Neue Grundlagen der Handelspolitik

Wissenschaftliche Gutachten

Zweiter Teil:

Ausland

Von
Franz Eulenburg

Duncker & Humblot *reprints*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften

des

Vereins für Sozialpolitik.

171. Band.

Neue Grundlagen der Handelspolitik.

Herausgegeben von Franz Eulenburg.

Zweiter Teil.

Ausland.

Verlag von Duncker & Humblot.
München und Leipzig 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neue Grundlagen der Handelspolitik.

Wissenschaftliche Gutachten

von

Eugenio Anzillotti, Welimir Bajkitsch, Fritz Beckmann, Charles Gignoux, Eugen Großmann, Sven Helander, F. Legueu, Th. Plaut, Hans-Jürgen Seraphim, Gustav Stolper

herausgegeben von

Franz Eulenburg.

Zweiter Teil.

Ausland.

Verlag von Duncker & Humblot.
München und Leipzig 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten.

Altenburg, Thür.
Pierersche Hofbuchdruckerei
Stephan Geibel & Co.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorbemerkung des Herausgebers.

Die Herausgabe des 2. Bandes der handelspolitischen Enquete, die das Ausland zu umfassen hatte, ist ein wenig verzögert worden. Sie bot mehr Schwierigkeiten sowohl, was die Gewinnung der Mitarbeiter wie die Absteckung der zu behandelnden Fragen betraf. Es handelte sich hierbei um eine doppelte Aufgabe. Einmal erschien es selbstverständlich, daß bei den internationalen Verflechtungen der einzelnen Wirtschaftszweige zunächst eben diese internationalen Verhältnisse wenigstens für die wichtigeren Gebiete eine vergleichende Darstellung fanden. Sodann mußten die einzelnen Länder in ihrer Wirtschaftsstruktur wie ihrer handelspolitischen Lage isoliert erfaßt werden.

Aber für den ersten Problemkreis war es fast nicht möglich, Mitarbeiter zu gewinnen. Die Betrachtungsweise ist einstweilen noch zu neuartig: wissenschaftliche Untersuchungen dieser Art liegen noch kaum vor, da die Mehrzahl der Veröffentlichungen national abgegrenzt ist. Trotzdem sind gerade solche vergleichenden Betrachtungen nötig. Die einzelne Volkswirtschaft gewinnt erst aus diesen Beziehungen ihr besonderes Gesicht: die weltwirtschaftlichen Wandlungen und Neugestaltungen treten nur zutage, wenn man die einzelnen Wirtschaftszweige international verfolgt. Mindestens wären Weltagrarkrise, internationale Kapitalverflechtungen sowie die industriellen Neubildungen, ferner auch wichtigere Industriezweige (etwa Eisengewerbe, Chemik, Textilindustrie) nach Bedingung, Erzeugung, Organisation und Absatz in vergleichender Weise zu behandeln. Es wären also Querschnitte durch die ganze Weltwirtschaft zu legen, um jeweils die Bedeutung der einzelnen nationalen Wirtschaftszweige sinnvoll einstellen zu können. Eine solche Betrachtung muß für eine fruchtbare handelspolitische Erörterung als Grundlage angesehen werden. Aber der Plan konnte nur sehr unvollkommen bisher verwirklicht werden — eben aus Mangel an Vertrautheit mit den fremden Verhältnissen. Nur die Weltkrise der Landwirtschaft hat einen Bearbeiter gefunden. Es soll indessen versucht werden, in einem dritten Bande, der im nächsten Frühjahr erscheinen wird, von diesen Problemen noch das eine oder andere behandeln zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Leichter war die zweite Aufgabe, die handelspolitische Lage der einzelnen Länder, zur Darstellung zu bringen. Bei uns selbst freilich fanden sich nur für England und Rußland Bearbeiter. Es war indessen möglich, wissenschaftliche Vertreter aus diesen Ländern selbst (Frankreich, Italien, Schweiz, Jugoslawien, Deutsch-Österreich, Schweden) zu gewinnen. Allerdings konnten nicht sämtliche Beiträge rechtzeitig beschafft werden; es fehlen so wichtige Gebiete, wie Belgien, Holland, Polen, Rumänien, Vereinigte Staaten, Südamerika, Ostasien. Nachdem das Erscheinen des 3. Bandes gesichert ist, wird es möglich sein, diese Lücken auszufüllen.

Es verstand sich von selbst, daß die fremden Länder von ihrem eigenen Standpunkt zur Darstellung gelangten. Nur so hat es für deutsche Leser Wert, wenn wir deren wirtschaftliche und handelspolitische Lage selbst so objektiv wie möglich kennen lernen, unabhängig davon, ob uns daraus Vorteil erwächst oder nicht. In einem Rundschreiben an die Herren Mitarbeiter wurden gewisse Richtlinien gegeben, auf deren Innehaltung es mir vorzugsweise anzukommen schien: die Änderung der Wirtschaftsstruktur und die daraus sich ergebende weltwirtschaftliche Einstellung, die Frage der Handels- und Zahlungsbilanz, die handelspolitischen Strömungen, die Zollpolitik nach dem Kriege und endlich die Beziehungen zu Deutschland sollten die leitenden Gesichtspunkte der Bearbeitung abgeben. Die Herren Mitarbeiter, auch die ausländischen, haben dem Wunsche des Herausgebers Rechnung getragen, sodaß die wesentlichsten Grundzüge allenthalben einheitlich hervortreten.

Es entsprach dem Charakter der Enquete, nur kürzere Aufsätze in der Form von wissenschaftlichen Gutachten zu bringen, ohne auf Einzelheiten einzugehen. Wenn in dem einen Falle, Italien, von diesem Grundsatze abgewichen wurde, so geschah das für ein Land, das in einer bedeutsamen Neuorientierung seiner Wirtschaft begriffen ist, die typisch für manche künftige handelspolitische Einstellung werden kann. Im übrigen dürfte gerade die Kenntnis der Verhältnisse des Auslandes, die in Deutschland so gering verbreitet ist, für unsere künftige Wirtschafts- und Handelspolitik von besonderer Bedeutung werden. Ohne eine solche Kenntnis scheint mir eine fruchtbare Erörterung auch der nationalen Handelspolitik nicht möglich zu sein. Es ist darum erfreulich, daß sich fremde Gelehrte so bereitwillig dem Verein für Sozialpolitik zur Verfügung gestellt haben.

Möge der inhaltreiche Band recht viele und aufmerksame Leser finden.

Berlin, Oktober 1925.

F. E.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Fritz Beckmann, Die internationale Lage der Landwirtschaft	1
II. Theodor Plaut, Probleme englischer Handelspolitik	69
III. Charles Gignoux und F. Legueu, La politique commerciale de la France	123
IV. Hans-Jürgen Seraphim, Wesen und Entwicklung des Außenhandels Sowjetrußlands	171
V. Eugenio Anzillotti, Die Handels- und Zollpolitik Italiens in der Nachkriegszeit	227
VI. Eugen Großmann, Die handelspolitische Lage der Schweiz	307
VII. Welimir Bajkitsch, Handelspolitik Jugoslawiens	355
VIII. Gustav Stolper, Die Handelspolitik Deutsch-Österreichs	387
IX. Sven Helander, Die handelspolitische Lage Schwedens	407

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die internationale Lage der Landwirtschaft.

Von

Professor **Fritz Beckmann**, Bonn am Rhein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsübersicht.

Seite

1. Preisbildung nach Angebot und Nachfrage (1904—1914) 3
2. Agrare Hochkonjunktur und Angebotmonopol der Agrarprodukte (1914—1920) 5
3. Die Weltagrarkrise (1920—1924) 13
   a) Tatsachen 13
   b) Abnehmende Kaufkraft der Agrarprodukte in der Weltwirtschaft 16
   c) Europa als Nachfragemonopolist 20
   d) Die Stellung Deutschlands in der Weltagrarkrise 26
4. Die Wirkung steigender Welternten 34
5. Die Schwankungen des Weltmarktes (Episode der Getreidehausse) 40
6. Zukunft und Heilung 45
7. Aufgaben der agraren deutschen Handelspolitik 54

Literatur.

Sering, Die internationale Agrarkrise. (Berichte über Landwirtschaft 1924.)

Harms, Die Schicksalsstunde der deutschen Handelspolitik. (Weltwirtschaftliches Archiv 1925.)

Ritter, Der Getreideverkehr der Welt vor und nach dem Kriege. (Berichte über Landwirtschaft 1925.)

—, Agrarpolitische Aufsätze und Vorträge. (Paul Parey 1914 und 1915.)

Flemming, Die russische Getreidefrage. (K. Z. vom 5. Februar 1925.)

Beckmann, Die weltwirtschaftlichen Beziehungen der deutschen Landwirtschaft. (Kurt Schröder, Bonn 1924.)

—, Agrarkrise und Agrarzölle. (Paul Parey, Berlin 1925.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die internationale Lage der Landwirtschaft.

Die Organisation des agraren Weltmarktes hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten dreimal von Grund auf umgestellt. Von 1900 bis zum Kriegsbeginn war die Grundtendenz eine Preisbildung nach Angebot und Nachfrage, während des Krieges bis 1920 lag ein Angebotmonopol vor und seitdem ein verschleiertes Nachfragemonopol des verarmten Europas. Die Macht der Preisbildung ist vom Produzenten auf den Konsumenten übergegangen. Es handelt sich bei dem agraren Weltmarkt also nicht um qualitative Verstärkungen oder Abschwächungen an irgendeiner Stelle des Marktablaufs, vielmehr um eine vollständige Umstellung des Grundgesetzes seiner Preisbildung. Kein Wunder, daß mit grundsätzlicher Verschiebung des Preises auch sämtliche Äußerungen dieses Weltmarktes: Konkurrenzdruck, Standortsverschiebung, internationale Arbeitsteilung, Intensivierung sich umstellten. Wenn das Wesen des Weltmarktes auch, verglichen mit einer merkantilistisch abgeschlossenen Wirtschaft, Tendenz des Ausgleichs, der ruhigen, zwangsläufigen Entwicklung ist, so ist hier doch jedesmal durch völlige Umkehr alle Entwicklung einfach abgerissen und neu geknüpft. Noch niemals hat die Weltwirtschaft, solange sie funktioniert, in einem einzigen Lustrum die Entwicklung so umgestürzt. Nur dadurch kann man sich also ein Bild von der internationalen Lage der Landwirtschaft machen, daß man die Grundtendenz des Marktablaufs auf einen klar erkannten Nenner bringt; gewiß fallen bei dieser theoretischen Zuspitzung Kleinigkeiten der Entwicklung unter den Tisch; aber das ist ja auch die Aufgabe jeder umfassenden Untersuchung.

1. Preisbildung nach Angebot und Nachfrage (1904—1914).

Das letzte Jahrzehnt vor dem Kriege hatte auf dem agraren Weltmarkt ungefähr das Gleichgewicht zwischen Produktion und Konsum geschaffen. Die Vermehrung der europäischen Verzehrer und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Steigerung der industriellen Kopfquote genügt, um die langsamer wachsenden Ernten zu verzehren. Denn jene gewaltige Überproduktion der siebziger, achtziger und neunziger Jahre konnte nicht ewig anhalten. Sie beruhte nur darauf, daß latent schon immer vorhandene große Reservoire jetzt plötzlich, schlagartig dem Verkehr erschlossen werden; sie sind nicht langsam in den Verkehr hineingewachsen dank innerer Kräftigung, vielmehr wurde ihre Kraft auf einmal entfesselt. Nachdem nun aber die Welt in allen Teilen nach Konsum und Produktion überschaubar geworden war und man vollends auf einen inneren Ausbau der Produktivkraft jener Gebiete nicht rechnen konnte, so mußte allmählich der Bedarf in den Hohlraum hineinwachsen. Deshalb lag etwa 1900 die Zeit der billigsten Nahrungsversorgung und nie gesehenen sozialen Fortschritts hinter uns, und es war Utopie, ihre Rückkehr zu erwarten.

Nach 1900 standen viele Anbieter mit gestaffelten Kosten und Preisforderungen vielen Nachfragenden mit gestaffelter Kaufkraft gegenüber. Bei freier Preisbildung kam es zu einem Einheitspreis für die ganze Welt, der sich in den letzten Jahren vor dem Kriege, besonders seit 1908, nicht gerade mehr auf den Kosten des Grenzfarmers einspielte, sondern darüber. Die Ernten waren langsamer gestiegen als der Bedarf, der zwar nicht mengenmäßig, aber in dem inneren Herandrängen an den Markt, der Konkurrenz der Nachfragenden, sich verändert hatte. Man brauchte nicht mehr auf das niedrigste Angebot zurückzugehen, um den Markt zu räumen. Dieser Einheitspreis erklärt die Grundvorgänge des agraren Weltmarktes vor dem Kriege.

Die wohlhabenden Käufer, also die blühenden Industriestaaten (England, Deutschland, Belgien) kaufen Nahrungsmittel, besonders die Massenartikel Korn und Fleisch, unter ihrer Kaufkraft. Sie hätten sicher, entsprechend ihrer industriellen Rente, aus der Erschließung der Welt höhere Angebote sich leisten können; deshalb waren damals deutsche Agrarzölle durchaus nicht so ein schweres Opfer der Konsumenten für die Landwirte, wie sie es heute sein würden. Wenn man den Anteil, den die Versorgung mit Nahrung heute beim Volkseinkommen ausmacht, damit vergleicht, so lag sicher der Einheitspreis unter der Kaufkraft mehrerer Länder mit hoher industrieller Kopfquote. Dieser Preis unter Kaufkraft verführte zu sehr starkem Verzehr, denn auch der Nahrungskonsum muß nicht durchgehalten werden, son-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dern ist sehr dehnbar. So wurde denn der agrare Markt stets restlos geleert, und der Weltmarkt kannte kaum noch Reserven. Darauf beruht jenes Gleichgewicht der Versorgung bei stets knapper Ernte.

Umgekehrt verkauften die ergiebigsten Länder mit natürlichen Vorzügen über ihren Forderungen und verschafften sich große Grundrenten. Es galt zum Beispiel in allen Gebieten am mittleren und oberen Mississippi als Norm, daß ein Farmer, mit Null Pfennig eine Farm kaufend, spätestens nach 25—30 Jahren die letzten Schulden tilgte, und zwar bei breitem Zuschnitt der Lebenshaltung. Auch in Argentinien konnte der nackte Boden eine Verzinsung von 7—8% damals tragen. Die Verkäufer in den europäischen Industriestaaten verkauften unter Forderung und Kosten, so daß die Produktion nach jenen Gebieten abzuwandern drohte. Mit dem Einheitspreis war deshalb jene Tendenz der internationalen Standortsverschiebung verbunden, welche die Kultur aus Alteuropa wegzuziehen drohte. Sie festzuhalten war der Sinn des Agrarzolles. Endlich kannte der Weltmarkt Preisunterschiede weder interlokaler Art von Land zu Land noch temporal bedeutende Schwankungen, da auf beiden Seiten Gruppen mit gestaffelten Forderungen und Angeboten dicht hintereinander standen.

