben erwähnt¹, von den Vereinigten Staaten gegenüber Europa bis 1922 geübt wurde und praktisch auf die Verweigerung der Meistbegünstigung hinausläuft), dann liegt die Sache ähnlich wie im soeben besprochenen Fall. Es gilt, die Frage zu beantworten, ob eine Aussicht besteht, durch Verweigerung der Meistbegünstigung und durch Auferlegung von Vergeltungszöllen das betreffende Land zur Vernunft zu bringen.

Bei der Beantwortung dieser Frage ist u. a. darauf zu achten, woraus die Ausfuhr jenes Landes, auf das ein Druck ausgeübt werden soll, besteht. Die Stellung der Vereinigten Staaten war früher u. a. deswegen so stark, weil sie hauptsächlich *fungible* Waren, Rohstoffe, Nahrungsmittel, bes. Getreide, exportierten. Wenn Deutschland auf amerikanisches Getreide einen Differentialzoll gelegt hätte, so hätte es mehr Getreide aus anderen Ländern importieren müssen und das amerikanische Getreide hätte in die dadurch in England, Holland usw. entstandenen Lücken einströmen können². Ein Land hingegen, das Fertigwaren exportiert, deren Herkunft sich nicht verbergen läßt und die nicht fungibel sind, ist gegen Diskrimination viel empfindlicher³. Die deutschen Handelspolitiker haben das erkannt und darum ist Deutschland konsequent für die unbedingte Meistbegünstigung eingetreten.

3. Die unbedingte Meistbegünstigung als Hindernis der Zollsenkung⁴. Es wird dem System der unbedingten Meistbegünstigung vorgeworfen, daß es zwar „in Zeiten, in denen freihändlerische Strömungen vorherrschen und die Zölle eine fallende Richtung zeigen“, durch Verallgemeinerung jeder Zollherabsetzung zu einer Senkung des gesamten Tarifniveaus führe, daß aber diese Tendenz in Zeiten des Protektionismus in ihr Gegenteil umschlage, weil man sich in solchen Zeiten scheut, Zollsenkungen vorzunehmen, wenn sie sogleich aller Welt zugute kommen⁵.

Wenn der Staat A mit den Ländern B, C, D, E in Verhandlungen steht und mit B, C, D bereits Tarifverträge abgeschlossen hat, kann es sein, daß er alle Kompensationsobjekte gegen E bereits aus der Hand gegeben hat und E sich zu keinen Zollsenkungen herbeiläßt, weil ihm auf Grund der Meistbegünstigung bereits alle Zollsenkungen, auf die es hoffen konnte, zugefallen sind. Hätte E keinen Meistbegünstigungsanspruch auf die Zollermäßigungen, die B, C, D eingeräumt wurden, so würde es sich nun zu Zollermäßigungen verstehen, um jene Zugeständnisse zu erlangen. Ohne Meistbegünstigung wäre es also möglich, eine und dieselbe Konzession mehrmals, d. i. in Verhandlungen mit verschiedenen Staaten, zu verwerten.

Es kommt ferner oft vor, daß A bei den Verhandlungen mit B, C, D gewisse Konzessionen nur deshalb nicht macht, weil es sie für die Verhandlungen mit E reservieren muß; die Zölle in B, C, D werden daher weniger gesenkt, als es sonst möglich wäre. Dann kommt es vielleicht mit E zu keiner Einigung, und es unterbleibt auch die Zollsenkung in A.

Darauf ist zu erwidern, daß A in der Regel immer noch über Zölle verfügen wird, durch deren Ermäßigung es E zu einer Gegenleistung veranlassen kann. Glaubt jedoch A auf dem Wege der Zollermäßigungen nicht weiter gehen zu können oder wäre mit den in den Verhandlungen mit B, C, D schon weggegebenen Kompensationen bei E mehr zu erreichen als mit denjenigen, die noch übrig bleiben, so stünde immer noch die Möglichkeit offen, die Gewährung der Meistbegünstigung an E

¹ Siehe oben S. 269.

² Darauf hat bes. DIETZEL aufmerksam gemacht. Vgl. Vergeltungszölle. Berlin 1904.

³ Natürlich ist die Empfindlichkeit auch von der Frachtlage abhängig und davon, ob ein Land ein Monopol für einen bestimmten Produktionszweig hat oder nicht.

⁴ Vgl. insbesondere ARNDT: a. a. O. S. 23 und VINER: a. a. O. S. 9.

⁵ Vgl. z. B. RIEDL: Äußere Handelspolitik in „Lehrbuch der Volkswirtschaftspolitik“ S. 506. Wien 1931.

von Tarifkonzessionen abhängig zu machen. VINER hat darauf hingewiesen, daß es möglich ist, sich gegen eine Beeinträchtigung der Verhandlungsstellung dadurch zu schützen, daß man nach dem Vorbild Deutschlands vor dem Krieg trachtet, alle Tarifverträge auf denselben Zeitraum zu erstrecken und sie dann — in den sogenannten handelspolitischen *Kometenjahren* — alle zugleich neu abzuschließen, wobei die Einräumung der Meistbegünstigung von dem erfolgreichen Abschluß der Tarifverhandlungen abhängig gemacht wird¹.

Dieser Vorgangsweise liegt eine Auffassung der Meistbegünstigung zugrunde, deren Anhänger man besonders auf dem europäischen Kontinent findet und die „in der Meistbegünstigung nicht die *Voraussetzung*, sondern die *Besiegelung* geregelter handelspolitischer Beziehungen zwischen zwei Ländern“ sieht, während nach der anderen Auffassung, „die ihre Anhänger vorzugsweise in den angelsächsischen Ländern hat, . . . eine Art *naturrechtlicher Anspruch auf die Meistbegünstigung*“ besteht².

Die Politik, Handelsvertragsverhandlungen mit zahlreichen Staaten zugleich zu führen, ist aber oft aus irgendeinem Grund undurchführbar, und es ist daher nicht von der Hand zu weisen, daß mitunter *ohne* Belastung durch Meistbegünstigungsverpflichtungen stärkere Zollermäßigungen zu erreichen sein werden. Dem steht aber das Risiko gegenüber, daß es überhaupt zu keinem Vertragsabschluß kommt. Wenn man die oben angeführten Vorteile der gleichmäßigen Zollbehandlung sich vor Augen hält, wird man diese Gefahr nicht gering einschätzen. Die Meistbegünstigung ist ein so wertvolles Gut, daß man sie nicht leichtfertig der Erlangung problematischer Vorteile beim Feilschen um einzelne Zölle opfern sollte.

Insbesondere für die kleinen Länder ist es geradezu eine Lebensfrage, daß das Prinzip der Gleichberechtigung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen grundsätzlich anerkannt bleibt. Wenn eine rücksichtslose Politik eines mechanischen Abwägens von Leistung und Gegenleistung einreißt, so werden sie, deren Gegenleistung an Absatz und Kaufkraft sich mit der großer Wirtschaftsgebiete nicht messen kann, die ersten Leidtragenden sein.

Der unbeschränkten Meistbegünstigung wird ferner zum Vorwurf gemacht, daß sie den Abschluß von *Präferenzzollverträgen* oder sogenannten „*Wirtschaftsbündnissen*“, die wenigstens eine teilweise Senkung der Zolltarife bringen könnten, verhindere. Es komme sehr häufig vor, daß ein Land einem anderen eine Zollermäßigung einzuräumen bereit wäre, aber nur unter der Bedingung, daß nicht die ganze Welt daran teilnimmt. Insbesondere benachbarte Länder, die wirtschaftlich, geographisch, durch enge Verkehrsbeziehungen, lange gemeinsame Grenze sowie durch Bande des Blutes und der gemeinsamen Kultur miteinander verbunden sind, müßten das Recht haben, heißt es, einander *Vorzugszölle* einzuräumen, ohne daß Staaten, die außerhalb dieser eng verbundenen Gruppe stehen, darauf kraft der Meistbegünstigung Anspruch erheben können. Auf den internationalen Konferenzen geht seit Jahren der Kampf um die Anerkennung solcher „regionaler“ Ausnahmen von der Meistbegünstigung. Um ein Urteil über die wirtschaftliche Berechtigung dieser Forderung zu gewinnen, müssen wir uns über die Vorteile der angestrebten „Wirtschaftsbündnisse“ klar werden.

§ 5. Präferenzzölle und Wirtschaftsbündnisse.

1. Allgemeines. In der Nachkriegszeit hat sich in Bezug auf die Zielsetzung und die Wege der internationalen Handelspolitik eine eigentümliche Verwirrung herausgebildet: Von einer allgemeinen, „schematischen“, „unorganischen“ Senkung der Zölle will man nichts wissen; das Freihandelsargument versteht man nicht, oder man glaubt nicht daran; internationale Arbeitsteilung erinnert zu sehr an die klassische

¹ Auf die Vorteile gleichzeitiger Verhandlungen mit mehreren Partnern womöglich am gleichen Verhandlungstisch hat auch RIEDL an verschiedenen Stellen hingewiesen.

² RIEDL: Bericht über die Meistbegünstigungsklausel. Intern. Handelskammer. Amsterdamer Kongreß 1929.

Theorie und wird daher abgelehnt; aber Wirtschaftsbündnisse, Schaffung größerer Wirtschaftsräume (beileibe nicht von Freihandelsgebieten) — das sei die Losung der Zeit. Die Begründung der wirtschaftlichen Vorteile dieser „Räume“ und „Bündnisse“ läßt viel zu wünschen übrig. Dafür ergeht man sich in phantastischen Konstruktionen über den Kreis der einzubeziehenden Länder: Mitteleuropa, der Donauraum, Zwischeneuropa, Paneuropa mit oder ohne England und was es von solchen Gruppierungen sonst noch gibt — Konstruktionen, die politische, geographische und pseudowirtschaftliche Argumente durcheinanderwerfen. Besonders unter der Devise „Geopolitik“ wird durch eine überschwengliche Verwendung ungeeigneter militärischer Vorstellungen und Analogien viel Unfug getrieben.

Die Militärsprache, Ausdrücke wie „Wirtschaftsfronten“, „Verteidigungsstellungen“ usw. sind denkbar unzweckmäßig für die Analyse der Probleme des internationalen Handels und der zwischenstaatlichen Arbeitsteilung, weil durch sie immer wieder die grundfalsche merkantilistische Vorstellung geweckt wird, daß der Gewinn des einen Landes notwendig einen Verlust des anderen darstelle. Es wird dadurch, wie es РӨРКЕ¹ treffend hervorgehoben hat, der Eindruck suggeriert, als ob die Front des wirtschaftlichen Interessengegensatzes immer zwischen zwei Ländern verlaufe, während sie in Wahrheit zwischen verschiedenen Interessengruppen *innerhalb* jedes Landes liegt.

Der Inhalt dieser geplanten „Wirtschaftsbündnisse“ bewegt sich von der Errichtung einer vollständigen Zollunion als dem einen Extrem bis zur Einräumung von mehr oder weniger ausgiebigen Vorzugszöllen bzw. anderen präferenziellen Einfuhrerleichterungen auf der anderen Seite. Von den Problemen der Zollunion soll im folgenden Paragraphen gesprochen werden.

2. Ökonomische Beurteilung von Präferenzzöllen. Welches sind nun die Vorteile, die man sich von Präferenzzöllen verspricht? Worin liegt ihre Überlegenheit gegenüber einer allgemeinen Zollsenkung? (Uns interessieren hier nur die *wirtschaftlichen* Vorteile. Die mehr oder weniger vagen oder klaren, realen oder eingebildeten, offen zugegebenen oder unausgesprochenen macht- und nationalpolitischen Ziele, die viele Vertreter der Idee verfolgen, bleiben außer Betracht.)