Diese gar nicht günstiger denkbare Organisation des Marktes wurde ehemals dem Weltmarkt schlechthin aus seiner Eigenart zugesprochen. Gewiß hat diese Auffassung recht, betrachtet man den Weltmarkt als Gegenstück vorangegangener merkantilistischer Abgeschlossenheit, die bei der Nahrungsversorgung Überschuß- und Bedarfsgebiete ohne Austausch mit riesigen Preisunterschieden dicht nebeneinanderstellte; aber jener Einheitspreis auf dem Punkte des größten Umsatzes ist doch nicht das Wesen des Weltmarktes schlechthin. Auch wenn die ganze Welt nach Produktion und Konsum überschaut wird, kann trotzdem eine andere Organisation auftreten — wie die Entwicklung gezeigt hat —, die man ebenfalls als Weltmarkt ansprechen muß, auch wenn sie nicht jenem Wesen des idealen Weltmarkts, der freien Preisbildung, gleichkommt.

2. Agrare Hochkonjunktur und Angebotmonopol der Agrarprodukte (1914—1920).

Im Kriege werden, zwar nicht mit einem Schlage, aber doch seitdem (1916) der Kampf mit kapitalistischen Mitteln geführt wird und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die ganze Welt sich der Industrialisierung des Krieges zuwendet, die wichtigsten Agrarprodukte des Massenverkehrs Monopolgüter, und der Weltmarkt untersteht einer monopolistischen Preisbildung. Daß in Mitteleuropa und den neutralen Staaten mit Einschluß der drei nordischen Länder die Nahrungsmittel Seltenheitsgüter ersten Ranges werden, ist selbstverständlich, wenn auch dieser Umschwung erst mit der verschärften Blockade Englands 1916, welche die Neutralen einschließt, kommt. Aber auch auf dem gesamten Weltmarkt werden die wichtigsten Güter, Weizen und Fleisch, Monopolwaren, trotz verringerter Nachfrage Europas. Im einzelnen hat die Entwicklung diesen Gang:

Die Großversorger Rußland, Ungarn, Rumänien fallen sofort aus; sie hatten etwa 45% des im Welthandel schwimmenden Getreides geliefert. Die Länder der südlichen Halbkugel, Australien und Argentinien, werden zu Lückenbüßern des Weltmarktes. Der Transportweg ist zu weit und unsicher, so daß ihre Ausfuhr nicht regelmäßig auf dem Weltmarkt erscheinen kann; schon 1915 stieg die Frachtrate Argentinien—London um 300%, Union—London um 110%. Ein Weltmarkt verlangt aber regelmäßige Zufuhren, so daß gelegentliche Lieferungen der südlichen Halbkugel die monopolistische Grundtendenz nicht durchbrechen konnten. Außerdem blieb in Argentinien in jenem langen Kampf des Rindes und Schafes mit dem Weizen um den Boden der Viehzüchter siegreich. Er hatte keine Konkurrenz in der Welt, während der Weizen in den Vereinigten Staaten jetzt blühte. So kam es zu einem Weltmonopol des amerikanischen Weizens, das Kanada zwar mengenmäßig ergänzte, aber nicht in einer Konkurrenz um den Preis aushöhlte.

Schon im Erntejahr 1914/15 war das amerikanische Monopol unbestritten, da die südliche Halbkugel eine knappe Ernte hatte und in Europa Frankreich und England stärkeren Bedarf für das Heer anmeldeten. Im Jahre 1915/16 wird das amerikanische Monopol noch einmal durchbrochen, da die Welt eine Rekordernte aufwies; die Vereinigten Staaten hatten die größte Ernte ihrer Geschichte mit mehr als 1 Milliarde Bushels auf einer um 500 000 Acres erweiterten Erntefläche; Kanada hatte ebenfalls mit Argentinien einen großen Überschuß, den man für die ganze Welt auf 760 Millionen Bushels schätzte (Vereinigte Staaten 375, Kanada 175, Argentinien 100, Australien 60, Indien 50), gegen einen Friedensbedarf der Welt von 550 Millionen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bushels. Selbst wenn die südliche Halbkugel nicht regelmäßig lieferte, war mit Überschuß und Konkurrenz zu rechnen. Im September 1915 sank der Weizenpreis in Chikago unter Friedenssatz.

Seit 1916 ist die monopolistische Organisation des Weltgetreidemarktes fest verankert. Die Welt wendet sich der Industrie des Krieges zu, Millionen bester Männer wandern vom Lande ab, der Anbau wird eingeschränkt. Er sinkt bereits 1916 in den Vereinigten Staaten um 13, in Kanada um 20%; der Ertrag geht um 35 und 50% zurück. Argentinien arbeitet mit einem Ausfuhrverbot. Nur ein Land, Nordamerika, kann überhaupt Europa versorgen; der Preis steigt Mai 1916 auf 300 Cents gegen 100 Cents 1914. Die Jahre 1917 bis 1919 untermauern die Stellung Nordamerikas noch wesentlich, da der Ertrag der ganzen Welt weiter sinkt. Im Jahre 1917 stellte die Hochkonjunktur des Exports sogar die Versorgung des eigenen Marktes in Frage, so daß man am 1. September 1917 den Mindestpreis für Weizen im Inland auf 220 Cents festsetzte und die Ausfuhr kontrollierte. Es war die Politik eines Mindestgarantiepreises, um dem Farmer die Kosten des künstlich gesteigerten Anbaues zu garantieren. Tatsächlich ging der freie Preis langsam darüber hinaus und erreichte am 15. Mai 1920 den höchsten Stand der Geschichte mit 332 Cents. Am 1. Juli 1920 hob man deshalb das System der Garantiepreise auf.

Vom Jahre 1919 ab muß man zweierlei auseinanderhalten, die Versorgung der Welt und die Konjunktur, also die Preistendenz, unter der die Versorgung sich abspielt. In der Versorgung der Welt bleibt Amerika an der Spitze der Welt stehen; sein Anteil am Welthandel steigert sich sogar noch; er betrug 1909—13 12,9%, 1914—18 37,47%, dagegen 1919—21 sogar 45,32% des Verkehrs in Roggen und Weizen. Die Vereinigten Staaten haben tatsächlich die Welt im Kriege und den ersten beiden Friedensjahren vor dem Hunger gerettet, indem sie den ganzen Ausfall am Weltverkehr (nicht der Weltproduktion) lieferten. Auf zwei Leistungen „angewandten Christentums" sind die Amerikaner heute im innersten Herzen noch stolz: daß sie die Welt vor dem Hunger bewahrt und von den Hohenzollern befreit haben! Bei der Versorgung der Welt bekommen sie erst 1922 Hilfe und — Konkurrenz.

Dagegen spielt sich im Jahre 1920 die Versorgung der Welt bereits unter einem anderen Preisgesetz ab; 1919 ist Höhepunkt und Ende des Monopols. Zwar ist die Weltschiffahrt wieder frei, aber die Frachten der südlichen Halbkugel sind in diesem Augenblick, als die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

siegreichen Amerikaner der ganzen Flotte der Welt bedürfen, um zurückzukehren, zu hoch, so daß dort das Getreide gelagert werden muß. Deutschland und England traten als hungrige und zahlungswillige Käufer hervor. Seit 1920 tritt erst Argentinien, dann Kanada nicht mit großen, aber konkurrierenden Angeboten auf. Der Konsum Europas geht schlagartig zurück, da die industrielle Tätigkeit teils überhaupt nicht, teils mangelhaft in Gang kommt. Das Ende der Hochkonjunktur ist erreicht.

Genau so kann man die Hausse am Fleischmarkt der Welt als Monopolvorgang sich vorstellen. Die europäischen Staaten mußten ihre Viehstapel schleunigst abschlachten, um Fleischnahrung zu gewinnen und das Vieh als Nahrungskonkurrenten des Menschen beseitigen. Am stärksten spielte der Prozeß in Deutschland, weil es seine Viehzucht am meisten auf fremde Futtermittel gestellt hatte; aber auch die neutralen Staaten konnten unter der Rationierung Englands nicht alles durchhalten. Als dann der Krieg über 1916 sich hinauszog, mußte die europäische Fleischversorgung sich von der Veredelungswirtschaft und Futtereinfuhr auf Fleischbezug umstellen. Die größten Viehreservoire der Welt, die Staaten am La Plata, traten in Funktion und versorgten den Londoner Großmarkt mit Gefrierfleisch. Sie wuchsen hier ebenso in die Stellung eines Monopolisten hinein, wie Nordamerika auf dem Getreidemarkt.

So haben denn alle Staaten der Welt, einerlei, wie sie wirtschafteten und was sie erzeugten, bis 1920 eine nie geahnte agrare Hochkonjunktur erlebt. Die agraren Distrikte Europas ebenso wie die Exportstaaten am Rande der Welt. Jede agrare Tätigkeit wurde gewinnbringend, und die Halbkultur wuchs in eine Grundrentnerstellung gegenüber den Bedarfsländern hinein. Die Welt hat nie vorher eine ähnliche Bildung von Grundrenten des Kornbodens gekannt. Und zwar hat überall der arbeitende Produzent selbst die Grundrente beziehen können. Die Hochkonjunktur kam zu rasch, als daß Pacht, Lohn und Zins sich rasch hätten einspielen können. Die Löhne Amerikas stiegen erst gegen 1918, die Pachten in Argentinien, welche besonders die Schafzüchter damals trieben, zogen erst kurz vor dem Ende 1918 an; deshalb machten sie die Krise später um so empfindsamer. Da ferner nirgends in der Welt besondere Unternehmertätigkeit, Wagnisse oder vorausschauende Meliorationen es waren, welche diese Gewinne hervorzauberten, da sie vielmehr auch bei einfachem Zuwarten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und altfränkischer Wirtschaft sich einstellten, so kann man sie theoretisch nur als Grundrente, als Einkommen aus Besitz des nackten Bodens ansprechen. Gerade deshalb kann man auch von einer agraren Hochkonjunktur sprechen, weil die Kräfte des Antriebs von außen kamen und die Sonne dieser Ära über Gerechte und Ungerechte, Fleißige und Faule schien. Insgesamt stieg der Tauschwert der agraren Güter etwa auf das Zweieinhalb- bis Dreifache. Es notierten zum Beispiel:

Jahr	London		Jahr	Chikago			
	Gefrierfleisch pro 112 Pfd.			Weizen pro 60 Pfund		Mais pro 60 Pfd.	
	Schilling	%		Cent	%	Cent	%
1913	48,30	100	1913	98 3/4	100	61 3/4	100
1914	56,10	118	1914	100	101	69 1/2	112
1915	75,20	156	1915	130 7/16	132	73 1/8	118
1916		184	1916	137 3/4	139	83 1/8	135
1917	89,10	234	1917	226 1/2	229	163 1/2	265
1918	113,—	265	1918	221	224	155 7/8	252
1919	127,90	260	1919	235	239	159 13/16	255
1920	125,90	233	1920	265 15/16	269	141 1/8	229
1921	97,60	202	1921	141 3/8	143	58 1/8	94

Schweiz. Notiz in Franken

	Preis vor dem Kriege	Höchster Preis 1918/19	Preis Juni 1921	Preis Novemb. 1922
Weizen . . . je 100 kg	24,35	65,26	65,—	50,22
Kartoffeln . . je 100 kg	9,50	22,—	13,50	9,56
Fette Ochsen . je 100 kg	114,—	430,—	265,—	164,—
Fette Schweine je 1 kg	1,42	6,81	3,—	21,40
Milchpreis . . je 100 kg	19,50	38,—	36,—	23,—

(Statistik des Internationalen Landwirtschaftlichen Instituts in Rom.)

Überall in der Welt und bei allen Produkten schlägt die Tendenz des langsamen Steigens erst 1917 in jene ausgesprochene Hausse um, welche dann bis 1920 sich auf gleicher Höhe hält. Diese drei Jahre muß man ins Auge fassen, will man die internationale Lage beurteilen.

Man kann in der ganzen Welt, wie in jedem einzelnen Staate die Äußerungen dieses Monopols verfolgen. Wie jeder Monopolist, arbeiten die Lieferanten des Weltmarktes bald mit dem Preise, bald mit dem Umsatz. Der hohe Preis hilft nichts, wenn der Umsatz zurückgeht. Deshalb legen sie alles darauf an, den Anteil am Welt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

markt, der ausgefallen ist, zu ersetzen. Zwar gelingt es ihnen nicht, den Ausfall der europäischen Ernte und Viehzucht zu decken; dann wäre auch ihre Stellung als alleiniger Anbieter zusammengefallen und das alte Verhältnis der Versorgung wieder hergestellt; aber den Anteil am Welthandel durften sie ersetzen, ohne an Macht einzubüßen. Deshalb hat der Weltverkehr an Korn, Fleisch und anderen Hauptprodukten nicht nachgelassen. Die Vereinigten Staaten gehen bis an die Grenze des Umsatzes. Und zwar bestreiten sie das Plus nicht aus verstärktem Anbau, vielmehr aus Produktionsverschiebung (Beschränkung der Futterkultur) und Einschränkung des Verzehrs. Im Durchschnitt 1919—21 erzielten die Vereinigten Staaten den nie erwarteten Anteil von 45% am Weltverkehr in Roggen und Weizen! So wird denn die Versorgung der Welt höchst einseitig, wie bei jedem Monopol, da der Hauptlieferant nur künstlich sich stark macht. Gewiß ist Amerika stolz auf die Versorgung Europas, aber ein gut Stück Krämergeist steckt auch darin, mit richtigem Gefühl die Punkte des größten Umsatzes bei höchstem Preise herauszufinden. Daß später, seit 1921, die Vereinigten Staaten mit größeren Zufuhren, 80 gegen 50 Millionen Doppelzentner, auf dem Markt erscheinen, findet seine Erklärung nicht nur in der Friedensarbeit, mehr noch in seiner erschütterten Marktstellung. Man darf also die Organisation des Weltmarktes nicht so auffassen, als ob die Korn- und Fleischlieferanten sich nur von der höheren Gewalt des Krieges und der Kriegsschicksale hätten leiten lassen; sie haben kühl abwägend die Konjunktur gemustert und bewußt die Lage ausgenützt.

Man treibt in den Agrarexportstaaten eine Vorratspolitik, die tatsächlich einer Zurückhaltung der Ware auf dem Weltmarkt gleichkommt. Argentinien arbeitet mit Ausfuhrverboten merkantilistischer Färbung, Australien und Kanada kontrollieren den Export. Die Vereinigten Staaten greifen 1917 zu Mindestpreisen und Kontrolle der Ausfuhr wegen der nationalen Versorgung. Die Ausfuhr bekommt nur das Nötigste, der Weltmarkt wird kurz gehalten. Der Staat stärkt also überall die Marktstellung der Produzenten aus nationalen Gründen: im Innern Mindestpreise, nach außen Verknappung mit staatlicher — selbstverständlich durchaus national verständlicher — Unterstützung. Rein wirtschaftlich gesehen ist der Erfolg künstliche Rückhaltung der Ware. Noch niemals haben sich in der Agrargeschichte die Kräfte der Marktstellung zugunsten der Produzenten so gehäuft wie damals.