Es ist klar, daß die wirtschaftlichen Vorteile des Präferenzsystems nur darin bestehen können, daß es zu einer Senkung des Zollniveaus führt, die auf anderem Wege nicht zu erreichen wäre. Die Präferenz ist ein Mittel, um eine Bresche in die Zollmauern zu schlagen. Und diese teilweise Zollsenkung ist prinzipiell in gleicher Weise zu beurteilen wie eine allgemeine Zollsenkung, nämlich als ein Mittel zur Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung und Vergrößerung des Sozialproduktes. Nur durch das allgemeine Freihandelsprinzip können Präferenzzölle gerechtfertigt werden. Man argumentiert etwa so: Es bestehe kein *qualitativer*, sondern nur ein *quantitativer* Unterschied zwischen der Einführung von niedrigeren Präferenzzöllen für die Einfuhr aus bestimmten Staaten und einer *allgemeinen* Zollsenkung. Eine teilweise Zollsenkung sei besser als gar keine (aber eine allgemeine Zollsenkung wäre natürlich volkswirtschaftlich noch besser). Umgekehrt sei eine Zollerhöhung mit *präferenziellen Ausnahmen* einer *allgemeinen* Zollerhöhung vorzuziehen. Nicht zu rechtfertigen aber wären Präferenzzölle, wenn sie nur den Vorwand oder Anlaß bieten, die Zölle gegen Außenseiter zu erhöhen, ohne die Handelshindernisse zwischen den Staaten, die sich die Präferenz einräumen, zu vermindern.

Es ist notwendig, zu betonen, daß sich vom *wirtschaftlichen* Standpunkt Präferenzzölle nur mittels des Freihandelsarguments rechtfertigen lassen. Denn viele Vertreter von Präferenzzöllen sind Gegner des Freihandelsprinzipes, ohne den Widerspruch zu merken².

¹ Artikel „Autarkie ein abgegriffenes Schlagwort“. Deutscher Volkswirt 9. Januar 1933.

² Es ist meines Wissens niemals versucht worden, vom Standpunkt irgendeines der gangbaren Schutzzollargumente aus nachzuweisen, daß eine präferenzielle Zollermäßigung prinzipiell

Gegen die obige Argumentation wurden nun beachtenswerte Einwände erhoben. VINER z. B. bestreitet, daß eine präferenzielle Zollsenkung unter allen Umständen besser sei als gar keine. Abgesehen von der oben besprochenen Unsicherheit und dem erhöhten Risiko, das die Möglichkeit, einer Diskrimination ausgesetzt zu werden, mit sich bringt (dem man durch Schaffung stabiler Verhältnisse mittels langjähriger Zollbindungen vorbeugen könnte), ist der Haupteinwand gegen Präferenzzölle der, daß Zollunterscheidungen den Handel von den rationellen Bahnen, die er bei freiem Wirtschaftsverkehr einschlägt, *stärker ablenkt* als *einheitliche*, wenn auch höhere Zölle. „Angenommen, unter Freihandel werde eine bestimmte Ware nach dem Lande A aus B eingeführt und es sei auch unter einem hohen Zollschatz den Produzenten in A nicht möglich, sie mit Gewinn herzustellen, so daß sie immer noch aus B bezogen wird. Der Zoll vermindert zwar das Handelsvolumen, gestattet aber immer noch, daß die Ware dort produziert wird, wo das am billigsten möglich ist. Angenommen, der Zoll werde nun für die Einfuhr aus C auf die Hälfte herabgesetzt und C sei in der Lage, auf Grund dieser Vorzugsbehandlungen B zu unterbieten und den Handel mit A an sich zu reißen. Das Resultat der Diskrimination ist . . ., daß die Ware nun in C produziert wird, wo die Produktionsbedingungen verhältnismäßig ungünstig sind¹.“

Diese Argumentation scheint mir unrichtig, sofern nämlich geschlossen werden soll, daß die Einräumung des Vorzugszollens an C für A und C nicht von Vorteil sei; daß das Land B geschädigt wird, steht allerdings fest. Infolge der präferenziellen Zollsenkung erhält A die Ware billiger und C kann exportieren. Das sollte nach allen Regeln der Theorie des internationalen Handels für A und C von Vorteil sein (es sei denn, daß der Entgang an Zolleinnahmen den Gewinn der Volkswirtschaft aufwiegt, was aber auch bei einer allgemeinen Zollermäßigung vorkommen kann). Eine andere Sache ist, daß B geschädigt wird und eine dritte Frage, ob der Schaden B's vielleicht größer ist als der Nutzen von A und C².

Sehr wichtig ist jedoch der folgende Einwand gegen Vorzugszölle, der schon 1892 von TAUSSIG erhoben wurde³. Wenn das Land A dem Lande B eine präferen-

anders zu beurteilen ist als eine ihr entsprechende *allgemeine* Zollsenkung. Unter einer „entsprechenden allgemeinen Zollsenkung“ ist dabei nicht an eine allgemeine Senkung der Zölle *im gleichen Ausmaß* zu denken, sondern an eine solche, die dieselbe Bedeutung für die Intensivierung des internationalen Güteraustausches hat, grob gesprochen eine solche, die zu einer ebenso großen Ein- und Ausfuhrsteigerung wie die präferenzielle Zollsenkung führt. Einer präferenziellen Senkung eines bestimmten Zollsatzes um 10% entspricht also z. B. eine allgemeine Senkung dieses Satzes um 7%. Keines der gangbaren Zollargumente, weder das Erziehungsargument noch das Kostenausgleichsargument usw. vermag eine prinzipielle Überlegenheit der *präferenziellen* gegenüber einer *allgemeinen* Zollsenkung zu begründen. Das kann ausschließlich durch *taktische* Überlegung geschehen, durch die Annahme, daß es angesichts der Einstellung der verantwortlichen Personen mitunter wohl möglich sei, eine präferenzielle Zollsenkung durchzusetzen, während eine ihr entsprechende allgemeine Ermäßigung nicht zu erreichen wäre.

¹ „Index“ a. a. O. S. 5.

² VINERS Argumentation ist durch die Annahme stark eingeschränkt, daß A auch bei hohem Zoll die Ware nicht selbst erzeugt. Wenn wir den viel wichtigeren Fall ins Auge fassen, daß A bei einem hohen Zoll die Ware selbst erzeugt, wenn es auch immer noch einen (bei steigendem Zoll immer kleiner werdenden) Teil aus B importiert und daß es nach Einführung des Vorzugszollens an C die Erzeugung aufgibt oder einschränkt, so sieht man sofort, daß das Präferenzregime für A und C nach allen Regeln der internationalen Arbeitsteilung von Vorteil sein muß und daß der Nutzen, den A und C daraus ziehen, viel größer sein kann als der Schaden, den B erleidet.

Aus VINERS Analyse läßt sich also *nicht allgemein* ableiten, daß Präferenzzölle und Zollunionen nur dann wirtschaftliche Vorteile bringen, wenn sie den Handel in jene Bahnen lenken, den er bei Abwesenheit aller Zölle einschlagen würde. Nur quantitativ, nicht qualitativ verschieden davon wäre die Argumentation, daß Freihandel auf der Erde schädlich sei, weil der Handel nach Aufnahme des Warenaustausches mit dem Planeten Mars ganz andere Bahnen einschläge.

³ „Reciprocity“ Q. J. Oktober 1892. Jetzt abgedruckt in „Free-Trade, the Tariff and Reciprocity“, New York 1922. S. 120ff. VINER: Index a. a. O. S. 6.

zielle Zollermäßigung gewährt und B nicht imstande ist, den vollen Importbedarf A's zu decken, bedeutet die Zollsenkung nichts anderes als eine Subvention aus der Staatskasse von A an die Produzenten in B. Denn wenn A neben der Einfuhr aus B auch noch auf die Bezüge vom Weltmarkt angewiesen ist, ändert sich der Inlandspreis in A *nicht*¹; er steht nach Einräumung des Vorzugszolles an B noch immer auf dem Niveau des Weltmarktpreises plus ursprünglichem Zoll, die Konsumenten in A sind nicht entlastet, aber die Lieferanten in B streichen die Zollermäßigung als Gewinn ein. In diesem Falle ist die Zollermäßigung für A wirklich ein Opfer, allerdings nicht für die Produzenten, sondern für den Staatssäckel².

Solche Vorzugszölle, die den Inlandspreis unverändert lassen, bedeuten für das Land, das sie einräumt, keine Vergrößerung seines Handelsvolumens und keine Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung. Denn die Gesamteinfuhr wird ja nicht größer; es wird nur von B mehr, von den anderen Bezugsländern dafür weniger bezogen. Als handelspolitische Maßnahme sind solche Zollsenkungen wertlos und sollten mit einer allgemeinen Zollherabsetzung nicht in eine Reihe gestellt werden³. Das gilt besonders dann, wenn die Zollremission auf ein verhältnismäßig *kleines Kontingent* eingeschränkt wird, wie es in den letzten Jahren im Verkehr zwischen den mittel- und osteuropäischen Staaten immer häufiger vorkommt. Es ist eben praktisch heute so — darüber darf man sich keiner Täuschung hingeben —, daß sich die Protektionisten des Schlagwortes der Präferenzzölle bemächtigt haben. Die Popularität dieses Schlagwortes erklärt sich gerade daraus, daß Präferenzzölle ein Mittel geworden sind, dem liberalen Gedanken in der Handelspolitik *Scheinzugeständnisse* zu machen. Man ist bereit, aus dem Osten eine größere Menge Getreide zu günstigen Bedingungen hereinzulassen, wenn gleichzeitig der Import aus dem Westen um eine ebenso große Menge vermindert wird.

Für dasjenige Land, dem der Vorzugszoll eingeräumt wird, ist die Möglichkeit, mehr zu exportieren, natürlich vorteilhaft. Für dieses Land steigt das Handelsvolumen und wird die internationale Arbeitsteilung intensiviert. Daraus folgt auch, daß, wenn sich zwei Länder wechselseitig solche Zollpräferenzen gewähren, eine bescheidene Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung erzielt wird. Wenn auch diese wechselseitig ausbedungenen präferenziellen Zollkontingente so klein bemessen sind, daß ihre Ausnützung den Preis der Ware im Importland nicht beeinflusst, so steigt doch der Export jedes der beiden Länder, und es muß schließlich irgendwie auch ihr Import (eventuell auf dem Umweg über dritte Länder) steigen.⁴

Es ist klar, daß durch eine allgemeine Zollsenkung um einen geringeren Betrag dieselbe Wirkung auf Handelsvolumen und internationale Arbeitsteilung erzielt werden kann und daß eine solche allgemeine Zollsenkung einer präferenziellen bei weitem vorzuziehen ist. Es ist ferner zuzugeben, daß die Vorliebe für Präferenzzölle und die Einschränkung auf Kontingente meistens daher kommt, daß man naiverweise glaubt, in den Präferenzkontingenten ein Mittel gefunden zu haben, den Export zu heben ohne die Einfuhr zu steigern und ohne irgendwelche Inlandspreise zu senken. Trotzdem muß man zugeben, daß die gegenseitige Einräumung solcher Präferenzkontingente einem Zustand ohne jede Zollermäßigung vorzuziehen ist.

¹ Graduell verschieden aber im Prinzip nicht anders liegt die Sache, wenn der Weltmarktpreis nicht konstant angenommen werden kann.

² TAUSSIG und VINER führen als Beispiel die präferenziellen Ermäßigungen des Zuckerzolles an, die die Vereinigten Staaten *Hawaii* und *Kuba* gewährten und gewähren. Näheres „Reciprocity and Commercial Treaties“ S. 103 bis 136 und TAUSSIG: *Some Aspect of the Tariff Question*. 3. Aufl. Cambridge 1932.

³ Zu vertreten wäre der Vorgang eventuell als finanzpolitische Maßnahme, als steuerliche Entlastung der Produktion. Dasselbe wäre aber zu erreichen durch Subventionierung irgendwelcher anderen Industriezweige, die nicht für den Export arbeiten aus Steuergeldern oder durch Steuerermäßigung.

⁴ Der *Import zum Vorzugszoll* bedeutet so lange nur eine Verschiebung zwischen den einzelnen Bezugsländern und keinen Netto-Mehrimport, als der Inlandspreis nicht beeinflusst wird.

Zwischen Österreich und Ungarn sowie zwischen Österreich und Italien wurden solche „Präferenzverträge“ geschlossen. Um die Umgehung der bestehenden Meistbegünstigungsverpflichtungen zu verschleiern, werden die „Präferenzen“ oder Exportsubventionen nicht in Form einer Zollermäßigung, sondern in Form von „Kreditbegünstigungen“ gewährt¹.

Die osteuropäischen Staaten führen seit einigen Jahren einen Kampf um die Einräumung von offenen Präferenzen für ihre Getreideexporte in die west- und mitteleuropäischen Getreide-Importländer. Dieser Kampf, der auf allen internationalen Wirtschaftskonferenzen (bes. auf der Konferenz von Stresa, August 1932) und beim Völkerbund in Genf geführt wird, dreht sich einfach um die Gewährung von Subventionen an die bankrotten Balkanstaaten. Da diese Staaten gleichzeitig die Schuldner der westlichen Länder sind, handelt es sich eigentlich um ein Problem der Konkurspolitik: Soll man versuchen, dem zahlungsunfähigen Schuldner durch Gewährung einer Unterstützung auf die Beine zu helfen? Für die Gewährung solcher Präferenzen spricht in diesem Fall der Umstand, daß die Subvention auch aus einer fremden Tasche gezahlt werden kann, wenn es z. B. Frankreich gelingt, Deutschland zur Einräumung von Präferenzen an die Balkanstaaten zu überreden. Eine andere, bei weitem vorzuziehende Möglichkeit besteht darin, die Oststaaten durch Gewährung von Subventionspräferenzen zu allgemeinen Zollsenkungen zu veranlassen. Diesen Weg hat Deutschland in seinen Verträgen mit Rumänien und Ungarn erfolgreich beschritten. Der Einspruch von meistbegünstigten Staaten hat bisher die Inkraftsetzung dieser Abkommen verhindert.

Ist die einseitige Einräumung einer Zollpräferenz ganz oder nahezu wertlos, wenn sie zu keiner Preissenkung führt, so ist im anderen Extremfall, wenn auch bei freiem Handel die Ware nur aus dem bevorzugten Land importiert würde, die Einkleidung des Zollnachlasses in die Form der Präferenz überflüssig.

Zwischen diesen beiden Extremen liegen jene Fälle, in denen die Einräumung präferenzzieller Zollermäßigungen von Vorteil sind — vorausgesetzt, daß eine allgemeine Senkung der Zölle um den gleichen (oder auch etwa geringeren) Betrag nicht zu erreichen ist. Diese günstigen Fälle sind dadurch charakterisiert, daß die Einräumung des niedrigeren Vorzugszolles zu einer Preissenkung, einer Erhöhung des internationalen Handelsvolumens und einer Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung führt, allerdings in geringerem Ausmaß als eine *allgemeine* Senkung der Zölle um den gleichen Betrag².

Ein Argument ist noch zu prüfen, das in der Publizistik und in der Diskussion auf den internationalen Konferenzen eine überaus große Rolle spielt. Es wird immer

¹ Daraus, daß jeder der beiden Partner die „Kreditbegünstigung“ (Exportprämie) seinen *Exporteuren* gewährt und nicht den *Importeuren* — eine Konstruktion, die man gewählt hat, um den Meistbegünstigungsansprüchen dritter Staaten zu entgehen —, folgt noch nicht, daß diese Subventionen nicht als Präferenzzölle aufzufassen sind. Den Charakter von Präferenzzöllen verlieren sie aber dann, wenn die Subventionen für den Export von solchen Waren gewährt werden, die im Vertragsstaat zollfrei eingeführt werden können. In diesem Fall handelt es sich nicht mehr um Präferenzzölle sondern um Exportprämien. In den erwähnten österr.-italienischen und österr.-ungarischen Kreditbegünstigungsübereinkommen ist das vielfach der Fall.

² Hierher gehören die ausgiebigen präferenzziellen Zollsenkungen, die von Handelspolitikern wie RIEDL, SCHÜLLER usw. für bestimmte Ländergruppen, von denen man annimmt, daß sie zu einer Einigung gelangen können, verlangt werden. Um einen Anreiz zum Beitritt weiterer Staaten zu den vorgeschlagenen Präferenzabkommen zu schaffen und so die ursprünglich präferenzziellen Zollherabsetzungen auf möglichst viele Länder auszudehnen, sollen diese Präferenzverträge sogenannte *Beitritts-* oder *Adhäsions-* und *Billigkeitsklauseln* enthalten. D. h. es soll *erstens* dritten Staaten, die gewillt sind, dieselben Zollsenkungen und sonstigen Erleichterungen für den Güterverkehr wie die ursprünglichen Vertragsstaaten eintreten zu lassen, der Beitritt zum Präferenzabkommen offen stehen und es sollen *zweitens* alle präferenzziellen Zollermäßigungen automatisch auch allen jenen dritten Staaten zugute kommen, die sich einer liberalen Handelspolitik befleißigen (Freihandelsländer) und deren Zölle an und für sich schon niedriger sind als die durch jene Präferenzabkommen ermäßigten Zölle der Signatarstaaten.

wieder behauptet, daß geographische Nachbarschaft, kulturelle, nationale und sprachliche Verwandtschaft, wirtschaftliche Verbundenheit und politische Freundschaft zwischen zwei Ländern ein Präferenzsystem für beide Teile besonders vorteilhaft mache und für den Rest der Welt eher erträglich gestalte. Darauf hat VINER¹ mit Recht erwidert, daß die gleichen wirtschaftlichen Vorteile und größere durch eine allgemeine Zollsenkung zu erreichen sind². Außerdem würde, wenn zwei Länder ökonomisch wirklich so zusammenpassen, eine Ausdehnung der einander eingeräumten Zollreduktionen auf den Rest der Welt keine große Bedeutung haben, weil dritte Länder gegen die Konkurrenz dieses ökonomisch so nahestehenden Landes nicht aufkommen könnten. Daß zwei Länder wirtschaftlich zusammenpassen und aufeinander angewiesen sind, bedeutet doch nichts anderes, als daß für sie, vermöge der Natur ihrer Produktionsmöglichkeiten, Vorkommen von Naturschätzen, Standortbedingungen usw. ein intensiver Güteraustausch besonders vorteilhaft ist, daß besonders große komparative Kostenunterschiede zwischen ihnen bestehen. Das Kriterium dafür ist eben die Intensität ihrer Handelsbeziehungen, wenn diese nicht durch Eingriffe (Differentialzölle) künstlich verschoben werden.

Grundsätzlich hängt die Bedeutung einer Zollsenkung davon ab, um wieviel die Einfuhr steigt, der Preis fällt und der Güteraustausch sich intensiviert. Es ist hingegen wirtschaftlich gesehen vollkommen gleichgültig, ob das Land, für dessen Einfuhr die Zölle gesenkt werden, jenem Land, das die Zölle senkt, in politischer, nationaler oder irgendeiner anderen Beziehung nahesteht.

Jene Umstände sprechen also in keiner Weise gerade für *präferentielle* Zollsenkung, es sei denn, daß man auf gewisse *taktische* Vorteile, auf die leichtere innerpolitische Durchsetzbarkeit, die Möglichkeit einer Beeinflussung der öffentlichen Meinung und insbesondere darauf hinweisen will, daß es in solchen Fällen bei geschickter Propaganda möglich sein kann, das nationale Zusammengehörigkeitsgefühl als Vorspann für die wirtschaftliche Vernunft zu verwenden. (Über die vermeintlichen taktischen Vorteile des Präferenzsystems siehe unten § 7.)

§ 6. Zollunionen³.

Aus dem über die wirtschaftliche Beurteilung von Präferenzzöllen Gesagten folgt, daß vollständige Zollunionen — dasselbe gilt abgeschwächt für Zollunionen mit mäßigen Zwischenzöllen — vom wirtschaftlichen Standpunkt auf Grund des Freihandelsrasonnements nur zu begrüßen sind; und zwar nicht nur aus dem Grund, den VINER anführt, „weil nämlich solche Unionen gewöhnlich nur für Nachbarstaaten empfohlen werden und der Handel, der durch die Entfernung der Zollmauern zwischen zwei Nachbarländern entsteht, zum großen Teil bestehen bliebe, wenn die Zollmauern auch für den Verkehr mit allen übrigen Ländern beseitigt würden⁴.“ Nein, Zollunionen sind immer zu begrüßen, auch wenn zwei nicht aneinanderstoßende Länder sie schließen. Besonders vorteilhaft müßte eine Zollunion für Kleinstaaten sein, weil diese eben besonders unter der gegenseitigen Absperrung leiden. Es muß betont werden, daß die wirtschaftlichen Vorteile einer Zollunion wieder nur mittels des exakten Freihandelsrasonnements der internationalen Arbeitsteilung und Theorie

¹ „The Most Favored-Nation Clause in American Commercial Treaties“ J. P. E. Febr. 1924, S. 108.

² Es läßt sich eben nicht leugnen, daß bei den meisten Vertretern von Präferenzzöllen der protektionistische Irrglaube eine große Rolle spielt, daß es ein Vorteil sei, eine Zollkonzession auf möglichst wenig Länder einzuschränken.

³ *Literatur*: BOSC: Zollallianzen und Zollunionen. (Deutsch von SCHILDER.) Berlin 1907. H. DIETZEL: Die Lehre von den drei Weltreichen. Berlin 1900. F. NAUMANN: Mitteleuropa. Leipzig 1915. R. COUDENHOVE-KALERGI: Paneuropa. Wien 1925. E. HEIMANN: Europäische Zollunion. Berlin 1926. Ein vollständiges Verzeichnis der seit dem Krieg erschienenen Mitteleuropaliteratur findet man bei ELEMÉR HANTOS: Der Weg zum Neuen Mitteleuropa. Berlin: Mitteleuropa-Verlag 1933.

⁴ „Index“ a. a. O. S. 17.

der komparativen Kosten bewiesen werden können und nicht mit dem Hinweis auf nationale, kulturelle und andere Beziehungen. Daraus folgt auch, daß vom wirtschaftlichen Standpunkt (mit den im zweiten Teil gemachten Vorbehalten) allgemeiner Abbau der Zölle seitens der Staaten, die die Zollunion schließen wollen, besser wäre als der Abbau der Zölle nur zwischen sich und ihre Beibehaltung nach außen.

Es ist ein protektionistischer Irrglaube, daß eine Zollunion irgendwelche Vorteile bringt, die durch eine allgemeine Beseitigung der Zölle nicht in noch größerem Maße erreicht werden können, und zwar auch dann, wenn die Abschaffung der Zölle auf die Zollunionsstaaten beschränkt bleibt und der Rest der Welt sich nicht anschließt.

Besondere Probleme, auf die ich hier nicht eingehen kann, ergeben sich, wenn mit der Handelsfreiheit auch *Wanderungsfreiheit*, d. i. Freizügigkeit der beweglichen Produktionsmittel, verbunden ist.