Der Preis wird überall in der Welt von den Kosten losgelöst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und steigt beliebig darüber. Die Kosten sind von 1916—1920 bei der Preisbildung des Weltmarktes belanglos gewesen; der Tauschwert der agraren Güter steigt bis auf das Dreifache. Da die Kosten längst nicht im selben Maße mitziehen, die Löhne erst nach 1917 anziehen, schlägt er als echter Überschuß nieder, theoretisch als Grundrente. Der Vorsprung Kanadas bei den Kosten ist für den Preis belanglos, schlägt nur als höherer Gewinn nieder. Wie ehemals der billigste Farmer der Welt den Preis drücken konnte bis auf seine Kosten, genoß er jetzt den größten Gewinn — höhere Differentialrente.

Endlich spaltet man die Nachfrage und paßt den Preis dem dringendsten Bedarf an. Den dringendsten Bedarf haben die Staaten, welche ihre Heere ernähren und seit dem U-Bootkrieg die Heimat vor dem Hunger retten müssen; mit dem U-Bootkrieg kann der Monopolist den Bogen straffer spannen. Als vollends England und Deutschland 1919 sich sattessen wollen, ohne daß die südlichen Länder eingreifen können, legt sich der Weltpreis weiter vor. Die Tendenz ist also immer diese: ohne Rücksicht auf die Kosten den Bedarf ausschöpfen.

Vergleicht man die agrare Hausse des Krieges mit der guten Konjunktur der Exportstaaten vor 1914, so ist diese Episode grundsätzlich anders zu bewerten. Damals nahm die Konjunktur ihren Ausgang von den Kosten. Man nahm neuen, jungen Boden unter den Pflug, oder organisierte den einseitigen, betriebstechnisch eingestellten, nur auf Export arbeitenden Großbetrieb, oder fand neue arbeitsparende Methoden; kurz, aus dem inneren Antrieb der Kostenersparnis ergab sich fabelhaft steigende Produktivität. Die Welt wurde tatsächlich reicher versorgt, und man schwamm in einem Meer des Überflusses. Im Kriege ließ die Produktivität erheblich nach; trotzdem stieg die Grundrente, weil man den Bedarf abschätzen und ihm den Preis anpassen lernte. Alles wurde ein Verteilungsproblem, bei dem die Versorgung der Welt sogar sehr künstlich erschien, da der Hauptproduzent nicht mal durch höheren Ertrag, sondern nur durch Einschränkungen und Verschiebungen des Anbaues sich stark machte. Die volkswirtschaftliche Ergiebigkeit der Landkultur war geringer als je überall in der Welt; selten ist weniger aus dem Boden herausgeholt, mehr Vieh nutzlos abgeschlachtet, sind ganze Veredelungszweige abgebaut worden; niemals hat man so sehr für den nächsten Tag geschafft und die Pflege des Bodens vergessen. Privatwirtschaftlich sind jedoch nie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorher in der Weltgeschichte solche Renten aus dem nackten Boden angefallen.

Gewiß deckt sich dieser Zustand nicht mit dem theoretischen Sinn des Weltmarktes. Jene Beengung des Weltverkehrs von 1914—1920 zerbrach den Sinn des Weltmarktes und machte aus der nördlichen Halbkugel eine „geschlossene Wirtschaft", in der hysterisch verängstigter oder tatsächlicher Hungerbedarf als Norm galt. Räumlich spannte sich der Verkehr noch um die Welt herum; inhaltlich hatte er Elemente des Weltverkehrs eingebüßt. Aber nun bleibt der Weltverkehr doch nicht stets ohne Störung im idealen Gleichgewicht eines Lehrbuches. Vielleicht hat die friedliche Entwicklung des Weltverkehrs seit seiner Errichtung uns über den idealen Sinn der Weltwirtschaft getäuscht, und wir müssen uns daran gewöhnen, auch Störungen in den Normalablauf der Weltwirtschaft hineinzukonstruieren. Sicherlich wird in Zukunft die Weltwirtschaft nicht ohne mancherlei Störungen bleiben, die ihr gewiß den Sinn eines theoretisch einwandfreien Marktablaufs nehmen, aber doch den Begriff der Weltwirtschaft nicht zerstören. Deshalb darf auch trotz mancherlei Störungen durch den Krieg der tatsächliche Weltverkehr noch als Weltwirtschaft und Weltmarkt angesprochen werden.

Gegen Ende dieser Episode, etwa 1919, haben sich, nicht zuletzt aus denselben Gründen, welche die Agrarhausse stützten, die Kosten des Landbaues gehoben. Zwar hatte jedes Land nach seiner Eigenart irgendeine Kostensteigerung, aber sie waren doch längst nicht so allgemein wie die Hausse der Preise. In Argentinien waren die Pachten stark im Anziehen; das Schaf war siegreich geblieben, und viel Weizenboden wurde zu hohem Pachtsatz dem Schaf reserviert; der Zins stand 1919 auch etwa 1% über dem von 1914. In den Vereinigten Staaten waren es die Löhne. Das Verhältnis zwischen Löhnen und Farmerpreisen war:

	Löhne	Preise		Löhne	Preise
1913	100	100	1918	171	207
1914	99	103	1919	202	213
1915	100	98	1920	235	185
1916	109	119	1921	192	122
1917	137	185	1922	135	125

Faßt man die Löhne als Hauptteil der Kosten auf, dann hatte der Farmer bis 1919 einen Überschuß. In Australien zogen die Löhne mehr an als die sonstigen Kosten. Jedoch wäre von den Kosten aus diese Konjunktur niemals ausgehöhlt worden; der Vorsprung der Preise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

war zu groß; auch gab es längst keine Generalerhebung der Kosten wie der Preise. Der Zins blieb ruhig stehen. Immerhin wurde der Gewinn geringer.

Den Erfolg hat die Hochkonjunktur der Landwirte aller Zonen sicher gehabt: die nachfolgende Krise wurde dank Kapitalreserven leichter überwunden. Noch war der Gewinn meist in den Händen der ersten Erzeuger; Besitzwechsel und Verschuldung hatten noch nicht eingreifen können. Deshalb stieß die Krise in der Welt wenigstens auf einen vorbereiteten Landwirt; sonst wäre sie nicht so leicht ertragen worden. Die Gewinne sind tatsächlich zur Finanzierung der mageren Jahre benutzt worden, die deshalb ohne große Verschiebungen der Kultur, des Standorts, des Betriebssystems überwunden sind. Im Gegensatz zu Deutschland. Seine Landwirtschaft hat im Kriege einer Zwangsliquidierung allergrößten Umfanges durch die Zwangswirtschaft sich unterziehen müssen; die Verluste an den Produkten mit Höchstpreisen wurden wettgemacht durch Massenverkauf freier oder frei gemachter Waren. Das so in Geldkapital verwandelte Sachvermögen wurde dann von der Inflation geschluckt, so daß die Agrarkrise hier einen verarmten Gegner fand. Nirgends in der Welt ist der Agrarkrise eine Zwangsliquidierung mit völligem Verlust nicht nur des Gewinnes, sondern auch der vorübergehend liquidierten Sachgüter vorangegangen. Das ist nationale Verschärfung der deutschen Agrarkrise.

3. Die Weltagrarkrise (1920—1924).

a) Tatsachen.

Schlagartig geraten alle Staaten der Welt ohne Ausnahme 1920 in eine schlimme Agrarkrise hinein. Für die Agrarexportstaaten ist sie etwas absolut Neues, da diese dank ihres natürlichen Vorsprungs bisher die Grenzproduzenten waren, deren Kosten auf jeden Fall gedeckt wurden. Früher fürchteten nur die teuren Landkulturen Europas die Organisation des Weltmarktes, der an irgendeiner Stelle so großen Kostenvorsprung haben konnte, daß der Preis unter ihre Kosten fiel. Jetzt ging die Angst von den alten Kulturen Europas auf die des Neulandes über — ein Zeichen, daß sicher etwas anderes als das Überspringen der älteren europäischen Krise auf den Kreis der Agrarexporteure vorlag. „Wie ein Sturmwind von unerhörter

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stärke und Plötzlichkeit" brach die Krise über die Landkultur herein, kein Land verschonend.

Überall in der Welt fallen die Preise der Produkte unter die Kosten; zwar sinken sie nirgends unter Friedenssatz in Gold, nicht mal unter den Friedensstand des neuen Goldwertes, also Friedenspreis plus 30—35 %. Aber der allgemeine Teuerungsindex der Exportstaaten ist weit mehr gestiegen; darüber hinaus gehen sogar die Produktionskosten für Landkultur in allen Distrikten, so daß also der Preis auf jeden Fall weit unter die überteuerten Kosten, sogar unter den Landesindex sinkt. Psychologisch wirkt der Rückschlag um so stärker, weil die reinen Agrarstaaten auf ihren natürlichen Vorsprung, wie ein von Gott gewolltes Gesetz bauend, nie mit den Kosten gerechnet hatten; sie fielen von nie geahnter Hochkonjunktur in die erste Krise. Die europäischen Staaten stehen der Krise kühler gegenüber; sie empfinden sie als eine Wiederholung und als den Rückschlag in die unausbleibliche Tendenz der Vorkriegszeit, da ja die Wirkungen dieselben sind. Außerdem überfiel die Krise sie nicht plötzlich, sondern langsam und milder; sie hatten 1920 einen ausgesprochenen Rückschlag, aber noch keine Krise.

Das Wesen der Krise ist sinkender Tauschwert der Produkte; er sinkt 1920 etwa auf ein Drittel von 1919, auf vier Fünftel bis zwei Drittel von 1914. Sicher hat jedes Land viele Einzelheiten, aber ein Sinken des Tauschwertes um 20 % gegen 1914 wäre schon ruinös gewesen. In Argentinien zum Beispiel kostete der Sack allein für das Getreide, den dort der Farmer stellt, 1 Peso, der Weizen 17—18 Peso (dieser Diebstahl!); Rindvieh wurde geschlachtet, selbst auf die Gefahr hin, den Kadaver verscharren zu müssen, nur um die Haut zu verwerten. Man bot das Fleisch umsonst, oder für 5—10 Pfennig nach Europa an, falls der Käufer den Transport trägt. Die fabelhaft hohen Pachten zwangen eben zum Abschlachten. In den Vereinigten Staaten von Amerika sinkt der Weizenpreis auf 22 Mark pro Doppelzentner (Juni 1924), das heißt auf doppelten Friedenspreis, aber weit unter die dreimal erhöhten Kosten. Der Farmer muß bei diesem Preis Geld leihen für seine Steuern. In Kanada zwingt ein Preis von 20 Mark viele Farmer dazu, besonders die in den kalten Regionen wohnenden, flüchtig zu werden und ihre Stelle zu verlassen. Seit 1920 führt die Statistik „leer stehende Farmen", deren Zahl 1924 auf 15 % der bewirtschafteten stieg.

Zeitlich deckt sich die Agrarkrise genau mit dem Auffliegen des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monopols; sie kommt sofort, als der Weltverkehr räumlich ausgeweitet wird, die ganze Welt umspannt und alle Länder nach freiem Ermessen kaufen können. Sie befällt zuerst die Agrarexportstaaten, die ausnahmslos 1920 hineingeraten, und zwar gleich mit voller Wucht. Die Staaten Europas folgen verschämt nach; sie haben 1920 erst einen leisen Rückschlag, der langsam sich verschärft. Deutschland tritt als letztes Land in die Bewegung ein; dank Valutasperre hatte seine Landkultur ein Angebotmonopol, das erst 1923 aufhörte, um den Anschluß an die Welt frei zu legen.

Wie kommt es, daß die Rückkehr zur Weltwirtschaft, die Ausbreitung eines normalen Verkehrs über die ganze Welt in allen Ländern eine Agrarkrise verursacht? Diese Organisation war doch kaum fünf Jahre verlassen und die Agrarländer der Welt hatten inzwischen große Erfolge gehabt. Jedenfalls kann es nicht die Auflösung des Monopols und die Rückkehr zur Weltwirtschaft allein sein; diese neue Weltwirtschaft muß innerlich anders sich eingespielt haben, muß unter gleichen Äußerlichkeiten andere innere Vorgänge aufweisen, sonst könnte man nicht den Sturz erklären. Vor allem muß die Stellung der Agrarprodukte anders sein.

Einige Fingerzeige gibt schon der äußere Verlauf der Krise. Die Viehwirtschaften leiden zuerst unter dem freien Weltmarkt. In Europa haben Dänemark, Holland, die Schweiz zuerst den Umschwung verspürt, vor ihnen hatten die Agrarstaaten am La Plata, Uruguay und Argentinien schon den Rückschlag erkannt. Die Krise der Viehwirtschaften setzt schon 1919 ein, die für Korn erst 1920. Der Preis für Gefrierfleisch hat 1918 in London den höchsten Stand, geht 1919 merklich zurück; in der Schweiz — damals Vieh*export*land für Europa — sinkt 1919 bereits der Reinertrag in Prozenten des Aktivkapitals von 15,05 im Jahre 1918 auf 7,94. Auch Dänemark hat 1919 rückläufige Konjunktur. In den Viehstaaten greift also die Bewegung zuerst Platz; diese Erscheinung läßt sich nur aus der Nachfrage erklären. Wachsende Kaufkraft der Konsumenten äußert sich am deutlichsten stets in der Preisbewegung für tierische Produkte, welche gern parallel der Wohlstandskurve geht. Genau wie vor dem Kriege der breite Lebenszuschnitt sich in besonderer Kaufneigung für hochwertige tierische Produkte niederschlug, so muß es nachher erlahmter Bedarf sein, der hier den Umschlag bewirkte.

Exportgüter werden überall marktlos und sind trotz billigen An-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gebots nicht abzusetzen. Die Vereinigten Staaten lagern Reserven aus jeder Ernte, Mais und Kleie werden in Südamerika verbrannt, alle Zwischenlager sind überfüllt. Das ist absolut neu gegen den früheren Ablauf der Weltwirtschaft, der mit der Ware räumte. Wäre der Preis am Weltmarkte noch wie ehemals Einheitspreis am Punkt des größten Umsatzes, also nach dem System der freien Preisbildung, dann müßte der Markt geräumt sein. Da aber dieser Preis viel Ware im Markt nicht abnimmt, kann er unmöglich nach Angebot und Nachfrage entstanden sein; er muß einseitig eine Äußerung des Bedarfs vorstellen, das heißt die Art der Preisbildung hat sich grundsätzlich geändert.

Überall in der Welt werden Agrargüter auf Kredit oder in Konsignation verkauft. Die Küsten Europas sind seit 1919 von Konsignationsgütern, besonders Konserven — nicht nur zurückgelassenen der Amerikaner, das war höchstens eine Vortäuschung der Billigkeit — belagert. In den Vereinigten Staaten entstand ein Streit, wieviel Kredit man Deutschland als Käufer gewähren solle. Kredit und Konsignation heißt aber: den Käufer aufputschen. Der Markt sucht also den schwächsten Punkt beim Bedarf zu erkennen.

Endlich bleibt die Krise in den europäischen Ländern relativ milde, ist stärker in den Randstaaten der Weltwirtschaft. Wenn aber im inneren Thünenschen Ring die Lage günstiger ist als im äußeren, dann kann das eben nur mit dem Bedarf der Nachbarschaft zusammenhängen. Insgesamt zeigt also schon der äußere Verlauf der Krise, daß man es mit Bedarfserscheinungen zu tun hat, nicht mit Änderungen der Kosten. Fehlt nur noch die innere Verknüpfung der Erscheinungen. Wie erklärt sich der sinkende Bedarf nach Agrarprodukten, der ihre gesamte Stellung in der Weltwirtschaft herumwirft?

b) Abnehmende Kaufkraft der Agrarprodukte in der Weltwirtschaft.