Abgesehen von den allgemeinen protektionistischen Widerständen, die sich wie jeder Zollsenkung, so auch der Entfernung der Zollmauern zwischen zwei Staaten entgegenstellen, bringt eine Zollunion auch eine Reihe überaus schwieriger politischer und administrativer Probleme mit sich. Zwei Regierungen, zwei Parlamente bzw. ein von zwei Staaten beschicktes Zollparlament, zwei Gruppen von Interessenten, Organisationen, müssen sich auf einen gemeinsamen Zolltarif einigen. Wenn man bedenkt, wie schwierig es oft in einem Einheitsstaat ist, angesichts der auseinandergelassenen Wünsche und Gegensätze der Interessenten die Zölle festzusetzen, wie mühsam es war, in der österreichisch-ungarischen Monarchie, die doch durch ein gemeinsames Herrscherhaus und ein gemeinsames Heer zusammengehalten wurde, die beiden Reichshälften in der Zollpolitik unter einen Hut zu bringen — wird man diese Aufgabe außer in Sonderfällen wohl als schlechterdings unlösbar bezeichnen müssen. Ferner muß man sich über eine Aufteilung der Zolleinkünfte, über Steuerfragen und Maßnahmen der Zolladministration einigen. Die neuere Geschichte kennt ja auch nur ein einziges Beispiel einer erfolgreichen Zollunion: Den deutschen Zollverein und das Deutsche Reich. Dabei ist zu beachten, daß der deutsche Zollverein in der liberalen Ära entstanden ist. Damals galten Zölle von 20% ad valorem als hoch. Es ist sehr unwahrscheinlich, daß die Einigung heute angesichts des übersteigerten Protektionismus auf friedlichem Wege zustande käme.

§ 7. Taktische Überlegungen über den Weg zum Freihandel.

Alle weitausgreifenden Pläne einer gesamt europäischen oder auch nur eine größere Anzahl von Staaten umfassenden Zollunion sind vollkommen utopisch und phantastisch. Bei dem heute herrschenden Geist des Nationalismus und Protektionismus ist an so etwas nicht zu denken. Diese Pläne sind aber nicht nur vollkommen aussichtslos — das haben sie mit dem allgemeinen Freihandel und mit manchen anderen Idealen und Zielen gemein, für die der bessere Teil der Menschheit immer gekämpft hat und hoffentlich trotz aller Aussichtslosigkeit immer kämpfen wird; diese Pläne scheinen mir auch innerlich widerspruchsvoll zu sein. Nicht, daß eine europäische Zollunion dem heutigen Zustand nicht vorzuziehen wäre; das Ziel ist aber — als Ideal — nicht weit genug gesteckt und zugleich noch schwerer zu erreichen als das Endziel, dem es unterzuordnen ist. Es bedeutet daher einen Umweg, der außerdem noch beschwerlicher ist als der direkte Weg.

Es ist nämlich nicht einzusehen, warum die Abschaffung der Zollschränken an den Grenzen Europas haltmachen sollte. Es ist überhaupt dilettantisch — nicht nur vom wirtschaftlichen, sondern auch vom soziologisch-politischen und historischen Standpunkt — in geographischen Kontinenten zu denken, wo doch z. B. der Westen Europas vielen überseeischen Ländern viel näher steht — geistig und wirtschaftlich — als dem europäischen Osten; auch sollte man die Tatsache

nicht übersehen, daß die Meere, die die Kontinente geographisch trennen, für den wirtschaftlichen und geistigen Verkehr ein viel leichter zu überwindendes Hindernis darstellen als breite Landstriche.

Einer Zollunion stehen alle oben erwähnten politischen und administrativen Schwierigkeiten¹ entgegen, die für die schlichte Freihandelspropaganda, die es sich einfach zur Aufgabe macht, die Zölle zu senken, wegfällen. Andererseits ist das Aufgeben der protektionistischen Irrlehren, insbesondere des Irrtums, daß hohe Zölle das notwendige Attribut einer nationalen Wirtschaftspolitik seien, für die vollständige oder annähernde Verwirklichung einer Zollunion ebenso Voraussetzung wie für den Freihandel oder eine allgemeine Senkung der Zölle.

Dasselbe gilt in nicht geringerem Ausmaß von den weniger ambitionösen Wirtschaftsbündnissen und Präferenz Zollplänen. Man gibt sich einer Illusion hin, wenn man glaubt, daß durch irgendeine Änderung in der handelspolitischen Technik, durch Aufgabe des Prinzips der unbedingten Meistbegünstigung, Zulassung regionaler Ausnahmen und dergleichen mehr, eine Wendung zum Besseren in der Handelspolitik zu erreichen sei. Es ist nicht die Meistbegünstigungsklausel in den Handelsverträgen, sondern der protektionistische Geist, entsprungen einem falsch verstandenen Nationalismus und merkantilistischen Irrtümern, der die Handelspolitik zu dem gemacht hat, was sie heute ist.

Es ist ein Irrtum, zu glauben, daß es möglich sei, den protektionistischen Geist unangefochten zu lassen und durch kleine Reformen an der handelspolitischen Technik einen radikalen Abbau der Zölle zu erreichen. Der Protektionismus läßt sich nicht überlisten, sondern nur besiegen. Er streckt nicht die Waffen, wenn man statt von Freihandel und Zollsenkung von Wirtschaftsbündnissen und Präferenzzöllen spricht.

Es ist richtig, die Politiker Europas, die vom Freihandel und Zollabbau nichts wissen wollen, sprechen heute allenthalben von Präferenzzöllen als dem handelspolitischen Stein der Weisen; scheinbar sind sie bereit, in dieser Form Zollsenkungen durchzuführen, die sie a limine ablehnen, wenn sie von Freihändlern als die schlichte Forderung der wirtschaftlichen Vernunft verlangt werden. Aber man täusche sich nicht: Wenn das Ganze nicht bloß ein bewußtes Ablenkungs- und Vertagungsmanöver ist, rührt die Begeisterung nur daher, daß man naiverweise glaubt, im Präferenzsystem ein Mittel gefunden zu haben, der Vorteile des Freihandels teilhaftig zu werden, ohne irgend jemandem wehe zu tun, einen Weg, um ohne Übergangsschmerzen und ohne Umstellung der Produktion zu einer Erhöhung des Produktionsvolumens zu gelangen, eine Methode, um den Export zu heben, ohne mehr zu importieren. Solange solche Ansichten vorherrschen und sich die Erkenntnis nicht Bahn gebrochen hat, daß gesteigerter Export ohne Ausgestaltung der internationalen Arbeitsteilung, ohne Steigen des Importes und ohne Produktionsumstellungen nicht möglich ist — solange ist an eine Umkehr nicht zu denken und solange darf man auch nicht hoffen, auf dem Wege über Präferenzzölle eine ausgiebige Zollsenkung herbeizuführen. Entweder es werden nur Scheinzugeständnisse gemacht, die den Interessenten nicht wehe tun und der Gesamtheit nichts nützen, oder die Widerstände gegen Präferenzzölle und Wirtschaftsbündnisse werden ebenso stark sein wie gegen Freihandel und allgemeinen Zollabbau. Es gibt keinen Ausweg als den Stier bei den Hörnern zu packen, den protektionistischen Geist zu bekämpfen, richtige Vorstellungen über den internationalen Handel zu verbreiten und den organisierten Interessentenhäufen des Protektionismus eine schlagkräftige Organisation der Leidtragenden des heutigen Systems, das ist der überwältigenden Mehrheit des Staatsvolkes, entgegenzustellen.

¹ Man bedenke ferner, daß diese Probleme nicht nur Schwierigkeiten für das erstmalige Zustandekommen bieten, sondern auch auf die Dauer gefährliche Konfliktstoffe und unabsehbare Reibungsflächen hervorbringen.

Namenverzeichnis.

Die Zahlen bezeichnen die Seiten, hochgestellte kleine Zahlen beziehen sich auf die Anmerkungen.

- Aftalion, A. 24, 52¹.
 Angelini, P. 257¹.
 Angell, J. W., Darstellung der geschichtl. Entwicklung der klassischen Theorie 22², 29⁵.
 — über den Grad des internationalen Preisausgleiches 31.
 — Literaturangaben für die klassische und vorklassische Theorie 1², 29.
 — über Transformierung der komp. Kostenunterschiede in absolute Preisdifferenzen 101¹.
 — Zahlen über Inflation 54.
 Ansiaux, M. 43⁴.
 Arndt, P. 181¹, 268, 280³.
 Ashley, P. 201.
 Auld 84.
 Auspitz, K. 95¹, 117¹.
 Baer, P. 183³, 218/19¹, 221⁶.
 Balogh, Th. 190², 191⁴, 200⁴, 201¹.
 Barnes, D. H. 235², 253/54³.
 Barone, E., Angebots- und Nachfragekurven 116³.
 — zum Begriff des Dumping 220².
 — zur Theorie des Dumpingpreises 224⁵.
 — zur Theorie des internationalen Handels 95, 128, 189f.
 Basch, A. 73¹.
 Bastable, C. F. 24, 63, 110², 142², 142⁵, 204³.
 Bastiat, F. 180.
 Beckerath, H. v. 156², 160¹, 185¹, 210², 258.
 Beckmann, E. 236².
 Benham, F. 41².
 Bennisstein, J. 266¹.
 Bergmann, C. 83, 84.
 Beveridge, W. H. 163¹, 180¹, 190², 192², 197¹, 197³, 197⁴, 198¹, 218/19¹.
 Bismarck, O. v., über die Möglichkeit der Überwälzung des Zolles auf das Ausland 215.
 Bismarck, O. v., Schutz der nationalen Arbeit als Grundgedanke der Tarifreform v. 1879 181.
 Black, John D. 100¹.
 Blake, W. 29.
 Blau, B. 73¹.
 Bloch, V. 38¹.
 Boehler, E. 4².
 Böhm-Bawerk, E. 132, 136³.
 Bonhöffer, K. 268, 270¹.
 Bonn, M. J. 84, 87².
 Bosc, L. 287³.
 Braun, M. St. 160².
 Brentano, L. 84, 89¹, 163¹, 178⁵, 211².
 Bresciani-Turroni, C. 54.
 Brockhausen, C. 259².
 Budge, S. 50¹.
 Cairnes, J. E., Ausstrahlen der Preiswelle von den Goldminen 50¹.
 — zum Problem der Lohngestaltung unter dem Einfluß des internationalen Handels 142ff.
 — als Vertreter der klassischen Theorie 2.
 — über Vorteile der internationalen Arbeitsteilung 100².
 Calwer, R. 270³.
 Cannan, E. 20¹.
 Carey, H. C. 205², 209.
 Carr, R. M. 47².
 Carver, T. N. 146², 151².
 Cassel, G., über die Frage der Vereinbarkeit von Freihandelspolitik und sozialpolitischem Interventionismus 166¹.
 — als Neubeleber der Kaufkraftparitätstheorie 28ff.
 Cavour, C. 271.
 Chamberlin, E. H. 228¹.
 Clark, J. B. 136³, 142¹, 177¹, 207².
 Colm, G. 100⁴, 110/11², 131³.
 Conte, R. 244³.
 Costa, J. L. 244³.
 Coudenhove-Calergi, R. N. 287³.
 Crohn, W. 220².
 Crompton, G. 207².
 Culbertson, W. S. 249.
 Cunynghame, H. 95³, 116³.
 Davenport, H. J. 134¹.
 Del Vecchio, G. 101².
 Diehl, K. 20¹, 23¹, 24¹, 28, 253³, 254⁴.
 Dietzel, H. 163¹, 166¹, 178, 196¹, 205⁵, 210², 212¹, 213, 240, 277/78², 281², 287³.
 Döblin, E. 218/19¹, 222³, 234³, 239².
 Domeratzky, L. 244³.
 Dulles, E. L. 54.
 Dupuit, M. J. 163¹.
 Edgeworth, F., Anwendbarkeit der Preisgesetze auf die Theorie des internationalen Handels 7¹.
 — Fortführung der Marshall'schen Theorie 95¹, 117³.
 — zur Frage der Verteilung der Zollbelastung zwischen In- und Ausland 215².
 — über die Unmöglichkeit einer rationellen Zollpolitik VII.
 Edminster, L. M. 243¹.
 Engländer, O. 15².
 Esslen, J. B. 249.
 Eucken, W. 65, 196¹.
 Eulenburg, Franz, Bedeutung des internationalen Kapitalverkehrs 2².
 — Kapitalverluste bei Abschluß einer Zollunion 138¹.
 — über Dumping 221⁵.
 — zur Frage der fortschreitenden Industrialisierung 213¹.
 — bzgl. Theorie der komp. Kosten 100⁴, 107².
 — Unbeweglichkeit des stehenden Realkapitals 3⁴, 5.
 — Verschiedenheit der Währungsverwaltung 4.
 Fanno, M. 45¹.
 Fay, C. R. 235², 253/54³.
 Feer, E. 234¹.
 Feis, H. 47².
 Feld, W. 236¹.

- Finkmeister, V. 255³.
 Flux, A. W. 11¹.
 Fontana-Russo, L. 249.
 Forchheimer, K. 227².
 Freud, A. 260¹.
 Friedheim, W. 74¹.
 Fuchs, C. J., 235/36⁶.
- Garver, F. B. 151².
 Glier, L. 268, 270³, 271¹, 271².
 Goschen, G. J. 11, 19¹.
 Gothein, G. 259².
 Grabein, M. 255¹.
 Graham, F. D., Über die Bedeutung der Gestaltung der Nachfrage für das internationale Austauschverhältnis 113f.
 — über die deutsche Inflation 54.
 — Einwand gegen die klassische Theorie der internationalen Werte 94⁵, 110², 149ff.
 — über sinkende Kosten 149ff.
 — betr. Übereinstimmung der Kursbewegungen auf verschiedenen Börsenplätzen während der deutschen Inflation 18³.
 Green, D. J. 134¹.
 Gregory, T. E. 36⁴, 240², 249, 253², 253/54³.
 Gross, H. 73¹, 75¹, 76², 255³.
 Grotkopp, W. 275⁴.
 Gruntzel, J. 100⁴, 249.
- Haberler, G. 101¹, 141¹, 161¹, 245².
 Hahn, A. 28³, 39⁴, 47³.
 Hainisch, M. 255³.
 Hamilton, O. 178¹, 201/02³, 204⁴, 205ff.
 Hansen, A. 67², 70², 151².
 Hantos, E. 268, 287³.
 Harms, B. 4¹, 159², 205⁵, 245, 249.
 Harrod, R. F. 151², 226².
 Harvey, R. S. 223¹.
 Havenmeyer 242¹.
 Hawtrey, R. 39⁴, 44¹, 46², 47^{1, 3}, 70, 171.
 Hayek, F. A. 39, 42^{3, 5}, 50¹.
 Helfferich, K., Über Beschau-gesetze 259.
 — zur Frage der unbedingten Meistbegünstigung 280.
 — gegen die klassische Quantitätstheorie 24⁷.
 — als Vertreter der Zahlungsbilanztheorie 28¹, 51², 52f.
 Heimann, E. 287³.
 Henningsen, A. 253³, 254³, 255².
 Hertzka, Th. 14¹.
 Heyking, E. 21³.
- Hicks, J. R. 119⁴, 136³, 147.
 Hildebrand, G. 210².
 Hobhouse, L. T. 166¹.
 Hobson, J. A. 166¹, 218/19¹, 222².
 Hoffmann, Über die Anti-Dumpinggesetzgebung des Auslandes 218/19¹.
 Hollander, J. H. 26¹, 94⁴.
 Holtrop, M. W. 39¹.
 Hughes, Ch. E. 275³.
 Hume, D., Überwinder des Merkantilismus 22.
 — als Vorläufer und Mitschöpfer der klassischen Theorie 1.
 Johnson, E. 146².
- Kahn, R. 192¹.
 Kaldor, N. 147².
 Kaufmann, P. 138¹.
 —, W. 235⁶.
 Kautsky, B. 84, 89¹.
 Kellenberger, E. 109¹.
 Keynes, J. M., Über Diskontpolitik und Preisniveau 44¹.
 — über den Einfluß der Diskontpolitik auf die Kapitalbewegung 47¹.
 — zur Frage der Parallelität der internationalen Preisbewegung 34¹.
 — über Grenzen des Transfers 69¹.
 — Kontroverse mit Ohlin über Transferproblem 59f.
 — für Preisstabilisierung 41.
 — zum Problem Zölle und Arbeitslosigkeit 190², 191⁴.
 — Theorie der Zölle als Mittel zur Herstellung des Außenhandelsgleichgewichtes 198ff.
 — über Verwendbarkeit des longrun-Gedankens 138.
 — zur Zahlungsbilanztheorie 28.
 — zum Zollargument der Stärkung des Binnenmarktes 179f.
 — zum Zollargument der „unbenützten Produktionsmittel“ 190¹.
- Kleinwächter, F. 110/11².
 Knight, F. H. 132, 134³, 135¹, 136³, 149², 150², 151², 153¹, 177³.
 Koopmans, J. G. 63³, 64².
 Koppe, F. 73¹.
- Lammers, C. 244³, 247¹.
 Landauer, C. 136³, 142¹.
 Landmann, J. 255³.
 Lange, K. 257¹.
 Laughlin, L. 24⁷, 25.
 Lavison, A. de 235⁴.
 Lederer, E. 147², 210², 212³.
- Leener, G. de VII, 257².
 Leopold, K. 266¹.
 Lerner, A. 133¹, 133².
 Lexis, W. 235³, 235⁵.
 Liang, J. 259².
 Lieben, R. 95¹, 117¹.
 Liefmann, R. 242¹, 245.
 List, Fr., Erziehungs-zollargument 178¹, 205ff.
 — Verkünder der industriellen Entwicklung Deutschlands 210.
 Lösch, A. 59¹.
 Loucheur, L. 245.
 Loveday, A. 263¹, 265.
 Lusensky, F. 268.
 Lutz, F. 263¹.
- McClure, W. 275⁴.
 MacGregor, D. H. 156², 244³.
 MacGuire, C. 83, 89¹.
 Machlup, F. 28³, 43⁵, 59¹, 60, 71¹, 73¹, 74².
 Mackenroth, G. 141¹, 190, 202¹.
 Malthus, Th. R., Briefwechsel mit Ricardo 13², 15², 23.
 — Exportanregende Wirkung gesunkener Wechselkurse 26¹.
 — über die Notwendigkeit von Preisverschiebungen beim Zahlungsbilanzausgleich 63.
 Mangoldt, H. v. 110/11².
 Manoilesco, N. 147³, 149, 209.
 Marshall, A., Zum Erziehungs-zollargument 207².
 — external and internal economies 152³, 155f.
 — zur Frage der Verteilung der Zollbelastung zwischen In- u. Ausland 215², 217.
 — über gleitende Zölle 254³.
 — über die Praxis der amerikanischen Zollpolitik 209/10³.
 — über „terms of trade“ 120².
 — zur Theorie der komparativen Kosten 105², 110, 114ff.
 — über den Unterschied von short run und long run 135².
 — Weiterbildung der Theorie der komparativen Kosten 95.
 Mason, E. S. 101⁴.
 Mayer, H. 136³, 224, 225³, 235.
 Mazzei, J. 21³, 268.
 Melchinger, E. 4.
 Méline, J. 211².
 Menger, K. 132.
 Mering, A. v. 110/11², 215².
 Michalski, K. 218/19¹.
 Mill, J. St., Erziehungs-zollargument 206f., 210.
 — über die Rolle der Preisverschiebung im Zahlungsbilanzausgleich 62.

- Mill, J. St., als Vertreter der klassischen Theorie 22, 24.
— Weiterführung der Theorie der komparativen Kosten 103, 110.
- Mises, L., Über die Bedeutung eines vorhandenen Kapitalsstockes 96².
— hat schon vor Cassel die Kaufkraftparitätstheorie betont 30.
— über Diskontopolitik und Preisniveau 44¹.
— zur Frage der einseitigen Industrieexportwirtschaft 210².
— über Goldprämienpolitik 47¹.
— über die allmähliche Verteilung zusätzlicher Geldmengen auf die Wirtschaft 50¹.
— bzgl. Vorhandensein unausgenützter Produktionsmittel 141¹.
— über Zahlungsbilanz und Devisenkurse 28³.
— über Zirkulationskredit 47³.
- Mombert, P. 20¹, 23¹.
- Morgenroth, W. 218¹, 234¹, 234², 234³, 239², 242¹.
- Morgenstern, O. 151².
- Moulton, H. G. 83, 89¹.
- Mühlenfels, A. v. 62².
- Müller, H. 15².
- Mun, Th. 20¹, 21.
- Naumann, F. 287³.
- Neisser, H. 39³, 42⁴, 62², 235³.
- Nettmann, H. W. 183³.
- Nicholson, J. 3, 8¹.
- Nogaro, B. 24.
- Notz, W. F. 223¹.
- Oehring, R. 221³.
- Ohlin, B., Betr. Anwendbarkeit der Theorie der komparativen Kosten beim Handel mit mehreren Gütern 101², 105³.
— Erfahrungen der neuesten schwedischen Währungspolitik 41.
— Geldabfluß als „Verschiebung der nominellen Kaufkraft“ 24.
— Kontroverse mit Keynes über das Transferproblem 59ff.
— Mangelhafte Beweglichkeit der Produktionsfaktoren im Inland als Einwand gegen die klassische Definition des Außenhandels 2².
— betr.: Non-competing groups 147³.
- Oldenburg, K. 210², 211, 212².
- Oncken, A. 21⁴.
- Page, T. W. 250².
- Palmer, 233.
- Palyi, M. 24⁵.
- Pantaleoni, M. 95¹.
- Pareto, V. 1, 173.
- Patten, S. N. 142⁴.
- Pesel, L. D. 218/19¹.
- Petrisch, L. 10, 21³.
- Pigou, A. C. 35¹, 60³, 66¹, 119⁴, 120¹, 120², 147, 161¹, 201/2³, 207², 215², 240².
- Plant, A. 94⁴, 218/19¹, 219³, 222¹.
- Plaut, Th. 232².
- Pohle, L. 178³, 210².
- Poschinger, H. v. 215¹.
- Posse, H. 251¹.
- Pribram, K. 4¹.
- Raffel, F. 22¹.
- Ricardo, D., Über Agrarzölle 241.
— über Ausfuhrprämien 238f.
— betr. Ausgleichszölle für Spezialsteuern 184/85³.
— Briefwechsel mit Malthus 13², 15¹, 23, 29.
— Bullionkontroverse 28.
— Darstellung des „Mechanismus“ 23.
— als erster Verfechter einer Goldkernwährung 43².
— als Hauptvertreter der klassischen Theorie des internationalen Handels 1, 22.
— bereits im Besitze der Kaufkraftparitätstheorie 28.
— über die Rolle der Preisbewegung im Zahlungsbilanzausgleich 62.
— Theorie der komparativen Kosten 94ff.
— seine Wertung der internationalen Freizügigkeit 3³.
— über Wesensgleichheit nationaler und internationaler Kaufkraftverschiebung 25.
- Riedl, R. 268, 272², 273¹, 273³, 274¹, 274², 279¹, 281⁵, 282², 286².
- Robbins, L. 160², 191¹, 192³, 197⁴, 198¹.
- Robertson, D. H. 119⁴, 122³.
- Robinson, E. H. 156².
- Röpke, W., Diskutable und indiskutable Zollargumente 179¹.
— zum Erziehungszollargument 207², 209.
— Zur Frage der internationalen Aufteilung von Gewinn und Verlust 283, 285¹, 4.
- Röpke, W., über Freihandelsargument 163¹.
— über Handels- und Leistungsbilanz 12.
— zum Kaufkraftargument 180.
— bezgl. maximaler und optimaler Produktionsmittelausnutzung 141.
— über das Verhältnis des Freihandels zu Liberalismus und Interventionismus 165³, 166¹.
— Zölle und Kapitalexport 200².
— über Zölle auf Luxuswaren 182.
- Rogers, J. H. 54.
- Rowe, J. W. F. 243¹.
- Rueff, J. 30, 59¹, 61.
- Salin, E. 84, 205⁵.
- Sartorius von Waltershausen, A. 200².
- Schacht, H. 84.
- Schams, E. 49¹.
- Schiff, E. 141⁵.
- Schippel, M. 235/36⁶.
- Schmidt, B. 262¹.
—, F. 11¹.
- Schneider, E. 154¹, 224⁵, 226², 229².
- Schönebeck, v. 214.
- Schüller, R., Abstand zwischen Produktionskosten in der Textilindustrie 119².
— Argument des Vorhandenseins unausgenützter Produktionsmittel 140f.
— über das Ausmaß der Preisverschiebungen durch Zölle 166¹.
— Binnenzölle 162¹.
— über Dumping 218¹.
— Konsum- und Produktionstabellen 129¹.
— über Meistbegünstigung 272¹, 279¹.
— zur Möglichkeit der Überwälzung des Zolles auf das Ausland 215¹, 216³.
— Schutzzolltheorie 185ff.
— Sinkende Kosten 151².
— zur Technik der Handelspolitik 249.
— über Wirkung der Zölle auf die Einkommensverteilung 176.
— über Zollrestituten 172².
- Schultz, H. 118¹.
- Schumpeter, J., Über die Merkantilisten 21¹.
— über sinkende Kosten als theoretisches und historisches Phänomen 151f.