Die Agrarprodukte haben in allen Ländern der Welt und in allen Warengruppen an Kaufkraft eingebüßt; die Berichte der Landwirtschaft darüber aus allen Ländern gleichen sich wie ein Ei dem andern. Sinowjew gibt auf dem altrussischen Rätekongreß 1924 einen Bericht, der für jeden anderen Staat der Welt genau so gut paßt. Der Rohertrag der russischen Landkultur sei hoch genug, aber Betriebsmittel, die man aus dem Ausland holen müsse, seien mindestens dreimal teurer als in der Vorkriegszeit, so daß die Lage katastrophal sei. In den Vereinigten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Staaten steht seit 1920 der Weizenpreis, trotz nomineller Verdoppelung, unter den Kosten; da insbesondere Betriebsmittel und Löhne einen hohen Index haben, wird die Farm zum Zuschußbetrieb. Hier ist die Krise auf die Spitze getrieben, da dieses Land durch Prohibitivzölle sein Preisniveau erheblich heraufgesetzt hat, andererseits als Exportland nur Weltmarktpreis erzielt. Für die Schweiz gibt Howald einen genauen zahlenmäßigen Aufschluß über diese Disparität. In Deutschland endlich sehen die Resolutionen der Landwirtschaft an dieser Stelle die Wurzel der Agrarkrise, und sie werden nicht müde, dafür endlose Unterlagen anzuführen (besonders in der Vereinigung der deutschen Bauernvereine). So zeigt sich eine eigentümliche Preisrelation in grundverschieden organisierten Wirtschaften. Deshalb können die Ursachen nur weltwirtschaftlicher Natur sein.

Die Ursache ist nicht wie in den achtziger Jahren eine übergroße agrare Produktion der Welt bei einer verringerten industriellen Tätigkeit. Im Gegenteil, die Welternte und die Marktproduktion an tierischen Gütern ist erheblich zurückgegangen; abgesehen von 1923, dessen Rekordernte allerdings kaum ganz auf den Markt gekommen ist, hat die Welt nur mühsam den alten Anteil am Weltverkehr aufgebracht, während die Gesamterzeugung erheblich geringer war. Erst langsam sind die Welternten gestiegen, erreichen 1923/24 ihren höchsten Stand — zu einer Zeit, als die Agrarkrise in der Welt abebbt. Es waren also zur Zeit geringerer Ernten (1920—1922) die Krisenfolgen (Disparität der Preise) größer als später bei steigenden Ernten — ein Zeichen, daß nicht bei der „Überproduktion" die Frage nach der Ursache einsetzen kann. Von der Produktion aus gesehen müßte die Krise gerade umgekehrt verlaufen sein.

Es hat im Kriege die industrielle Kapazität der Welt weit mehr gewonnen als die agrare. Millionen bester Männer haben den Landbau verlassen und sich industrieller Betätigung zugewandt; die Einwanderung tüchtiger Bauernkräfte hat ganz aufgehört. Eine Reihe von technischen Fortschritten sind gemacht, die, wenn auch ursprünglich für Kriegszwecke erdacht, später der Friedensindustrie zugute gekommen sind. Auch das für Kriegszwecke gebildete Rüstungskapital ist nicht arbeitslos geworden, sondern konnte später, als man die Technik der Umstellung gelernt hatte, ohne Verluste dem Friedensdienst gewidmet werden. So hat denn die industrielle Erzeugung durch den Krieg fabel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haft gewonnen und kaum zwei Jahre nach den Kriegsstürmen waren alle Lager aufgefüllt.

Bleibt also nichts übrig, als vom Bedarf aus die Erklärung suchen.

Letzter und entscheidender Konsument für die agraren Überschüsse der Welt ist Europa, die Stadt im Thünenschen Staat. Auf diesen einen Markt sind die Agrarländer angewiesen, von dessen industrieller Rente die Preislage der Hauptgüter abhängt. Die Kaufkraft dieses Marktes ist bei Kriegsende erschöpft.

Europa ist vom Gläubiger- zum Schuldnerstaat geworden. So wie es ehemals Millionen Tonnen agrarer Güter in mancherlei Form als Zinsen, Renten, Dividenden, Unternehmergewinn bezog, muß es jetzt den Ausfuhrüberschuß zur Bezahlung der Zinsen und Amortisationen verwenden. Diese „falsche Verschuldung" der Welt hat den Bedarf an Konsumgütern erwürgt. — Die industrielle Ergiebigkeit Europas hat nachgelassen. In Deutschland liegen viele Unternehmen still oder arbeiten mit Einschränkungen; diese haben den Kapitalcharakter verloren, solange sie keine Gelegenheit finden, sich nützlich zu machen und ihre wunderbare Produktionskraft auszunutzen. Was hilft Europa jener wunderbar organisierte Industrialismus, wenn er durch gewaltsame Störungen seines deutschen Kernstückes beraubt, halb leer läuft. — Auch England hat im Weltmarkt an industrieller Betätigung viel durch Konkurrenz neuer Gründungen verloren, ohne in der Heimat etwas zu gewinnen, so daß zwei Millionen Arbeitsloser die Norm sind seit Jahren. Umgekehrt ist der Verschleiß industrieller Waren nicht so eingeschrumpft. Vielfach werden sie als Produktionsmittel gekauft. Alle Länder der Welt haben im Kriege sich Industrien anzulegen versucht und müssen Maschinen, Apparate zukaufen. Fast alle Länder wollen ihre industrielle Kraft selbst versuchen und niemals war der Kampf um Industrietätigkeit so stark wie heute. Dabei beginnen viele bei dem Aufbau der unteren Produktionsstufen und müssen anfangs hohen Zukauf tätigen.

Ein anderer Unterschied liegt bei der internationalen Arbeitsteilung. Die Hauptagrarländer haben eine grandiose Arbeitsteilung im Kriege durchgesetzt. Die Staaten am La Plata haben die Viehzucht für Europas Kriegsbedarf stark übertrieben und sich darauf festgelegt. „Während des Krieges wurde die Viehzucht in den La Plata-Staaten so ausgesprochen begünstigt, daß infolgedessen der Ackerbau sowohl in seiner Flächenausdehnung und infolge der extensiven Betriebsweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch in der absoluten Produktionshöhe zum mindesten still stand und dementsprechend der rüstig voranschreitenden Viehzucht gegenüber zurückblieb. Ja, mehr als das; es läßt sich sogar ein absoluter Rückgang feststellen." Boerger sieht gerade in dieser einseitigen Bevorzugung der Viehzucht als Exportindustrie für den Londoner Markt die Ursache der Krisis. Ebenso hat die Union alle Kräfte frei gesetzt, Verfütterung eingeschränkt, Futteranbau kurz gehalten, um den nie erhofften Anteil von 45 % am Weltverkehr in Brotgetreide festzuhalten. Diese Arbeitsteilung über die ganze Welt bewahrte zwar Europa vor der Hungersnot, mußte aber in dem Augenblick gefährlich werden, wo der *eine* Abnehmer versagte. Es ist wirtschaftlich nur solange unbedenklich, sich auf *einen* Käufer einzustellen, als er kaufkräftig bleibt. Der Absatz industrieller Güter war längst nicht so einseitig festgelegt. Viele Länder ergänzen sich; stören an einer Stelle der Welt Konjunkturen, greift eine andere um so mehr zu. Der Verkehr innerhalb Europas ist schon sehr stark, manches Gebiet in Übersee ist mehr als Lückenbüßer. Der Kreis ist räumlich und sachlich vielgestaltiger.

Insgesamt wirkt die Verarmung der industriellen Teile der Welt *mehr bei den Konsumgütern, weniger bei den Produktionsmitteln*. Die Masse der Einkommen abgeleiteter Natur ist trotz aller Sozialpolitik gesunken. Die originären Einkommen der Unternehmer sind gestiegen oder gleich geblieben. Man sucht den Betrieb von innen heraus zu stärken, um Steuern abzuwälzen, oder der Konkurrenz der Welt begegnen zu können, oder bei Auflösung des Kartells gerüstet zu sein. So wird die Konsumkraft der Masse geringer, die Nachfrage nach Produktionsgütern größer. Gewiß spielt dieser Vorgang sichtbar nur in Deutschland mit, aber im übrigen industriellen Europa ist er auf Umwegen ebenfalls am Werke.

Die in den Kriegsjahren ungedeckte Nachfrage der Nahrung — auch in England und überall da, wo Rationierungen herrschten — konnte später nicht nachgeholt werden; für überstandenen Hunger kann man sich nicht doppelt satt essen. Man mußte in Europa sogar überall, am meisten in Deutschland, anderen Konsum zurückstellen, um Nahrungsmittel zu kaufen. Die zurückgestellten Anschaffungen an Fabrikaten und Produktionsmitteln dagegen war man bestrebt, schleunigst nachzuholen. So kam es, daß die Nachfrage nach diesen Gütern erheblich stieg, während die Kaufkraft insgesamt sicher nicht stärker wurde.

Endlich darf die verschiedene *Organisation der Anbieter*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht vergessen werden. Der Krieg ist der größte Kartellgründer aller Zeiten geworden; viele Staaten haben die nicht kartellierten Branchen zwangsweise geeint, um Rohstoffe und Aufträge besser verteilen zu können. Die Staatsweisheit hat die Zukunft dieser Erziehung zum Kartell und Solidaritätsgefühl nicht vorausgesehen. Man hat Industrien gewaltsam zu monopolistischer Preisbildung erzogen und wundert sich heute über die gelehrigen Schüler. Der agrare Markt ist nicht kartellierbar; Millionen Anbieter, ohne nähere Verbindung, alle nur von der Natur in der Kraft des Angebots abhängig, ungewohnt reiner gemeinsamer Aktion, rivalisieren Land gegen Land, und national jeder gegen den anderen. Dieser Unterschied der Marktorganisation ist nicht wesentlich, solange der Markt normal abläuft, das heißt Angebot und Nachfrage sich ungefähr decken. Aber er kann sehr bedeutsam werden bei gestörten Marktvorgängen. Industrie und Landwirtschaft verloren fast gleichzeitig das Monopol in der Welt. Bei der Industrie tritt nun automatisch an die Stelle des natürlichen Monopols (Sachwert und Kaufandrang) das künstliche Monopol des Kartells. Gerade in diesem kritischen Augenblick des Warenüberschusses und „Käuferstreiks" hält das Kartell durch, geht mit den Preisen langsam herunter. Es bewahrt seine Mitglieder vor Massen- und Angstgeboten, welche bei der Organisation des agraren Weltmarktes die Regel wurden.

Sofort nach Kriegsende bewegten sich Agrargüter und Fabrikate sinkend auf den Goldpreis zu. Die Agrarkrise kann man demgemäß als schnelleres Tempo im Absinken des agraren Preisniveaus auffassen. Es spielen nicht nur die objektiven Zusammenhänge des Marktes mit, vielmehr ebenso stark die Fähigkeiten und Eigenschaften der Menschen, die den Markt bilden.

Es sind mancherlei Zusammenhänge am Werke, die bei der geschwächten Kaufkraft Alteuropas mitsprechen. Man kann sicherlich, je nachdem man diesen oder jenen Zug unterstreicht oder in den Einzelheiten ausmalt, ein anderes Detail gewinnen. Insgesamt aber wird man um die Erklärung der Krise aus dem Bedarf nicht herumkommen.

c) Europa als Nachfragemonopolist.

Will man diese Tatsachen auf einen einheitlichen Nenner bringen und das Grundgesetz der Preisbildung finden, so kommt man mit der Konstruktion des Nachfragemonopols der Wirklichkeit am nächsten. Sicher kann man dies Nachfragemonopol nicht in jeder Äußerung mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der schroffen Unbedingtheit eines Laien behaupten; will man aber überhaupt an Hand einer allgemeinen Formel sich durch die Tatsachen durcharbeiten, bleibt nichts anderes übrig. Mit der Konstruktion des Nachfragemonopols kann man viele Vorgänge klären. Die Probe dieser Formel an der Wirklichkeit stimmt, ein Zeichen, daß der Bedarf der letzte Sinn der Krise ist.

Die Nachfrage drückt sich nicht nur und allein in der Menge des Bedarfs aus. Die Anforderungen im Weltverkehr insgesamt sind nicht viel niedriger geworden, wenn sie auch auf deutscher Seite arg eingeschrumpft sind. Aber die anderen Elemente, aus denen die Nachfrage besteht, fehlen. Die Dringlichkeit des Bedarfs, kraft dessen der eine den anderen Nachfragenden vom Markt verdrängen will, hat aufgehört. Das löst aber erst die Steigerung der Nachfrageangebote aus. Der dringendste Bedarf jedes Landes hat aufgehört, und alle können abwarten. Die Wertschätzung des fremden Gutes im Vergleich mit dem Gelde (nationalwirtschaftlich den zu leistenden Arbeitsstunden) ist geringer geworden. Jedes Land ist genug bepackt und muß mit den eigenen Arbeitsstunden rechnen. Die Staaten Europas können sich den Luxus des Verdrängens vom Markt nicht mehr leisten. Und das ist der Sinn der Konkurrenz um die Nachfrage. Deshalb täuschen sich die, welche nur in der Menge den Sinn der Nachfrage sehen und aus beinah gleichgroßem Weltverzehr gleiche Kraft der Nachfrage ableiten wollen. Da umgekehrt die Produktion trotz aller Rückverwandlung von Acker in Steppe sich nicht rasch genug zurückziehen konnte, mußte sie der Preisbildung durch die Nachfrage erliegen.

Wie jeder Nachfragemonopolist, zahlte Europa den Preis, der seiner Kaufkraft entsprach, ohne Rücksicht auf die Kosten. Deshalb empfinden die Agrarexporteure den Rückschlag so stark, weil ihr Vorsprung der Kosten nichts mehr hilft. Im Jahr besonders geringer Nachfrage, als die Ruhrbesetzung das industrielle Leben Europas einfach erschlug, sank er stark unter die Kosten. Sie haben sich sowohl in der Zeit der freien Preisbildung wie des Angebotmonopols ohne großes Nachdenken auf ihren natürlichen Vorsprung zurückziehen können, der jetzt zum erstenmal versagt. Auch wenn der Preis zeitweise die Kosten deckt, so droht er doch stets darunter zu sinken, und dies Gefühl der Unsicherheit trägt eine neue Note in die Stellung der Agrarexporteure. Da sie vollends aus einer Epoche des Angebotmonopols kommen, empfinden sie den autonomen Preis in der Hand des Käufers doppelt schwer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nun kann die Nachfrage den Preis nicht dauernd auf oder unter die Kosten drücken, weil der Produzent nicht mehr mitgeht. Deshalb gewährt Europa einen Getreidepreis, der tatsächlich über den Kosten des billigsten Produzenten steht; deshalb haben Kanada und Argentinien, abgesehen von 1924, immer noch rentable Preise, wenn auch keine Grundrente erzielt. Diese billigsten Kosten des Grenzfarmers haben also bei verschieden hohen Kosten des Angebots immer noch einen Sinn. Aber er ist anders geworden. Ehemals zwang der Grenzfarmer, den man noch heranziehen mußte, die übrigen Anbieter, auf sein Angebot herunterzugehen, so daß tatsächlich die billigsten Kosten den Preis machten. Heute spielt der Preis ohne Rücksicht auf jene sich ein; ihre Differenz mit den Kosten bleibt lediglich als Gewinn zurück. Da nun Europa *über* den billigsten Kosten bleiben muß, so haben jene in ihrem Verhältnis zum Weltmarkt wieder den gleichen Erfolg wie früher. Sie haben einen sicheren Gewinn aus ihrem natürlichen Vorsprung heraus; aber der natürliche Vorsprung macht nicht mehr den Preis, sondern ist bei der Preisbildung machtlos. Der Unterschied ist wichtig bei einer Kostenänderung. Bei freier Preisbildung hob ehemals eine Kostenänderung stets auch den Preis; darauf hoffte die Landkultur Europas, daß der Grenzfarmer später nicht mehr so billig liefern könnte. Wenn jetzt die Kosten sich heben (steigende Kaufkraft der Agrarprodukte, steigende Löhne), dann reagiert der Preis nicht mehr; vielmehr wird die Nachfrage ihre Stärke ausnützen und sich nur mittelbar beeinflussen lassen. Das war für jene der Sinn der Krise: die, welche Jahrzehnte den Preis reguliert hatten, waren machtlos. Die Kunst des Preises war auf Europa übergegangen. *Den* Sinn hat der Weltmarkt zwar behalten: die Kosten sind so unterschiedlich, daß irgendein Land immer einen Vorsprung hat. *Aber für die Preisbildung kommen sie nicht mehr entscheidend in Betracht.* Wenn also die Zollfreunde Deutschlands erklären, es habe sich doch in den Kosten zugunsten Deutschlands nichts geändert: ob Agrarkrise oder nicht, einige Länder hätten bedeutend niedrigere Kosten, so ist das sehr richtig. Aber die Bedeutung der Kosten steht auf einem anderen Blatt: ehemals waren sie identisch mit dem Preis, heute sind sie Nebensache. Alteuropa kann also heute jenen den Vorsprung und die Gewinnmarge ruhig gönnen, solange sie diese nicht zum Preisdruck benutzen.

Selbstverständlich, daß heute die Randstaaten beginnen, mit den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kosten zu arbeiten und sich nicht auf ihren Vorsprung verlassen. Nur bester Boden wird bebaut; der Anbau zieht sich stark zusammen. Argentinien treibt bereits bewußt Saatenzüchtung, teils aus staatlicher Initiative. In den Vereinigten Staaten ist eine ganze Literatur über Ersparnisse an Kosten aufgetaucht; zahllose Vorschläge, die teils recht naiv sind, werden den Farmern warm vorgetragen — ein Zeichen, wie neu diese Einstellung ist.

Das ist auch das Schicksal des Farmers Nordamerikas: hätte er nicht dank der Abwanderung der Arbeiter höhere Löhne, Frachten, Steuern, dank Prohibitivzöllen höhere Fabrikatpreise zu zahlen, könnte er diesen Preisstand durchhalten; oder, hinge sich heute der Weltmarktpreis tatsächlich an die Kosten an, wie früher, dann wäre er gerettet. Aber seine Kosten sind in dem Augenblick über Weltdurchschnitt gestiegen, wo der Preis seine eigenen Wege geht, und zwar nach unten. Diese anorganische Kostenhausse im Augenblick des Nachfragemonopols ist sein Verhängnis. Bei allen, die nicht Farmer sind, hat die Skepsis für die Zukunft gesiegt. Amerika solle darauf verzichten, für den Export zu arbeiten, und sich damit begnügen, die Kalorien für den eigenen Bedarf zu gewinnen. Man könne diesem Zweig nicht die Ausnahmestellung geben, welche der Landbau in den alteuropäischen Zolländern genossen habe. So hat man seine Ansicht geändert.

Welche Wirkung bleibt noch den verschiedenen Kosten und der daraus resultierenden „Konkurrenz" der Agrarstaaten untereinander? Unmittelbar wirken sie nicht auf den Preis, der von der Nachfrage ausgeht. Sobald aber die Grenzproduzenten mit sehr starken Ernten auf den Markt kommen, kann die Nachfrage den Preis drücken, ohne befürchten zu müssen, daß die Produktion insgesamt ausfällt. Das war die Wirkung der steigenden Welternten seit Kriegsende. Die Welternte an Weizen betrug

1909/13	1012	Millionen	Doppelzentner	mit	Rußland
1921	800	„	„	„	„
1922	803	„	„	„	„
1923	940	„	„	„	„

Die Welt schickt sich an, die Friedensernte zu erzwingen und Rußland zu ersetzen. In dem Augenblick, als die Ernte 1923 den Friedensstand annähernd erreicht, kann Europa ohne Versorgungsgefahr den Preis auf den tiefsten Stand drücken (16 Mark pro Doppelzentner in Deutschland, 22 Mark in den Vereinigten Staaten, 20 Mark

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in Argentinien). Da in der gleichen Zeit die Kaufkraft Deutschlands (Ruhrbesetzung) völlig erlahmt, England stark rücklaufende Konjunktur, Frankreich sinkenden Franken hatte, mußte es den Satz drücken. Deshalb empfanden 1923 die Vereinigten Staaten, wie auch früher, einen schlimmen Konkurrenzdruck von Kanada und Argentinien her, gegen den sie sich durch Einfuhrzölle — erfolglos — zu schützen versuchten. Der „Konkurrenzdruck" geht also jetzt innerhalb der Agrarstaaten, und zum erstenmal wird ein Agrarexportstaat, und zwar der bedeutendste, selbst unter Wettbewerb gehalten. Er ist aber dem Sinne nach anders als die Konkurrenz des Grenzfarmers von gestern gegen Europas Landbau. Ehemals drückte der Grenzfarmer den Preis durch seine Kosten schlechthin und stets, ohne daß noch andere Kräfte einzugreifen brauchten. Heute entsteht der Preisdruck erst, wenn zwei weitere Kräfte hinzutreten: besonders gute Versorgung aus reichen Ernten und zusätzliche Verarmung des Käufers (wie 1922/23). Die letzte Ursache ist also nicht der Wille zum sinkenden Preis beim Grenzfarmer, die Rivalität der Angebote mit Hilfe von Preisnachlaß, sondern der Spielraum des Nachfragemonopolisten bei guter Ernte. Nur so erklärt sich der Tiefstand von 1922/23. Äußerlich bleibt deshalb viel von der Form des Konkurrenzdruckes erhalten; dem Sinne nach ist er ganz umgestellt. Wer also heute auf den Konkurrenzdruck oder Preisdruck der anderen gegen die Vereinigten Staaten hinweist, der darf nicht übersehen, daß es nicht mehr der Wille des Anbietenden, sondern der Spielraum des Nachfragenden ist. In diesem Sinne habe ich selbst auch von der Konkurrenz gegen die Vereinigten Staaten gesprochen. Dem Grenzfarmer ist also der Wille der Konkurrenz genommen, der Nachfrage ist die Möglichkeit belassen. Der Grenzfarmer, den man noch heranziehen muß, sind die Vereinigten Staaten. Deshalb hat Europa das Bestreben, etwa an seine billigsten Kosten mit dem Preis noch heranzugehen, so daß alle teueren Gebiete in den Staaten unrentabel wirtschaften und den Anbau einschränken.

Faßt man die Agrarkrise als Standortsverschiebung auf, dann kommt man zu handgreiflichen Unterschieden. Jene Agrarkrisen der achtziger und neunziger Jahre ging von der Erschließung großer neuer Reservoire aus, welche die Ernten Europas überflüssig machen konnten und durch billige Kosten europäischen Anbau unterboten. Deshalb drohte der Anbau fortzuwandern und am Rande der Welt sich einzurichten. Der Sinn der Agrarkrise war Standortsverschiebung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wollten heute alle Länder, deren Anbau nicht mehr lohnt, brachen, dann bliebe nicht viel Ackerland mehr übrig. Insbesondere wird Nordamerika sich kaum zur Ruhe setzen können und die Strecken im mittleren Westen, die am wenigsten rentieren, der Steppe zurückgeben dürfen; die Welt würde durch höhere Gebote sofort diese Farmer als Grenzfarmer aufputschen. Es ist nicht der Sinn dieser Krise, standortsmäßig den Anbau irgendwo herauszuziehen und anderswo hereinzuschieben, sondern es handelt sich um Ausdehnung oder Einschränkung schlechthin, in allen Ländern zu gleicher Zeit. Nicht nationale Verschiebung, sondern Ausdehnung oder Einschränkung über die ganze Welt, und in jedem einzelnen Lande ist heute Krise. Der Anbau Alteuropas ist diesmal nicht mehr bedroht als der in der übrigen Welt, hat im Gegenteil, wie unten gezeigt wird, noch einige Reservate. Deshalb kann diese Krankheit auch nicht durch Maßnahmen einzelner Länder geheilt werden, sondern geht für alle gleichzeitig vorüber.

Die Landkultur der Welt sucht sich, wie jeder, der von der Gnade eines beherrschenden Käufers abhängt, auf die Kaufkraft Europas einzustellen. Die geringen Preise zwingen zur Zurückhaltung in vielerlei Gestalt. Seit 1921 wird in allen Exportstaaten Kulturland in Steppe zurückverwandelt, und die Zahl leerstehender Farmen steigt. Kanada hat allein 1923 die Fläche um 25% verengt; da es den Anbau in die kalten Zonen vorgetrieben hat, kann es am ersten sich zurückziehen. Auch Argentinien und die Staaten schränken die Kultur jedes Jahr um einige Prozent mehr ein. Sogar die Extensivierungen in Alteuropa, einerlei, welche technische Form sie haben, zählen dazu als nicht ausgenützte Wachstumskräfte. Volkswirtschaftlich sind es unsichtbare Reserven, welche die Weltwirtschaft sich zulegt. Zu ihnen gesellen sich sichtbare Reserven, Vorräte und unverkäufliche Waren oder ausgedehnte Viehstapel, welche zur Verwertung zwischengeschoben sind (Geflügel- und Schweinemast). Insgesamt arbeitet also die Weltwirtschaft mit einer Fülle von Reserven wie nie zuvor; deshalb braucht man nicht mehr an Neuland oder Steppe zu denken, um die Welt besser zu ernähren. Sie besitzt Boden genug, den der Pflug wieder verlassen hat. Deshalb muß auch der Verkehr ruckartig sich abspielen, den Rest als Reserve lagernd oder ihn plötzlich hervorholend.

Im Endspurt heißt aber: Bedarf statt Kosten eine Häufung von irrationellen nicht berechenbaren Kräften bei der agraren Weltversorgung. Nachdem einmal die größten Reservoire der Welt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angeschlossen waren und überschaubar geworden — was sich niemals wiederholen wird —, konnte man seit 1900 mit langsam steigenden Ernten, aber nur bei höheren Kosten, rechnen. Die Entwicklung wurde langsam zwangsläufig; die Überraschung von der Seite der Kosten hatte die Welt hinter sich. Der Bedarf dagegen ist gänzlich irrationell, hängt von politischen Störungen, Sanktionen, Besetzungen, Reparationen ebensosehr ab wie von ökonomisch freien Änderungen im europäischen Wirtschaftsleben. Beide sind gleich unberechenbar; niemand kann sagen, wie rasch die Kapitalbildung wieder einsetzen wird, wie bald der Weltbedarf sich hebt und die großen Industrien Europas, namentlich die deutsche und französische, sich aufeinander einspielen. Der Frieden hat zuviel umgerissen, getrennt und zerstört, was nur bei gemeinsamer Arbeit wieder produktiv werden kann. Deshalb liegt der Bedarf im Dunkeln, und die Zukunft wird alles andere als eine ruhige Entwicklung sein. Der Bedarf ist immer das Sprödeste, nicht Faßbare, an dem auch Kartelle scheitern; nachdem er der Sinn der Organisation des agraren Weltmarktes geworden ist, haben die irrationalen Kräfte gesiegt.

Das Wort „Nachfragemonopol" erweckt den Anschein, als ob die Stellung Europas auf dem agraren Weltmarkt besonders stark sei und sich mehr durchsetzen könne als vor 1914. Man muß aber bedenken, daß ein Nachfragemonopol nicht nur durch Zusammenschluß der Käufer oder Beseitigung der anderen Kaufwilligen, also Maßnahmen wirtschaftlicher Stärke, sondern ebenso auf Bedürfnislosigkeit sich stützen kann. Der Bedürfnislose ist immer der Stärkste. Dank seiner Verarmung ist ganz Europa eine Schicksalsgemeinschaft geworden, zwingt unbewußt durch seine Bedürfnislosigkeit dem Weltmarkt seinen Willen auf.

d) Die Stellung Deutschlands in der Weltagrarkrise.

Sering geht in seinem epochemachenden Vortrag in Stuttgart (September 1924), der in den „Berichten über Landwirtschaft" zur gleichen Zeit erschien, ebenfalls von dem Bedarf aus. Er sieht aber nicht so sehr in der Verarmung Europas, vielmehr in der sinnlosen Zerstörung der deutschen Wirtschaftskräfte die letzte Ursache. Er gibt Keynes recht: Rund um Deutschland gruppiere sich der Rest des europäisch-ökonomischen Systems, und von dem Gedeihen und Unternehmungsgeist Deutschlands hing das Gedeihen des übrigen Kontinents hauptsächlich ab. Nach Deutschland ging der Hauptteil des Absatzes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Rußland, Norwegen, Holland und Belgien, der Schweiz, Italien und Österreich-Ungarn. Deutschland war der zweitbeste Abnehmer für Großbritannien, Schweden und Dänemark, der drittbeste für Frankreich. Ganz Europa östlich vom Rhein fiel in den deutschen Industriekreis, und sein ökonomisches Leben war hierauf ganz abgestellt. Sering unterstreicht diesen Gedanken und macht aus Deutschland das Kernstück der Agrarkrise. Weil sein eigener Konsum völlig erschlagen, seine Wirtschaftszerrüttung ganz Europa zurückgeworfen habe, deshalb leide die ganze Welt unter der Agrarkrise.

„Stellt man Deutschland den westeuropäischen Industrieländern gegenüber, so zeigt sich ein starker Unterschied in dem Grade der Versorgung. England, Frankreich, Belgien, Italien haben 1922 und 1923 an Weizen und Weizenmehl 2 und 10,6% mehr als vor dem Kriege (1909—13) bezogen, während ihre Bevölkerung nur um 5,8% zunahm; 1923 zeigt sich hier also zum erstenmal eine das Bevölkerungswachstum übertreffende Mehreinfuhr. In Deutschland dagegen ist die Kopfquote des Brotgetreideverbrauchs zwischen 1913—1923 für Roggen von 153 auf 52 kg, von Weizen von 90 auf 48 kg, zusammen von 249 auf 140 kg oder um 43% zurückgegangen. Der Verbrauch an Futtergerste sank von 108 auf 30 kg, an Hafer von 128 auf 58 kg. Während in den Weststaaten aber ein gewisser Ausgleich durch die Zufuhr anderer Kraftfuttermittel geschaffen wurde, ging in Deutschland auch deren Einfuhr auf kleine Bruchteile zurück. Dem entsprach ein starker Rückgang des Fleischverbrauchs. Er wird für Preußen 1913, 1921 und 1923 auf 49,30 und 26 kg pro Kopf, der Minderverbrauch als — 40 und 47%, in den Städten sogar auf — 63 und 67% berechnet.