- Schumpeter, J., Zur Theorie des Dumpingpreises 223.
 — über Vereinbarkeit von Qualitätstheorie und Einkommenstheorie 24⁸.
 Seidler, E. 260¹.
 Seligmann, E. R. 94⁴, 215².
 Seltzer, L. 135¹.
 Senior, Nassau W. 22, 24.
 Sering, M. 84.
 Simpson, K. 184².
 Shove, G. F. 155¹.
 Smith, A., Über Ausfuhrverbote 256¹.
 — Beispiel zur Arbeitswertlehre 96f.
 — über das englische Prämiensystem 235³, 238.
 — als Vorläufer und Mitschöpfer der klassischen Theorie des internationalen Handels 1, 22.
 Soltau, M. 86¹.
 Somary, F. 46².
 Sombart, W. 279.
 Sommer, L. 21³, 27¹.
 Spiethoff, A. 70³.
 Stamp, J. 197³.
 Sulzbach, W. 5².
 Suviranta, Br. 21³.
 Sveistrup, H. 58¹, 83.
- Taussig, F. W., Über Auswüchse der Tarifkomplika- tion 251⁴.
 — über Dumping 218¹, 233¹.
 — zum Erziehungszollargu- ment 207.
 — zur Frage der Vorzugszölle 285.
 — als Führer der an der klass. Theorie orientierten ameri- kanischen Nationalökono- men 1, 24.
 — zum Lohnsicherungsargu- ment 183², 184¹.
 — über die mangelhafte Be- weglichkeit von Kapital und Arbeit im Binnenverkehr 3.
 — über die Modifikation des „Ausgleichsmechanismus“ durch den Bankkredit 47¹.
 — über Netto- und Brutto- tauschrelation 120², 123ff.
- Taussig, F. W., Zum Problem der Lohngestaltung unter dem Einfluß des internatio- nalen Handels 142ff.
 — über „real ratio of ex- change“ 60³.
 — über die „triangulare“ Be- gleichung von Kapitalim- porten 81³.
 — zur Unterscheidung von Export- und Importgütern 32/33³.
 — Ziffernbeispiel für kompa- rative Kosten 101f.
 — zum Zollargument der Lohn- sicherung 103⁴.
 Tawney, R. H. 21².
 Thornton, H., Individualisti- sche Natur des Wirtschafts- verkehrs 10³.
 — Veränderung des Preisni- veaus als notwendige Be- dingung einseitiger Wert- übertragung 62.
 Tintner, G. 231².
 Torrens, R. 94.
 Trendelenburg, E. 218/19¹, 250², 251².
 Trescher, E. 272².
 Tschierschky, S. 245².
- Veit, O. 268.
 Viner, J., Über Antidumping- zölle 240².
 — über Ausfuhrprämien 235/36⁶.
 — über die Bedeutung der „real cost“-Theorie 94¹.
 — über Dumping 218/19¹, 219³, 222¹, 223, 225¹, 231, 233.
 — zum Einwand der sinkenden Kosten gegen die klass. Theorie 149², 151².
 — zur Frage der Brutto- und Nettotauschrelation 124f.
 — über Grenzen der Kauf- kraftparitätstheorie 35¹.
 — über internationale Roh- stoffmonopole 243¹.
 — über das kanadische Expe- riment 88ff.
 — über Meistbegünstigung 268, 270², 280¹, 2, 3, 281⁴, 282.
- Viner, J., Über die merkan- tilistischen Lehren 21³.
 — über die Modifikationen des Ausgleichsmechanismus durch den Bankkredit 47², 48.
 — zur Präferenzfrage 284, 287.
 — zum Problem der Non com- peting groups 147⁴, 148¹, 149¹.
 — über statistische Kosten- kurven 184².
 — als Vorläufer der Klassiker 221.
 — über Zollunionen 287.
 — über die Zusammenfassung der Theorie der kompara- tiven Kosten 96¹.
- Wagenführ, H. 245.
 Wagner, A. 178, 212.
 Wallace, B. B. 243¹.
 Walras, A. 132.
 Walré de Bordes 54.
 Weber, Ad. VII, 84, 257¹.
 —, M. 6, 159, 210, 212.
 —, R. 262¹, 266¹.
 Weigmann, W. 4².
 Weiß, F. X. 151².
 Wheatley, J. 29.
 Whitaker, A. C. 11¹, 46².
 Whittlesey, Ch. R. 73¹, 200².
 Whicksell, K. 39, 44¹, 136³, 147², 208.
 Wicksteed, P. 132, 136³.
 Wiedenfeld, K. 244³.
 Wieser, F. 10, 24.
 Williams, J. H., Erstmalige Be- rechnung der Zahlungsbilanz der U.S.A. 12².
 — zur Frage der Reparations- aufbringung 68.
 — über internationale Wande- rungen und internationalen Kapitalsverkehr 2².
 Wilson, R. VII, 59¹, 66¹, 121³.
 —, W. 269.
 Wönne, F. 263¹.
- Yntema, Th. O. VII, 66¹, 117⁴, 119³, 131, 218/19¹, 224, 226², 231.
- Zapoleon, L. B. 33¹.
 Zehrer, H. 211¹.
 Zoepfl, G. 268.

Sachverzeichnis.

Die Zahlen bezeichnen die Seiten, hochgestellte kleine Zahlen beziehen sich auf die Anmerkungen.

- Abwälzung des Zolles auf das Ausland 215ff.
 Adhäsionsklauseln in Handelsverträgen 286².
 Angebot der Arbeit bei geschlossenen Arbeitsgruppen 143f.
 — Elastizität 119.
 Angebot-Nachfrage-Schema, Anwendung auf den Markt der ausländischen Zahlungsmittel 15f.
 — Rolle in der Theorie der internationalen Werte 110ff.
 Angebots- und Nachfragekurven, nach Barone 189.
 — nach Marshall 114ff.
 — nach Schüller 187.
 — Verhältnis der Marshall'schen zu den gewöhnlichen 116f.
 Antidumpingzölle 239ff., 274.
 Arbeiterklasse, in der Regel freihändlerisch 146.
 Arbeitsangebot geschlossener Arbeitsgruppen 143f.
 Arbeitseinkommen bei Freihandel 166.
 Arbeitsgruppen, geschlossene 142ff.
 Arbeitslosenunterstützung 194f.
 Arbeitslosigkeit, konjunkturelle 195f.
 — Typen 195f.
 — und Zölle 190ff.
 Arbeitswertlehre, Eliminierung 132ff.
 — als Grundlage der Theorie der komparativen Kosten 95f.
 Aufbringungsproblem, Rolle der Kapitalzufuhren 68.
 — unterschieden vom Transferproblem 58.
 Ausfuhrprämien, Beurteilung 238f.
 — bei Inflation 53.
 — als Instrument der Handelspolitik 235ff.
 — Wirkung 237f.
 Ausfuhrverbote 256.
 Ausfuhrverringerung durch Zölle 171.
 Ausgleichszölle 173, 176.
 Außenhandel, Abgrenzung vom Binnenhandel 2ff.
 Außenhandelsgüter, Unterscheidung von den Binnenhandelsgütern 32.
 Ausland, handelstheoretische und politisch-wertende Abgrenzung vom Inland 5.
 Auslandspreis, Abhängigkeit resp. Unabhängigkeit vom Inlandsmarkt 169f.
 — im Falle des Dumping 231f.
 Austauschverhältnis, reales für England nach Keynes 199.
 — und komparative Kosten 106f.
 — und Preisgefälle 65.
 — Rolle im internationalen Handel 120ff.
 — Verbesserungsmöglichkeit durch Zölle 215ff.
 — Verifikation, statistische 126ff.
 — Verschiebungen beim Transfer 60.
 Bales, representative 114ff.
 Ballen, typische 114ff.
 Bankenschutzfunktion der Devisenbewirtschaftung 73.
 Barter terms of trade 123ff.
 Beitrittsklausel in Handelsverträgen 286².
 Beschau Gesetze 259.
 Betriebsausdehnung, durch Zölle im Fall von externen Ersparungen herbeigeführt 156.
 Betriebsgröße, Gesetz der zunehmenden 153.
 Billigkeitsklauseln in Handelsverträgen 286².
 Binnenhandel, Abgrenzung vom Außenhandel 2ff.
 Binnenhandelsgüter, Abgrenzung gegenüber den Exportgütern nach dem Prinzip der komparativen Kosten 105ff.
 Binnenhandelsgüter, prinzipielle Unterscheidung von den Außenhandelsgütern 32.
 Binnenmarkt, Stärkung des — als Zollargument 179ff.
 Brüsseler Zuckerkonvention 234, 235f.
 Brutto-Tauschrelation 123ff.
 Bülow-Verträge 277.
 Bullionkontroverse 28.
 „Bullionistisches“ System in England 21.
 „Buy British“-Bewegung 260.
 Caprivi-Verträge 276f.
 Clearing im Außenhandelsverkehr 75.
 „Clearingverträge“ 76.
 Dauerarbeitslosigkeit 195f.
 Dawesanleihe 87.
 Dawesplan 86.
 Deflation, bei Aufhebung von Zöllen 171.
 — in England und Keynes' Theorie 199.
 Devaluation 74, 199.
 Devisenbewirtschaftung 73ff.
 Devisennachfrage, künstliche Beschränkungen 74.
 Dienstleistungsbilanz, Begriff und Zusammensetzung 12.
 Diskontpolitik, mittelbare Einwirkung auf den Wechselkurs 44.
 — unmittelbare Einwirkung auf den Wechselkurs 45.
 Diskriminationstarife 260.
 Diskriminierung zwischen Auslands- und Inlandspreis 224ff.
 Doppeltarif 249.
 Dumping, Begriff und Formen 218ff., 231.
 — Beurteilung 232.
 — intermittierendes 222.
 — konjunkturelles 229.
 — langfristiges 222.
 — Literatur 218/19.
 — von Produktionsmitteln 233f.
 — russisches 222.