„Die Nachfrage, die von Deutschland ausging, übertraf mit 10,8 Milliarden Goldmark (1913) diejenige des ungeteilten Rußland mit Finnland, der drei skandinavischen Länder, Österreich-Ungarns, der Balkanstaaten und Italiens zusammengenommen. Die deutschen Warenzufuhren blieben nicht weit hinter denen von Großbritannien zurück und übertrafen die der Vereinigten Staaten um ein Drittel. Diese wunderbar blühende Volkswirtschaft war unter dem Schutze des besten Heeres der Welt in 43jähriger Friedensarbeit durch die schöpferische Kraft unserer Industriellen, Kaufleute und Landwirte, den erfinderischen Geist unserer Ingenieure und Chemiker, die geschickteste, disziplinierteste und bestgebildete Arbeiterschaft aufgerichtet worden. Aber der Organismus der deutschen Volkswirtschaft, durch den Krieg

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwer erschüttert, ist durch das Friedensdiktat von Versailles planmäßig zerstört worden. Dazu kommt die Belastung mit Tributen, welche auf Jahrzehnte hinaus die deutsche Bevölkerung zwingen, für ihre auswärtigen Fronherren zu arbeiten. Wohl haben auch frühere Jahrhunderte merkantilistische Raubkriege geführt, die farbigen Völker versklavt und mit Tributen belastet. Aber es ist zum erstenmal in der neueren Geschichte, daß man ein tapferes Volk der weißen Rasse in solcher Weise mißhandelte und mit den materiellen Gütern auch der politischen Freiheit und staatlichen Unabhängigkeit beraubte. Mit diesem schmachvollen Akte ist das neue Zeitalter der Weltreiche angebrochen und die ruhmreiche Geschichtsperiode zu Ende gegangen, die aus dem genossenschaftlichen Neben- und Miteinander der gleichberechtigten europäischen National- und Nationalitätenstaaten die reichste Kultur auf allen Gebieten menschlichen Schaffens emporwachsen ließ. Nur aus diesen unerhörten Vorgängen ist auch jene abnorme Preisbildung zu verstehen, welche mit gleicher Kraft und Allgemeinheit in der neueren Zeit niemals aufgetreten ist. Der Zusammenbruch Mitteleuropas hat mittelbar und unmittelbar alle Länder der Erde in dem Maße mehr in Mitleidenschaft gezogen, als sie in die Weltwirtschaft verflochten waren und die Gewinnung von Massennahrung (Getreide, Fleisch) in ihrem Landbau vorherrscht."

Sering kommt logischerweise dann zu einer anderen theoretischen Verknüpfung der Vorgänge; er stellt sich vor, als ob der Mittelpunkt im Thünenschen Staat, die Stadt, zerstört sei: „Die Stadt wird von einem feindlichen Heere überfallen, ausgeplündert, ihrer wichtigsten Produktionsstätten beraubt und mit schweren Tributen belastet. Obwohl ihr Ernährungsbedarf unverändert bleibt, kann sie dem Landarbeiter draußen für die gleiche Menge organischer Erzeugnisse nur einen Bruchteil des bisherigen Gegenwertes zur Verfügung stellen. Die Preisschere überschneidet sich. Die Industrieprodukte sind, in landwirtschaftlichen Erzeugnissen ausgedrückt, verteuert. Die Anbauzonen schrumpfen mit dem Absatz in die Stadt zusammen, und die Intensität des Anbaues muß überall nachlassen. Dies ist das vereinfachte Bild der jetzigen Preiskrise." War einstmals der Preis der Güter durch den Grenzfarmer, so wird er jetzt durch den schwächsten Käufer, den Grenzkäufer, bestimmt. So rückt Deutschland als der schwächste Käufer in den Mittelpunkt der ganzen Krise.

Niemand kann sich des gewaltigen Eindrucks dieser Worte ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziehen; Sering hat mit warmem Herzen die Not der Heimat zum Mittelpunkt der Weltkrise erhoben, und niemand wird den richtigen Kern seiner Idee bestreiten können. Sicherlich ist der deutsche Zusammenbruch die letzte Ursache der europäischen Verarmung, und mit Deutschlands Gesundung könnte die ganze Weltwirtschaft neu erstehen. Aber man darf nicht übersehen, daß alle anderen europäischen Länder mehr oder weniger durch den Krieg verloren haben, ganz unabhängig von Deutschlands Zerstörung. Es ist sogar noch die Frage, ob im Laufe der Zeit nicht England nächst Deutschland, zwar nicht in Europa, aber schlechthin, ebensoviel eingebüßt hat. Aber Sering hat sicher das Verdienst: Die wenigsten Menschen machen sich klar, daß in Deutschland letzten Endes alle wirtschaftlichen Fäden zusammenlaufen, und daß Deutschlands weltwirtschaftliche Gleichberechtigung das beste Mittel gegen die Waltagrarkrise sein würde. Man kann also höchstens Einschränkungen gradueller Art gegen Serings waren empfundene nationale Untermauerung der Agrarkrise vorbringen.

Deutschland spielt auf dem Weltmarkt für Agrarprodukte (Getreide und Fleisch) nicht jene geradezu entscheidende Rolle; es verbraucht von der Welternte in Weizen knapp 4%, von der in Roggen etwa 12%; von den im Weltverkehr umgesetzten Mengen macht die Einfuhr Deutschlands nicht erheblich mehr aus. Der Menge nach gesehen ist der Anteil Deutschlands ganz geringfügig und rein quantitative Hebung oder Senkung dieses Anteils, auch wenn es um die Hälfte der deutschen Einfuhr geht, ist für den Weltverkehr kaum von Bedeutung. Man bedenke nur, daß der gesamte Import Deutschlands von den jährlichen Ernteschwankungen um ein Vielfaches übertroffen wird. Die Vereinigten Staaten konnten zum Beispiel den gesamten Anteil Rußlands am Weltverkehr — mit Ausnahme der Gerste — ersetzen durch Änderung bei ihrem eigenen Verbrauch.

Stärker ist allerdings bei Deutschland das zweite Element der Nachfrage, die Kaufkraft, zurückgegangen. Sicherlich hat Sering recht, wenn er die deutsche Einbuße an die Spitze stellt. Es kann, nur auf Warenexport gestellt, kaum den nötigsten Bedarf decken. Man darf jedoch nicht vergessen, daß alle Länder Europas an weltwirtschaftlicher Tauschkraft verloren haben. Die Verschuldung Englands braucht zwei Generationen, ehe sie amortisiert ist; seine internationalen Schulden sind annähernd so groß wie sein Guthaben. Der Flottendienst für andere geht zurück, Europa wird als Brücke des Weltverkehrs um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gangen, seitdem die Welt direkt miteinander verkehrt. Sein Warenexport ist ebenfalls ultima ratio geworden. Auch Italien hat seine weltwirtschaftliche Stellung nicht stärken können. Gewiß sind diese Einbußen teils auf Deutschlands zerstörte Wirtschaft zu buchen, und sie könnten sicher behoben werden, wenn das fabelhaft fein organisierte europäische Kernstück wieder gesundete. Teils aber sind es eigene Verluste, durch den Krieg selbst verursacht. Weil ganz Europa zu einer Stätte nicht gerade wirtschaftlicher Bedeutungslosigkeit, aber erheblich geschwächter Stoßkraft wurde, deshalb konnte diese Krankheit die ganze Landkultur der Welt befallen.

Einen gewissen Anhalt für die Bedeutung Deutschlands gibt die Preisentwicklung für Gerste und Mais. In Futtergerste war Deutschland ehemals der Großabnehmer des Weltmarktes, der von den 50 Millionen Doppelzentnern des Weltverkehrs über 30 allein kaufte. Heute kauft es nur noch ein Zehntel dieser Menge, ohne daß ein Preissturz eingetreten wäre. Gerste ist von allen Weltgetreidearten am wenigsten im Preise gesunken und steht heute näher beim Weizenpreis als je, weil unter dem bolschewistischen Kopfdünger sie bis auf den letzten Halm verdorrt ist. Bei Mais ist der Minderverbrauch Deutschlands durch Zugriffe anderer Länder kompensiert; trotzdem kam es zu starkem Preissturz, weil der Maismarkt aus alten Beständen seit 1919 überladen war. Es sind also nicht nur die Kräfte der Nachfrage auf seiten Deutschlands, sondern auch Umstellung der Produktion und des Verkehrs, welche die von Deutschland ausgehende Marktwirkung überkompensieren können. Diese beiden kleinen Beispiele zeigen, daß sie Zuspitzung auf Deutschland nicht falsch ist, aber anderen Kräften bei der Übergehung Gewalt antut.

Nach zwei Richtungen hat Sering die Wahrheit aufgedeckt: Es wäre nie zu jenem unerhörten Einbruch und Zusammensturz des Weltagrarmarktes gekommen, wenn nicht durch die Ruhrbesetzung das Herz Europas abgeschnürt gewesen wäre. Damals wurde allerdings die zusätzliche Verarmung Europas allein durch die brutale Vergewaltigung der Ruhr, die nur auf die Behandlung, wie man sie einem Negerstamm antut, hinauslief, verursacht. Diese Episode trieb die Störung der Welt auf die Spitze, und der „Dreckfarmer" hat die Wirkung der Militärpolitik Europas am eigenen Leibe verspürt.

Endlich ist Deutschland gewiß auch als konkurrierende Kraft der Nachfrage ausgefallen. Ehemals konnte es dank der kauf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

männischen und industriellen Erfolge sich jenen breiten Lebenszuschnitt nach angelsächsischem Vorbild zulegen und seinen Anteil am Verzehr andern vorwegnehmen. Heute hat es die Kraft des Abdrängens verlernt, das heißt die Konkurrenz der Nachfrage ist an der wichtigsten Stelle eingerissen.

Aber wie man auch immer die Tatsachen gruppieren will, man kommt um eine Erklärung durch den geschwächten Bedarf Europas nicht herum. Ob Deutschland eine größere oder geringere Rolle spielt, ist eine Nebenfrage, höchstens für die Heilung der Krise beachtenswert. Jene Konstruktion des Nachfragemonopols gibt dem Käufer noch stärkeren Einfluß auf den Preis als jene Annahme, der Preis werde vom Grenzkäufer gemacht. Sie treibt die Erklärung der abnehmenden Kaufkraft der Agrarprodukte gleichsam auf die Spitze.

Eine ganz andere Frage ist es, wie weit Deutschland selbst von dieser Weltagrarkrise betroffen worden ist. Dabei fallen nationale Verschärfungen auf anderen Gebieten, Währung, Steuer, Löhne, aus. Es handelt sich nur darum, festzustellen, wie stark und mit welchen Kräften die sinkende Kaufkraft der Agrarprodukte in Deutschland mitspielt.

Die deutsche Agrarkrise ist grundsätzlich nichts anderes als Teilerscheinung des Weltprozesses. Allerdings trat Deutschland als letztes Land, dank der Valutasperre, in die Entwicklung ein; die deutsche Landwirtschaft hatte während der Inflation sich mit den Scheingewinnen und der relativen Wohlhabenheit getröstet. Erst die feste Währung brachte die Erkenntnis der Krise, die latent schon längst begonnen hatte.

Auch in Deutschland haben alle agraren Produkte an Kaufkraft eingebüßt. Viel Material ist von den Organisationen beigebracht worden. Allerdings sind die Methoden der Messung nicht immer ganz einwandfrei; es werden gern Produkte und ihre eigenen Produktionsmittel einander gegenübergestellt, zum Beispiel Getreide und Landmaschinen, Schweine und Gerste. Dann ergibt sich meist nur eine geringe Schwächung der Kaufkraft. Selbstverständlich muß das so sein. Denn die Preise der Produktionsmittel müssen langsam dem Preise der mit ihrer Hilfe erzeugten Güter folgen. Diese Messung zeigt dann immer nur den Grad des Nachhinkens auf der einen Seite. So wurde die tatsächlich gesunkene Kaufkraft nur ungenau und milde dargestellt. Man mußte heterogene Dinge vergleichen, zum Beispiel Roggen mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tapeten, oder Schweine mit Blaudruck (Löhne!); so wäre man zu anderen Resultaten gekommen; die Statistik zeigte die Vorgänge nicht in der vollen Schärfe.

Deutschland hat nun innerhalb der Preisschere mehrere Verschärfungen und mehrere Milderungen.

Die Verschärfungen sind folgender Art:

Die deutschen Landwirte werden, ohne Betriebsmittel, bankenfern, von hohen Steuern der Vorauszahlung betroffen, zu Massenverkäufen gezwungen. Die Kräfte eines irrationellen, unüberlegten Angebots machen den Preis. Trotzdem ein Erntejahr bereits in fester Währung abgelaufen ist, ist die Versorgung mit Betriebsmitteln noch sehr dürftig. Die starken Auftriebe auf die Viehmärkte, welche an die Friedensziffer heranragen, können nicht aus dem laufenden Zuwachs der Viehhaltung, höchstens aus dem Bestande bestritten sein, ein Zeichen, daß der Drang gegen den Markt noch nicht aufgehört hat. In jenem undisziplinierten, kaufmännisch unerfahrenen Millionenheer sucht jeder dem anderen zuvorzukommen. Deshalb kommen auch heute (1925) die meisten noch nicht in den Genuß der Großhandelspreise; die Spannung zwischen Erzeugerpreis, der statistisch nicht meßbar ist, und Großhandelspreis ist größer als früher. Das Solidaritätsgefühl, in allen anderen Branchen im Kriege erzogen, fehlt hier vollständig, so daß die Angebote sich überstürzen.

Die Disparität wird weiterhin durch die Kartellierung der deutschen Industrie unterstrichen. Der Krieg hat das, was noch nicht kartelliert war, entweder zusammengefaßt oder zum Gemeinschaftsgefühl erzogen. Es wird heute tarifiert, soweit der Landwirt es tragen kann. Besonders in der letzten Zeit der Inflation hatten die Kartelle die Goldrechnung durchgesetzt, während die nicht organisierte Landwirtschaft in Papier arbeitete und durch das Tauschmittel bis 50 % des Tauschwertes einbüßte. Die Landwirtschaft stand damals den zahllosen Ausflüchten der Händler, Mühlen, Maklern, von denen jeder die Goldrechnung für Korn ablehnte, für alle anderen Waren für richtig hielt, wehrlos gegenüber. Aber auch in der festen Währung ist die Landwirtschaft monopolistisch eingekreist. Die Rückwirkung auf die Preisdisparität ist dreifach: die Produktionsmittel werden verteuert, die Kaufkraft des Konsumenten wird für andere Zwecke vorweggenommen und die Löhne werden gesteigert. Am stärksten schlug 1924 die zweite Wirkung durch; der Konsument, der damals das mit Gewalt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liquidierte Vermögen der Landwirte hätte aufnehmen müssen, wurde von den Kartellen gefesselt. Für die nächste Zeit wird die Verteuerung über die Löhne stärker sein. Bisher haben die Arbeiter auf höheren Lohn verzichtet, wenn auch der Landwirt für gleichen Lohn schon mehr Produkte verkaufen mußte. Der Landwirt trug die gesunkene Kaufkraft der agraren Produkte (gleicher Lohn), der Arbeiter die gestiegene Kaufkraft der Fabrikate (geringer Reallohn). Mit der Steigerung der Löhne muß der Landwirt auch die Teuerung der Fabrikate übernehmen.