- Dumping, sporadisches 222.
 — Voraussetzungen 223.
 — Wirkung auf die Preise 229f.
 Dumpingpreis, Theorie 223ff.
 Durchschnittskosten, Verkauf unter — als Merkmal des Dumping 220.
 Earmarking 19.
 Economies, internal and external 153ff., 194.
 Einfuhrbedarf, Höhe in Deutschland nach dem Krieg 50.
 — angebliche Starrheit 28.
 Einfuhrbeschränkungen als Mittel zur Verbesserung der Devisenbilanz 75.
 Einfuhrmenge, relative, als wesentliches Moment bei der Größe der Preissteigerung infolge von Zöllen 168.
 Einfuhrmonopol 255.
 Einfuhrscheine 236f.
 Einfuhrverbote 255ff.
 Einheit der Volkswirtschaft 6.
 Einheitstarif 249.
 Elastizität des Angebotes 119f., 167ff.
 — von Angebot und Nachfrage in Schüllers Theorie 186ff.
 — von Angebot und Nachfrage maßgebend für die Möglichkeit der Zollabwälzung auf das Ausland 215ff.
 — der Nachfrage 117f., 226.
 — der Nachfrage nach Exportgütern 113.
 Entwicklung zum Industriestaat 210ff.
 Erhaltung der Kaufkraft, Prinzip 62.
 Ersparungen, Ersparnis an Arbeitslosenunterstützung als Schulbeispiel externer — 194.
 — externe 155, 209.
 — interne 153.
 Erwidernszölle 178, 182f.
 Erziehungszölle, Bedeutung u. Vorkommen 207ff.
 — Theorie 205ff.
 — Zusammenhang mit den „externen Ersparnissen“ 209.
 Exportgüter, Abgrenzung gegenüber den Importgütern und Binnenhandelsgütern durch komp. Kostenunterschiede 105ff.
 Exportprämien siehe Ausfuhrprämien.
 Exportpreise, Notwendigkeit einer Senkung der — zur Erzielung eines Ausfuhrüberschusses 62f.
- „Fata Morgana“ der Kaufkraftspiegelung 180.
 Finanzzölle 173ff., 184³.
 Fixes Kapital, seine Gebundenheit im Landesinnern ohne Bedeutung für die Abgrenzung von Binnen- und Außenhandel 31.
 Forderungsbilanz, internationale 15.
 Fortschritt, technischer 147, 213.
 Freihäfen 261.
 Freihändler, Begriff 158.
 — Zielsetzung 165ff.
 Freihandel, einseitiger, besser als allseitiges Zollregime 183.
 — und Internationalismus 165.
 — und Liberalismus resp. Interventionismus 165f.
 — erschwert Monopolbildung 164f.
 — und Sozialpolitik 166.
 — Vermutung für die Vorteilhaftigkeit 99f., 106, 158, 159, 162f.
 — Wege 288f.
 Freihandelsargument 162ff., 284.
 Freihandelsplätze 261.
 Freilager 261.
 Friktionsarbeitslosigkeit 195.
 Fundierungsabkommen 91.
 Gebrauchstarif 249.
 Gegenseitigkeitsklausel 267.
 Geldbedarf, Sinken des — im Zuge der Inflation 53.
 Geldlöhne im Mechanismus der internationalen Werte 111f.
 Geldumlauf, Sinken in der Inflation und Wiederanstieg nach der Stabilisierung 53.
 Geschlossenes Wirtschaftsgebiet als Ausgangspunkt der Theorie des internationalen monetären Gleichgewichts 8.
 Getreidepräferenz 236.
 Gewerkschaften 146f.
 Gewichtszölle 252f.
 Gläubigerländer, Gestaltung der Zahlungsbilanz 57.
 Gleichgewicht, partielles, Methode des — charakteristisch für die Theorien Barones und Schüllers 95, 128ff.
 Goldabstrom in Krisenzeiten 74.
 Goldbewegungen, Abschwächung ihrer Rolle gegenüber den Annahmen der klassischen Theorie 48.
 — Notwendigkeit von — beim Zahlungsbilanzausgleich 62.
 Golddevisenwährung 43f.
- Gold-Exportpunkt 19.
 Gold-Importpunkt 19.
 Goldkernwährung 41f.
 Goldpunkte 19.
 Goldwährung, Ausgleich der Zahlungsbilanz bei reiner — 18.
 Grenzbetriebe, Prozeß der Verdrängung 139f.
 Grenzerlöskurve 226f.
 Grenzkosten 133, 225ff.
 Grenzkostenkurve 226f.
 Grenzmengenkontrolle 256f.
 Grenzproduktivität 136.
 Grenzumsatzkurve 226f.
 Gross barter terms 123ff.
 Güter, nationale und internationale 32.
 Gummirestriktion 243f.
 Handelsbilanz, Definition 12.
 — erweiterte 12.
 — der Gläubiger- und Schuldnerländer 57.
 — unter der Einwirkung von Reparationszahlungen 68.
 — Wirkung von Zöllen 181f.
 — Zusammenhang der deutschen — mit den deutschen Reparationszahlungen 89f.
 Handelsverträge, Begriff und Formen 266f.
 — der Freihandelsländer 274.
 Hooverplan 88.
 Importgüter 32, 164.
 Individualismus, methodologischer 6.
 Industrialisierung, angebliche Gefahren als Zollargument 211.
 Industriestaat, Entwicklung 210ff.
 Inflation, Geldvermehrung und Geldentwertung 51.
 — Preissteigerung und Wechselkurssteigerung 50f.
 — Verschiebungen von Angebot und Nachfrage 49f.
 — bei Zöllen 171.
 Inflationstheorie 28.
 Inländerklausel 267.
 Inland, handelstheoretische und politisch-wartende Abgrenzung vom Ausland 5.
 Inlandspreis im Falle des Dumping 231f.
 Internationaler Handel, Begriffsbestimmung 1ff.
 — individualistische Natur 1, 2, 10.
 Interpretation, europäische, der Meistbegünstigung 268f.
 Intervention des Staates zwecks monopolistischer Marktbherrschaft 243.

- Kaffeevalorisation 243.
 Kapital, fixes 138ff.
 Kapitalausfuhr, übermäßige 199f.
 Kapitalbewegung, internationale, unter dem Einfluß einseitiger Zahlungen 66ff.
 Kapitalbilanz 13.
 Kapitaleinfuhr, Bedeutung der — im Transfermechanismus 66f.
 — Deutschlands im Zusammenhang mit den Reparationen 90.
 — Vermehrung der — infolge von Zöllen 201ff.
 Kapitalsertragsbilanz 13.
 Kapitalflucht 71, 74, 76.
 Kapitalverkehr, langfristiger u. kurzfristiger 13.
 Kapitalverkehrsbilanz 13.
 Kapitalverluste bei Umstellungen 138ff., 163.
 Kartelle, internationale 241ff., 244ff.
 Kartellierung, internationale — als Versuch zur Herbeiführung des Zollabbaus 245f. — und Zollschutz 244.
 Kaufkraft, Prinzip der Erhaltung 62.
 Kaufkraftargument für Zölle 180.
 Kaufkraftparität und Wechselkurse 49f., 54ff.
 Kaufkraftparitätstheorie, Formulierung 34ff.
 — Gehalt 29, 37.
 — Schwierigkeiten der Verifizierung 37f.
 „Kauf österreichische Waren“ 260.
 Kollektivverträge (internationale Konventionen) 266.
 Komparative Kosten s. sub „Kosten“.
 Konjunkturschwankungen 196.
 Konsumstandard, Verschiedenheit 144.
 Kontingentierung der Einfuhr, Methoden 257f.
 Kontingentsystem 256f.
 Konventionaltarif 249.
 Konzerne 241ff.
 Kosmopolitismus und Freihandelsgedanke 165.
 Kosten, komparative bei personeller Arbeitsteilung 99f. — in Preisunterschieden ausgedrückt 101ff.
 — Theorie der — als Bestandteil der klassischen Lehre 1, 94, 96ff.
 — Theorie der — und Arbeitswertlehre 94, 96ff.
- Kosten, Theorie der komparativen — als Spezialfall der Lehre von den Kostendifferenzen 96.
 — Theorie der — bei Vorhandensein mehrerer Güter 104ff.
 — proportionale 104.
 — sinkende, echte und „historische“ 109f., 151ff.
 — als Einwand gegen die klassische Theorie 149f.
 — und freie Konkurrenz 153.
 — in der Monopoltheorie 225ff.
 — steigende, als voraussetzender Hauptfall 156.
 — — als Hindernis des völligen internationalen Preisausgleichs 31f.
 — — als Hindernis der völligen Auswirkung komparativer Kostenunterschiede 108ff.
 — — in der Monopoltheorie 225ff.
 Kostendifferenzen, absolute u. komparative 97f.
 — Ausgleich von — zwischen In- und Ausland als Zollargument 183f.
 — Lehre von den 96f.
 — Übersetzung der komparativen — in absolute Preisunterschiede 101ff.
 Kostengestaltung als Kriterium für die Nützlichkeit von Zöllen nach Schüller 185ff.
 Kostenkurven in der Monopoltheorie 225ff.
 — statische 184².
 Kreditentziehungen als Ursache von Transferschwierigkeiten 71f.
 Kriegsentschädigung, französische v. 1871 67, 78f.
 Kurswahrheit, Wiederherstellung der — in Österreich 1932 75.
- Landesverteidigung als protektionistisches Argument 175.
 Lausanner Abkommen 89.
 Liberalismus und Freihandelsgedanke 165f.
 Löhne, Unterschied der realen — auch bei Freihandel bestehend 103.
 Lohndifferenzen 147f.
 Lohnfestsetzung, Rolle einer künstlichen 148.
 Lohnsicherung als Argument für Zölle 183.
 Londoner Ultimatum 85.
 Long run 135, 138, 176, 229, 230.
 Luxuswaren, Bekämpfung ihrer Einfuhr als Zollargument 182.
- Marktsicherungszölle 214.
 Maximierung des Volkseinkommens 161.
 Mechanismus, klassische Lehre vom — bei Goldwährung 22ff.
 Meistbegünstigung, Angriffe gegen die 278ff.
 — und Antidumpingzölle 274.
 — Begriff 267.
 — Beschränkungen und Ausnahmen 272.
 — beschränkte und unbeschränkte 272.
 — einseitige und zweiseitige 272.
 — und Kontingente 274.
 — Schwierigkeiten der bedingten 270.
 — als angemessenes System für Freihandelsländer 274.
 — unbedingte und bedingte 268ff.
 — unbedingte — als Hindernis der Zollsenkung 281f.
 — angebl. Unbilligkeit der unbedingten 279ff.
 — Vorteile der unbedingten und unbeschränkten 275ff.
 Meistbegünstigungsklausel, 267.
 — Inhalt und Formen 268ff.
 Meistbegünstigungsverträge, reine 267.
 Merkantilismus 21f.
 Minimalzoll 249.
 Mittel der Handelspolitik 158.
 Mobilisierung der Reparationsannuitäten 88.
 Monopol, Betriebsvergrößerung bei — und ausl. Konkurrenz 154.
 — und Zölle 241ff.
 Monopolbildung durch Freihandel erschwert 164.
 — schädliche Folgen 164.
 Monopolpreis 225f.
- Nachfrage, Elastizität 117.
 — nach Exportgütern 113.
 — Gestaltung der — in der Monopoltheorie 226ff.
 — Verteilung der — und Transformierbarkeit 60.
 Nachfragestrom durch Zölle verlagert 170.
 Nachfragekurve im Falle des Monopols 226ff.
 Nationale Gebundenheit von Kapital und Arbeit als Kriterium der Abgrenzung von Binnenhandel und Außenhandel 2f.
 Net barter terms 123ff.
 Netto-Tauschrelation 123ff.
 Nominal Exchange 29.

- Non-competing groups 142ff.
 Notenbankpolitik in Krisenzeiten 72.
 Notstandszölle 214.
- Open market operations 45.
 Opportunity Cost 134¹.
 Ottawa, Konferenz von 274.
- Paritätsklausel 267.
 Passive Zahlungsbilanz, Sinn dieses Ausdrucks 15.
 Patentverwertungskartell 246.
 Pauper-Labour-Argument 183.
 Planungskostenkurve 229.
 Präferenzsystem 283ff., 288f.
 Präferenzverträge 286.
 Präferenzzölle siehe sub Vorzugszölle.
 Prämiendumping 235ff.
 Preisdifferenz zwischen In- und Ausland bei Zöllen 167f.
 Preisbewegung, Rolle der — im Transfermechanismus 63f.
 — als Wirkung von Zöllen 166ff.
 Preisgefälle bei Inflation 49f.
 — als dynamischer Übergangszustand bei internationalen Zuständen 64.
 Preisniveau, Notwendigkeit einer Verschiebung des — beim Zahlungsbilanzausgleich 62.
 Preissenkung der Importgüter bei Freihandel 164.
 Preissteigerung infolge von Zöllen 167ff.
 Preis-Wechselkurs-Geldmengen-Mechanismus als Bestandteil der klassischen Theorie 1.
 — Funktionieren bei Goldwährung 17ff.
 — — bei Papierwährung 26ff.
 Preiszusammenhang, Strammheit des — bei den internationalen Gütern 33f.
 Produktionsbedingungen 103.
 Produktionsmittel, Einfuhr 201.
 — spezifische und nichtspezifische 152f., 163.
 — unausgenützte 140f., 188, 190, 194.
 Produktionsumstellungen als Folge von Transferierungen 64.
 — bei lückenlosem Zollschutz 181.
 Protektionismus, indirekter 259.
 — Methoden 248ff.
 — schleichender 259.
 Protektionist, Begriff 158.
- Quantitätstheorie, ihre Rolle in der klassischen Außenhandelstheorie 24.
 Quasirente 138f.
- Ratio of exchange, real 60, 199.
 Rationalisierung 213.
 Raubdumping 233.
 Reaktionsgeschwindigkeit der Märkte und der internationale Preisausgleich 31.
 — Herabsetzung der — während des Krieges als Ursache des Zurückbleibens der Wechselkurssteigerung hinter der Preissteigerung 50.
 Real Exchange 29.
 Reallöhne, Senkung von — durch Zölle 197ff.
 Rente 138ff.
 Reparationen, allgemeine Bedeutung 84.
 — geschichtliche Entwicklung 84ff.
 — und Kapitaleinfuhr 67.
 — Warenbilanz und Kapitalverkehrsbilanz 90.
 Reparationskommission 84f.
 Reziprozitätsklausel 267, 271.
 Reziprozitätsverträge 271.
 Rohstoffmonopole 243f.
 Ruhrbesetzung 85f.
- Selbstkosten, Verkauf unter — als Merkmal des Dumping 220.
 Short run 135, 176, 229/30.
 Solidarität der Interessentengruppen bei Schutzzöllen 181.
 Spielregeln der Goldwährung, Bedeutung ihrer Einhaltung für das Gelingen des Transfers 69.
 Substitutionskosten 131, 132ff.
 Substitutionskurve 134.
 Subventionen als Mittel des Protektionismus 261.
 Systeme, theoretische, des internationalen Handels 94f.
 Schulden Europas an Amerika 90ff.
 — interalliierte 90ff.
 Schuldnerländer, Gestaltung der Zahlungsbilanz 57.
 Schutz der nationalen Arbeit als Zollargument 181.
 Schutzzoll, Begriffsabgrenzung des — gegenüber dem Finanzzoll 173f.
 Schutzzollpolitik, amerikanische 209/10³.
 Schutzzweck der Zölle in Konkurrenz mit der fiskalischen Ergiebigkeit 216.
- Staatsmonopole 244.
 Stabilisierung der Geldmenge unter bestimmten Umständen unter schädlich 42.
 — Verschiedene Möglichkeiten 54.
 — des Preisniveaus oder des Wechselkurses 40f.
 — der Preise als Ziel monopolistischer Politik 243.
 Steuererleichterungen als Mittel des Protektionismus 261.
 Stilllegungen als Folge der Konkurrenzierung durch das Ausland 163.
 Stresa, Konferenz 286.
- Taktik bei Zollverhandlungen 277f.
 Tarife, starre 275f.
 Tarifniveau, Berechnung des durchschnittlichen 263ff.
 Tarifreform, Bismarcksche von 1879 181, 215.
 Tarifverträge 267.
 „Tat“-Kreis 211, 279.
 Technik, Stand der — in verschiedenem Sinne 151f.
 Terms of trade 123ff.
 Transfergewinn 63, 66.
 Transferierung, Aufschub der endgültigen — durch Kapitaleinfuhr 66.
 Transferkredite 67.
 Transferkrisen 70ff.
 Transfermoratorium 76.
 Transferproblem contra Aufbringungsproblem 58.
 — und Einführung von Handelsheimnissen 69ff.
 — und Keynes' Theorie 198f.
 — und Preisbewegung 59ff.
 — und Verhalten der Notenbank im empfangenden Land 69.
 — Verifizierung 77ff.
 — und Währungspolitik des zahlenden Landes 61.
 Transferschutz im Dawesplan 86.
 — im Youngplan 87f.
 Transferschwierigkeiten 61, 69f., 198f.
 Transferverlust, zusätzlicher, infolge notwendig werdender Herabsetzung der Exportpreise 60.
 — herbeigeführt durch Kreditrestriktion 60.
 Transportkosten als Hindernis eines vollständigen internationalen Preisausgleichs 31.
 — als Komplikation in der Theorie der komp. Kosten 107f.

- Transportkosten als vermeintliches Kriterium der Abgrenzung von Binnen- und Außenhandel 5.
- Trusts 241ff.
- Umlaufgeschwindigkeit des Geldes 39.
- Valuta-Dumping 53, 221.
- Veredelungsverkehr 172, 261f.
- Vergeltungszölle 178, 182f.
- Verhandlungszölle 276.
- Verifizierung zum Transferproblem 77ff.
- Verrechnungsabkommen 76.
- Verschuldungsbilanz, internationale 15.
- Verteilung des Volkseinkommens 161f., 166, 176, 185ff.
- Vertragszolltarif 249f.
- Verwendungszwang einheimischer Erzeugnisse 260.
- Veterinärvorschriften 259.
- Volkseinkommen, Maximierung 175f.
- Verteilung 161f., 166, 176.
- Vorrat an Zahlungsmitteln, Bedeutung eines vorhandenen 57.
- Vorzugszölle, Aufkommen des Gedankens 283.
- Beurteilung 283ff.
- des Britischen Empire 273.
- und Freihandelsargument 284, 289.
- und Meistbegünstigung 272, 282.
- als Schein zugeständnis an den Liberalismus 285.
- und allgemeine Zollsenkung 285ff.
- Währungstrennung, Bedeutung für die Theorie des internationalen monetären Gleichgewichts 9.
- „Warenpunkte“ 31.
- Warenverzeichnis, amtliches 250.
- Weltwirtschaftskonferenz in Genf 1927, 251.
- Werte, internationale, Theorie 93ff.
- als Spezialfall der allgemeinen Wirtschaftstheorie 95.
- Wertfreiheit 158f.
- Wertgesichtspunkte 157, 158f.
- Wertübertragungen, einseitige 56ff.
- Wertzölle 252f.
- Wirtschaftsbündnisse und Meistbegünstigung 282.
- Wirtschaftspolitik, Rücksicht auf die — in der Außenhandels-theorie der Klassiker 94.
- Wohlstandsindex 86, 88.
- Younganleihe 88.
- Youngplan 87f.
- Zahlungsbilanz, Ausgleichung 9, 10, 14.
- Ausgleichung bei Goldwährung 17ff.
- Ausgleichung bei reiner Papierwährung 26ff.
- Begriffsbestimmung 13f.
- und Devisenbewirtschaftung 73ff.
- kanadische 80.
- Kollektive — als Summierung der individuellen Zahlungsbilanzen 9, 10.
- in Schuldner- und Gläubigerländern 57.
- Zölle und — 182.
- Zusammensetzung 11—13.
- Zahlungsbilanztheorie, Ausbreitung der — in Deutschland in und nach dem Krieg 26, 27.
- als Erklärung der Geldentwertung 51ff.
- Motivierte 27.
- Naive 27.
- Zielsetzung, wirtschaftl. und nicht wirtschaftl. 160.
- Zinsbilanz 13.
- Zinsgefälle bei einseitigen Auslandszahlungen 67.
- Zölle im Außenhandel 198ff.
- Beeinträchtigung der Ausfuhr durch 171f.
- und Dumping 235.
- Antidumping- — 239ff.
- Fernwirkungen 170ff.
- gleitende 253ff.
- und Preise 167f.
- auf Produktionsmittel 172f.
- Produktionsverschiebungen durch — 171.
- zur Herbeiführung einer Reallohnsenkung 197f.
- spezifische 252f.
- ad valorem 252.
- Wirkung der — 166ff.
- und Zahlungsbilanz 171.
- Zollargument des Erwidierungszolles 182f.
- des Erziehungszolles 205ff.
- der Handelsbilanzbesserung 181f.
- der Kaufkraftsteigerung 180.
- der Kostenausgleichung 183f.
- der Lohnsicherung 183.
- der Marktsicherung 214.
- des Notstandes 214.
- der Produktionssteigerung in den zollgeschützten Wirtschaftszweigen 179.
- der Schaffung und Stärkung eines Binnenmarktes 179f.
- des Schutzes der nationalen Arbeit 180f.
- der sinkenden Kosten 151ff.
- der Verhinderung der Luxuswareneinfuhr 182.
- Zollargumente im allgemeinen 173f.
- diskutable und indiskutable 178ff.
- Long run und short run 176.
- wirtschaftliche und nichtwirtschaftliche 175.
- Zollbelastung, Berechnung 263ff.
- Zolldifferenzierung, Unmöglichkeit der — bei der unbedingten Meistbegünstigung 280.
- Zolleinnahmen 170, 174.
- Zollermäßigungen, präferenziale 286f.
- Zollfreilager 261.
- Zollgebiet 251f.
- Zollgesetze, Inhalt und Formen 248ff.
- im Unterschied von Zolltarifgesetzen 249f.
- Zollindex, Methoden der Berechnung 263ff.
- Zollkontingente 256f.
- Zollnomenklatur, Vereinheitlichung 251.
- Zollrestitution 172, 262.
- Zollschikanen 259.
- Zollschutz, lückenloser 180f.
- Zolltarif 249.
- Höhe 263ff.
- wachsende Spezialisierung 250f.
- Zollunion, administrative Fragen 288.
- und Freihandelsgedanke 287f.
- und Meistbegünstigung 272.
- unvollständige 272.
- Zollunionsplan, Deutsch-Österreichischer v. 1931, 272.
- Zollwaffenstillstand 266.
- Zuckerkonvention, Brüsseler 234, 235f
- Zwangskurs bei Devisenbewirtschaftung 73ff.
- Zwangssyndikate 244.