Endlich ist in Deutschland allein der Preis unter Friedenssatz gefallen, im Ausland darüber geblieben. Teils deshalb, weil die Zölle auf Agrarprodukte fortgefallen sind, teils weil die Kaufkraft mehr nachgelassen hat.

Die deutsche Landwirtschaft sah lange Zeit in dieser Preisschere eine nationale Krankheit, die als eine Sonderheit Deutschlands aufgefaßt wurde. Man war solange vom Weltverkehr ausgesperrt gewesen, daß man den gleichen Vorgang draußen nicht erkannte. Nur langsam reift die Erkenntnis, daß diese Krise draußen in der Welt allgemein ist und deshalb für Deutschland allein nicht geheilt werden kann.

Die nationalen Milderungen haben diesen Sinn.

Die deutschen Landwirte bringen, dank ihrer Organisation des gemischten Betriebes, nahezu alle denkbaren Güter auf den Markt, also Produkte des inneren wie des äußeren Thürenschen Ringes, Waren des großen Weltverkehrs wie der Stadtnähe. Nun wirkt die gesunkene Kaufkraft nicht wie ein Gesetz für alle Waren gleichmäßig; es gibt temporale und sachliche Spannungen. So steht die Milch heute mit höherer Kaufkraft immer noch an der Spitze, auch Butter und Fettschweine haben zeitweise höheren Tauschwert. Der deutsche Bauer hat stets einige Waren im Markt, die der Preisschere sich entziehen, und alles hilft, etwas beitragen. Diese Nebenprodukte haben den deutschen Bauer 1924 gerettet, als die großen Waren des Weltverkehrs versagten. Der gemischte Betrieb Deutschlands hat noch einen weiteren Vorzug. Jede Ware ist jeden Augenblick Produktionsgut wie Konsumgut, kann verkauft oder verarbeitet werden, nur die Genußweise ist verschieden. Deshalb kann der Betrieb den intertemporalen Schwankungen sich entziehen und den Betrieb in dieser Zeit von innen heraus anreichern. Gewiß verlangt das Unternehmungsgabe und nicht immer glückt es. Aber es ist doch der Ausweg der weichenden Konkurrenz gegeben. Wenn auch eine spekulative Ausnutzung dieser Spannungen nicht ratsam ist,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

so kann der vielseitige deutsche Betrieb sich leichter der Krise entziehen als der Korn- oder Obst- oder Schweinefarmer der Welt, der auf Gedeih und Verderb mit einem Produkt verbunden ist.

Unbewußt wird auch die Marktnähe im inneren Thünenschen Ring ausgenutzt. Der Kreis der Erzeuger für stadtnahe Produkte ist räumlich und persönlich enger. Man kann bei weichender Kaufkraft das Angebot anpassen. Deshalb hat sich der Milchpreis halten können, weil der „Milchring" das Angebot überschaute. Auch der Preis der Fettschweine hätte nicht Friedenssatz, wenn nicht zwei große Gruppen der Mäster: Selbstversorger und Kleinbauern, aus Kapitalmangel ausgefallen wären. Bei allen Produkten, wo das Angebot regulierbar ist, kann man Friedenstauschwert beobachten.

Der Vorsprung bei den Löhnen ist mehr anorganischer Natur. Die industrielle Depression Deutschlands wirft Millionen Menschen auf die Straße, welche dann in der Landwirtschaft unterkriechen. Die Abwanderung der Jugendlichen aus dem Osten hat aufgehört, und was nach dem Westen zustrebt, muß mit dem Landbau vorliebnehmen.

Auch unter den Produktionsmitteln sind einige Gruppen im Tauschwert zurückgeblieben: Landmaschinen, Geräte, alles, was serienweise hergestellt wird. Teils sind diese Zweige nicht kartellierbar, teils hilft die Massenherstellung.

Insgesamt können diese Milderungen die Agrarkrise nicht für Deutschland beheben; aber sie bedeuten doch soviel: die deutsche Bauernwirtschaft — mehr als der Großbetrieb im Osten — steht in der Weltkrise ziemlich günstig da. Die Preisspanne ist also durchaus nicht die schwächste Stelle unserer Landkultur. Man kann sogar den größeren Kapitalvorrat dem Ausland ruhig als Vorsprung lassen; hätte Deutschland wenigstens Weltmarktpreis, würde es diesen Sinn der Krise überstehen.

4. Die Wirkung steigender Welternten.

Die Welt schickt sich an, den Ausfall Rußlands und Südeuropas zu ersetzen, und zwar nicht nur den Anteil am Weltverkehr, der schon während des Krieges gedeckt war, sondern auch den der Erzeugung schlechthin. Die Welternte in Weizen betrug:

1909/13 . . .	1012	Mill.	Doppelz.	mit	Rußland-Sibirien	Der Anteil Rußland-Sibiriens waren 1909/13 etwa 200 Millionen Doppelz.
1919/21 . . .	800	"	"	ohne	"	"
1922	803	"	"	"	"	"
1923	940	"	"	"	"	"
1924	935	"	"	"	"	"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es fehlen also noch etwa 60 Millionen Doppelzentner an der Friedensleistung; eine geringe Menge, wenn man bedenkt, daß der Importbedarf Deutschlands an Brotgetreide dem etwa entspricht. Diese Leistung der Welt, daß es gelungen ist, den Anteil Rußlands zu ersetzen, und zwar trotz einschrumpfender Fläche und abwandernder Menschen, ist bedeutsamer als alle industriellen Errungenschaften des Krieges.

Alteuropa hat 1923 seine Friedensvollernte an Roggen und Weizen wieder erreicht mit 344 Millionen Doppelzentner Weizen gegen 348 im Durchschnitt 1909/13. Die Intensivierung rückt langsam dem Friedensstand näher, wenn auch die Erntеflächen nicht mehr wachsen.

Kanada hat bei verringerter Anbaufläche (um 25 %) 1923 sogar 17,5 Millionen Doppelzentner mehr als 1922 geerntet und 1924 eine Ernte, welche den Friedenssatz weit übertrifft. Der Anbau wird hier allmählich auf die besten Böden beschränkt und dort mit allen Hilfsmitteln betrieben. Der Zug des Weizens geht nach Norden in die kalten Distrikte, deren Weizenbau noch am Anfang dieses Jahrhunderts niemand ahnte. Es gelingt mit Hilfe der Motorgeräte, die kurzen Sommermonate restlos auszunutzen und, allerdings unter Risiko, glänzende Ernte zu erzielen. Jedenfalls liegt in Kanada die Zukunft des Weizenbaues.

Auch Argentinien hat wieder steigende Ernten; das Jahr 1923 brachte zum erstenmal die doppelte Ernte gegen den Durchschnitt der Kriegsjahre. Auch hier geht die Anbaufläche langsam zurück; nur die Staaten haben einen Erntezuwachs, allerdings gelingt es ihnen, auf fortwährend schmalerer Fläche denselben Ertrag zu halten.

Das Neue ist die vermehrte Ernte bei stets sinkender Fläche; während man vor dem Kriege jährlich Umschau hielt, wie weit noch die Strecke freien Bodens ging und welche Kräfte man erwarten durfte, die diesen Boden kultivieren sollten, so daß die ganze Argumentation der Ernteaussichten sich um die Erntefläche drehte, ist heute die Fläche in die zweite Linie gerückt. Der Krieg und die Agrarkrise sind gute Lehrmeister gewesen. Auch der jungfräuliche Boden von gestern wird nicht mehr als Naturgabe behandelt, sondern bewußt gepflegt. In allen Ländern rechnet man mit den Kosten und sucht nur auf dem besten Boden lohnenden Anbau.

Das andere ist der Fortschritt Argentiniens und Kanadas bei der Weltversorgung. Hätten wir keinen Krieg gehabt, dann lägen diese

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden Länder längst an erster Stelle und hätten die Vereinigten Staaten überflügelt; jetzt setzen sie den Marsch an die Spitze mit beschleunigtem Tempo fort. — Endlich sind zwei Länder, die ehemals nur Lückenbüßer der Weltversorgung waren, dauernde Lieferanten geworden: Indien und Australien. So hat die Welt den russischen Ausfall zu ersetzen vermocht und sogar 1924/25 das Defizit Rußlands dazu geliefert als russischen Getreideimport.

Von der Ernte zu trennen ist die Weltversorgung. Zu dem Mehrertrag der Ernte kommen noch andere Quellen hinzu. Der Bedarf Europas steht unter Friedenshöhe; in dem Augenblick, wo es eine Friedensernte hat, ist sein Vorrat relativ gewachsen. Der Hauptexporteur, die Vereinigten Staaten, haben, trotz geringerer Ernte, höheren Exportüberschuß. Alle Weizenländer der neuen Welt haben endlich große sichtbare Vorräte aus alter Ernte. Deshalb ist die Weltversorgung niemals besser gewesen als heute. — Welchen Sinn haben diese steigenden Welternten und die reichliche Weltversorgung?

Die Agrarländer selbst stehen unter dem Gefühl eines schlimmen Konkurrenzdruckes, der für kurze Zwischenräume nachläßt, aber nicht behoben ist. Europa kann dank dieser reichen Versorgung des Weltmarktes den Preis auf tiefsten Stand, weit unter die Kosten vieler Länder drücken, ohne zu befürchten, daß etwa die Versorgung erlahmt. Gerade die riesigen Vorräte in den Zwischenlagern, den Mehllagern und Silos geben dem Nachfragemonopol neue Nahrung. Eine fühlbare Umstellung der Hauptweizengebiete der Welt ist nicht denkbar, würde auch an der Lage nichts ändern, solange diese Vorratswirtschaft besteht. Man hat eben auch in der Getreidebewirtschaftung im Kriege ein System gelernt, nicht nur an den kommenden Tag, mehr an das kommende Jahr zu denken und hält noch auf Vorrat. Diese Idee des Vorrats, jahrelang richtig, heute der Ruin der Landkultur, lebt noch bei den Farmern, Händlern, Lagergesellschaften. Letztere versuchen in den Vereinigten Staaten sogar durch gemeinsamen Plan das gelagerte Korn im Preise zu halten; würde man jährlich mit dem Segen aufräumen und die Böden besenrein halten, wäre die Macht der Nachfrage bald gebrochen.

Alle Agrarexporteure suchen sich der Kornbaisse zu entziehen, indem sie Mühlenindurien anlegen und das hochwertige Mehl auf den Markt bringen. Sie sparen an Frachten, behalten die Kleie selbst, können statt Massenwaren qualitativ veredelte Typen bringen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

individuelle Preise nehmen. Die Anlagen waren einfach, da die Mühle ein kapitalintensiver, arbeitsextensiver Betrieb ist, die man „„aktionsfähig" beziehen kann. Der Handel hat sich mit dem Verkehr in Säcken gut abgefunden. So rückt denn allmählich statt Korn Mehl in den Weltverkehr ein; man muß die Statistiken des Getreideverkehrs der Welt doppelt vorsichtig lesen, da der Anteil des Mehles immer größer wird. Im Endeffekt hat jedoch dieser Wechsel den Agrarexporteuren wenig geholfen. Denn auch alle europäischen Staaten haben ihre Mühlenwerke stark ausgedehnt. In ganz Europa, nicht nur in Deutschland, hat die Kleinmühle eine Nachblüte erlebt und neue große Werke sind dazu gekommen. So haben alle europäischen Länder, sogar Holland, Italien, Tschechien, eine Mühlenkapazität, die weit über ihren Verbrauch hinausragt. Im Mehlhandel der Welt gibt es eine schier unübersichtliche Fülle neuer, nie gekannter Provenienzen; ein Mehllager der Ruhr ist heute gutes geographisches Anschauungsmaterial. Viel Störungen bringt die „zweite Hand", der spekulative Nutznießer. Bei den ungeheuren Schwankungen des Getreidemarktes um 100 % in kurzen Fristen sucht er gern bei drohender Baisse um jeden Preis loszuschlagen, so daß vom dumping viel Gebrauch gemacht wird. Insgesamt hat der Mehlmarkt der Welt weder eine ruhige, gleichmäßige Entwicklung zeigen können, noch den Getreidemarkt entlastet.

Am stärksten wird die Preisschere bei den agraren Teilen der Industriestaaten aufklaffen. Denn ihre Landkulturen haben sich in der Produktionsweise am meisten der industriellen Hilfe bedienen müssen. Die Löhne werden sich dem Niveau der industriellen Besoldung anpassen; an Stelle der Menschen werden immer mehr Maschinen, Apparate, Anlagen treten, die man nachher nicht entbehren kann. Man wirtschaftet stärker mit industriellen Hilfsmitteln, kraft deren der Vormann im Produktionsprozeß den Gewinn der nächsten Stufe an sich zieht. Von dieser Seite her werden also Deutschland, England, die Vereinigten Staaten und die kleineren Industriegegenden Europas am meisten bedroht. Da hier der Sinn der Agrarkrise liegt, haben die Vereinigten Staaten keinen Vorsprung mehr vor Europa. Im Gegenteil, man kann heute sagen, daß gerade der Farmer der Staaten der Prügelknabe geworden ist. Der Index der Staaten ist, nicht zuletzt durch Zölle, brutal heraufgesetzt worden, so daß der Exporteur auf dem Weltmarkt unter Kosten loschlagen muß. Bei einem Preis von 30 Mark pro Doppelzentner (November 1924) „hoffte man

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Farmer der Agrarkrise zu entreißen"; und als die Notiz (Januar 1925) die Rekordziffer von 35 Mark pro Doppelzentner erreichte, glaubte man an eine Besserung der Wirtschaftslage, weil „der eine Zweig der Volkswirtschaft, der Landbau, die Krise überwunden habe". Nirgends sonstwo in der Welt braucht die Landkultur einen Weizenpreis über 30 Mark, sogar von 35 Mark, damit sie gesunde. So liegen denn die Vereinigten Staaten heute an der Spitze der Kosten. Es ist dies das erstemal in der Geschichte der Weltwirtschaft, daß ein Agrarexportstaat, und zwar heute noch der bedeutendste, unter „Preisdruck" gehalten wird, derart, daß nicht nur seine Grundrenten verschwinden, sondern auch seine Kosten ungedeckt bleiben. Nie wäre es zu diesem seltenen Ereignis gekommen, wenn die Kosten noch das letzte Wort gesprochen hätten. Man darf diesen Vorgang nicht mit dem Ausscheiden der älteren Industriestaaten (Belgien, England, Deutschland, Österreich) aus der Reihe der Agrarstaaten vergleichen. Damals handelte es sich um Standortsneubildungen an irgendeiner Stelle der Welt, heute dagegen um allgemeine Erschütterungen.

Eine besondere Rolle spielen die Reserven der Weltwirtschaft. Alle Agrarexporteure haben bedeutende Teile der Fläche, ehemals bebaut, heute brach liegen. Kanada über 25 %, Argentinien etwa 25 % (von denen ein Teil der extensiven Viehzucht gewidmet ist), die Vereinigten Staaten ungefähr 15 %. An vielen Stellen sind auch die Einrichtungen erhalten, leerstehende Farmen, Gebäude, Maschinen. Auch in Alteuropa hat die Kultur noch nicht wieder ihre größte Ausdehnung erzielt und bleibt vielfach noch extensiv. Diese weltwirtschaftlichen Reserven können jeden Tag wieder in Dienst gestellt werden. Sobald die Kaufkraft der agraren Produkte sich nur wenig hebt, kann die Welt die Ernten mächtig ausrecken. Bei reicher industrieller Rente Europas, arbeitsteiligen Zusammenwirken der großen Nationen könnte deshalb manches Gebiet der Steppe dem nutzlosen Daliegen entrissen und in Kulturgebiet verwandelt werden. Auf der einen Seite drängt die Menschheit nach nützlicher Betätigung, Weitertragen der Kultur, auf der anderen Seite wirft sie die Welt um die erfolgreichsten Fortschritte von Jahrzehnten gewaltsam zurück, weil sie die Welt an der feinstorganisierten Stelle gewaltsam zerstört. Jedenfalls ist alle Beweisführung, die sich um Neuland dreht, heute veraltet.

Ähnlich günstig liegt die Versorgung der Welt mit Fleisch und tierischen Produkten. Man muß die Produkte des inneren Thünen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Ringes von denen der äußeren, Speck, Schmalz und Gefrierfleisch, trennen. Die Waren des Nahverkehrs, lebendes Vieh, Milch, Zuchtstämme werden in ganz Europa zwar in steigender Kurve erzeugt, aber noch ist das Angebot des Friedens nicht wieder erreicht. Man muß bedenken, daß ganz Europa 1919 von Vieh entblößt war und viel hochgezüchtetes Material verloren hatte. Deshalb besteht auf diesem Markt knappes Angebot; die Preisbildung richtet sich mehr nach Angebot und Nachfrage in freiem Abwägen. So bilden sie gleichsam Reservate der gesunkenen Kaufkraft. Anders steht es mit den Produkten des Weltverkehrs, die, über Bedarf hinaus vorhanden, dem Preisdruck erliegen. In drei Gebieten der Welt steht der Kornbau in Konkurrenz mit der Steppenviehhaltung, ihr bald Gebiet fortnehmend, bald zurückschiebend: Australien, Argentinien, der Union. Und zwar liegt eine doppelte Rückwirkung vor; der gelähmte Bedarf trifft diese tierischen Produkte vorweg; außerdem wird die Erzeugung durch Brachen des Ackers noch vermehrt.

Eine andere Würdigung verdienen diese steigenden Welternten, faßt man sie als Teile des volkswirtschaftlichen Ablaufs schlechthin auf. Die glänzende Versorgung und gewaltige Ernte ist heute fast die einzige Kraft, welche bei einer Erholung der Welt und rascher Ankurbelung der Weltwirtschaft mithilft. Gute Welternten sind immer noch eine Hilfskraft für industrielle Aufschwungszeiten gewesen. Gerade heute kann man ihren allgemein segensreichen Einfluß nicht leicht überschätzen, weil dem Weltüberschuß an Nahrungsmitteln besondere Bedeutung zukommt. Die Industriestaaten Europas können die vermehrte Tauschkraft der Agrarexporteure benutzen, um mit den Exporttratten Schulden, Zinsen, Reparationen zu bezahlen, England in den Staaten, Deutschland in Europa. So bilden die mit Gütern beladenen Agrarstaaten heute die Brücke zwischen den Schuldnern und Gläubigern der Welt. Die Nahrungsversorgung des verarmten Mitteleuropas hätte sich niemals so rasch einspielen lassen, wenn dies Gebiet nicht zu seiner Kaufkraft in der Welt sich hätte eindecken können, die Folge der reichen Weltversorgung. Wäre es nicht gelungen, jene 40% des Weltverkehrs, den Rußland und der Balkan abgewürgt haben, anderswo zu ersetzen, hätte Mitteleuropa eine katastrophale Teuerung und Hungersnot auch nach dem Kriege erlebt, und ganz Europa hätte viel mehr seines Warenüberschusses für den laufenden Konsum ausgeben müssen. Deshalb kommt in Europa die Kapitalbildung erst recht in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gang, weil relativ wenig für Ernährung ausgegeben werden braucht. Bei den vielen gewaltsamen Störungen, die übermächtige militaristische Nachbarn heute in Europa anrichten und durch die sie die Kopfquote seiner gesamten Wirtschaft drücken, bedurfte es solch eines Ausweges; konnte nicht Europa heute wenigstens die Nahrung zu seiner Kaufkraft eindecken, dann würde das Wort von den 20 Millionen Deutschen, welche zuviel leben, Wirklichkeit werden. So helfen allerdings auch jene Rohstoffgebiete, welche den Krieg ehemals ausnützten, heute daran, ihn zu amortisieren, indem sie von Alteuropa höchstens die nackten Kosten, vielfach nicht mal diese, einfordern können, während sie umgekehrt für Fabrikate mehr Arbeitsstunden als je an Europa liefern.

5. Die Schwankungen des Getreidemarktes.

(Episode der Getreidehausse.)

Im Vorsommer 1924, etwa im Mai, erreichte die Baisse für Weizen ihren tiefsten Stand mit einer Notiz von 1 $ für den Bushel in Chicago, von 14—15 Mark für den Doppelzentner in Deutschland, gegen einen Friedenspreis von 65—70 Cents in Chicago und 20 bis 21 Mark 1909/13 in Deutschland, bei einem Zollschutz von 5,50 Mark. Unmittelbar daran schließt sich eine starke Hausse in Weizen, schwächer in Roggen und Futtergetreide. Der Preis steigt in neun Monaten um etwa 120% auf 2,05 $ in Chicago, auf 25 Mark Erzeugerpreis in Deutschland. (Der deutsche Inlandspreis hat seine eigene Bahn, die ihm durch nationale Gründe vorgezeichnet wird, die hier nicht zur Erörterung stehen.) Im Februar steht der Preis in Chicago auf 2,05 $; das war die höchste Friedensnotiz bisher, die nur noch von dem garantierten Mindestpreis des Krieges von 2,25 $ und der höchsten Notiz vom Mai 1920, nämlich 3,32 $, übertroffen wird. An den „normalen" Kriegspreis war also die Hausse nicht herangekommen. In jähem Sturz geht der Preis bis Mai 1925 auf 1,50 $ zurück, in Deutschland auf 20 Mark Erzeugerpreis. Innerhalb eines Jahres hat also der Weizenpreis sich mehr als verdoppelt und ist wieder um ein Viertel gesunken.

Diese vorübergehende Hausse findet völlig auseinandergehende Beurteilung. Die einen halten sie für das Ende der Agrarkrise und einen Umschwung grundsätzlicher Art am Weltmarkt. Die anderen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehen nur eine willkürliche Preismache, eine Schwänze (corner) in diesem Vorgang. Was bedeutet diese Episode in dem Verlauf der Krise?

Jene erste Anschauung sieht in ihr die natürliche Folge steigenden Bedarfs (Sering). Deutschland, nach der Ruhrbefreiung seines wichtigsten Instrumentes sicher, erstarkt und kann seine Einfuhren 1924 geradezu verdoppeln; es tritt wieder als Konkurrent um die Nachfrage auf. Mit dem Kernstück der europäischen Wirtschaft lebt die Nachfrage bei allgemein steigender Konjunktur schlechthin auf. Auf seiten der Produktion habe sich nicht viel geändert: die Ernte von 1924 kommt ja auch der von 1923 beinah gleich. Deshalb warnt Sering dringend davor, diese Hausse etwa durch deutsche Agrarzölle, welche den Bedarf kürzen, zu vergrämen.

In Kreisen des Welthandels und Verkehrs glaubt man mehr an eine künstliche, gemachte Hausse. Man führt gern einen Zusammenhang mit der Präsidentenwahl der Vereinigten Staaten ins Feld. Kurz vor ihr setzte der Aufstieg ein, der, bei dem großen Reichtum Amerikas vielleicht mit Parteimitteln gespeist, jedenfalls viel Farmer der Partei La Follettes entfremdet hat. Doch blieb damals die Bewegung nur langsam im Fluß, bekam aber nach der Wahl, von Dezember bis Januar, ein nie geahntes Tempo und trieb den Weizenpreis auf 2,05 $. Diese Spitze hält man für eine Schwänze, deren Kopf Mr. Cutten sein soll, der mit seinen Freunden den Maitermin in Chicago aufschwänzen wollte. Die Voraussetzungen dafür seien vorhanden gewesen: die Ernte des nördlichen Globus war schlechter ausgefallen, in Europa teilweise verdorben; in diesem Zeitpunkt hatte Amerika mit Kanada die Lieferung allein in Händen, da die Ernte der südlichen Halbkugel erst nach Januar in Verkehr kam. Rußland hatte sogar Importe nötig und kaufte auf dem Weltmarkt — der schärfste Konkurrent, der ehemals manchen Corner gesprengt hatte, wurde Bundesgenosse. Die Stimmung war ebenfalls für steigende Preise; jene Schwänze trieb also die Regierungspolitik zu eigenem Nutzen weiter. Seit November etwa kaufte jene Gruppe jeden Monat mehrere Millionen Bushels Weizen in Chicago auf, und es gelang ihr, den Markt in Chicago zu treiben. Der höchste Punkt wurde im Februar 1925 mit 2,05 $ erreicht, von wo es rasch bergab ging. Man weiß nicht recht, ob die Aufschwänzer jetzt mit Absicht ihre goldbedeckten Hände aus dem Weizen herausgezogen haben, oder ob ihnen der stärkere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weltmarkt das Spiel verdorben hat. (Das Landwirtschaftsministerium will die Sache jedenfalls „sachverständig" untersuchen lassen.) Stärker neigt man zu der Meinung, daß der Korner unfreiwillig ein böses Ende genommen hat.

Die südliche Hälfte der Erdkugel hatte eine vorzügliche Ernte; namentlich Argentinien und Australien konnten sogar noch auf eine größere Exportquote als in dem Rekordjahr 1923 rechnen. Indien lieferte bereits im Januar regelmäßig. So stieg insgesamt, trotz des Ausfalls auf der nördlichen Hälfte der Welt, die Ernte bis nahe an die Rekordziffer von 1923. Entscheidend wirkte der europäische Verbrauch; er konnte seit Dezember den Preis von 30 Mark pro Doppelzentner nicht mehr aufbringen. Anfangs lagen noch ältere Angebote der zweiten Hand im Markt; als aber Europa Anfang 1925 sich entschließen sollte Cif-Forderungen, die dem Mai-Terminpreis angepaßt waren und über 35 Mark pro Doppelzentner hinausgingen, zu bewilligen, zog es sich gänzlich als Käufer zurück. Der Weltverkehr lief leer. Und zwar war es nicht Hamburg noch Rotterdam, sondern Liverpool, das den „Käuferstreik" organisierte und voranging. Auch Ostasien, das gelegentlich auf Weizen zurückgreift, wenn der Reis nicht mehr mundet, blieb als Käufer aus. So brach die Notiz für den Maitermin zusammen und sank schon Wochen vorher auf 1,55 $.

Die Annahme einer Schwänze wird weiter durch die Technik des Verlaufs gestützt. Solch jäher Zusammenbruch kommt nur bei Verkäufen der Mitläufer um jeden Preis, die auch bei Verlust glattstellen wollen und dem Markt jede Aufnahmefähigkeit rauben. Daß diese Schwänze mit einer sehr kurzen Episode rechnen mußte, führt man auf die Verbreiterung des Chicagoer Marktes zurück, auf dem ehemals nur 5 Sorten, heute dagegen 22 lieferbar sind; außerdem habe Chicago überhaupt nicht mehr die Bedeutung am Getreidemarkt, wie zu den Zeiten Hutchinsons, des Vaters der Schwänze, oder Joseph Leiters, der die Schwänze von 1897 wunderbar organisierte. Da seit 1902 eigentlich ein Schulbeispiel gelungener Schwänze fehlt, wäre man jenen Aufschwänzern für ihren neuen Versuch vielleicht zu Dank verpflichtet.

Sieht man den Tatsachen unbefangen ins Auge, so kann man nicht leugnen, daß eine vorhandene Grundtendenz sicherlich spekulativ und spielerisch auf die Spitze getrieben wurde. Zweierlei ist nicht zu leugnen: eine Schwänze im klassischen Sinne, die von einem einzigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spieler und seiner Gruppe ausging, hat nicht vorgelegen; dazu war der Markt zu breit. Aber Tausende von Haussiers standen dahinter. Denn die ganze Stimmung in diesem Lande ist seit langem für höhere Preise. Niemand kann verstehen, daß der Preis dessen, der 45% für den Weltverkehr beibringt, dauernd unter den Kosten bleiben kann. Jeder glaubt, daß über kurz oder lang der Ausgleich kommt. Als nun im Herbst 1924 eine leichte Morgenröte heraufzog, glaubte jeder, daß die Sonne des Weizens aufgehen würde und wollte bei dieser sicheren Anpassung noch eben vorher einsteigen. So wurde es kein „Korner" einer kleinen Gruppe. Zweitens sind es die objektiven Voraussetzungen, die tatsächlich günstige Lage des Marktes gewesen, mehr als die spielerische, spekulative Aufschwänzung durch die Preistreiber. Selbstverständlich gibt es solche bei jedem Korner, der immer auf einem wohldurchdachten Plan aufbaut; aber hier war die Bewegung mehr sachlich angehaucht.

Man kommt also zu folgender Beurteilung dieser Episode der Hausse.

Der wachsende Bedarf ist sicherlich der erste Antrieb für diese Hausse gewesen. Es traten drei neue, stärkere Käufer auf: Ostasien, das durch das japanische Erdbeben gezwungen war, Weizen statt Reis zu importieren; Rußland, das die Spuren bekannter Hungerkrisen fürchtete und zur Voreinfuhr griff; Deutschland, dessen Wirtschaft mit fester Währung und freier Ruhr sich den Luxus des Sattessens erlauben konnte. Ferner hatte ganz Europa schwere Unwetter erlitten, welche die heimische Ware der Backfähigkeit beraubte und zur Einfuhr drängte. Aber die Stärke der Hausse und der jähe Rückfall hat nichts mit dem Bedarf zu tun. Dann hätte der Weltmarkt eine gemäßigt abgestimmte Welle beschreiben müssen.

Auch das Spiel mit dem Weizen ist nicht schuld. Bei dieser Verbreiterung des Weltweizenmarktes ist ein Korner undenkbar. Selbst wenn im Dezember eine viertel Million Tonnen am Chicagoer Markt gekauft und bar bezahlt ist von einer Gruppe, so ist das nur ein Tropfen im Eimer des Weltverkehrs. Es haben schon objektive Kräfte mitgespielt.

Jene Episode ist nichts anderes als der Versuch, den Weizenpreis wieder auf die Kosten des Hauptlieferanten der Welt einzustellen. Ganz Nordamerika hat dabei geholfen; nicht aus Spiel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sucht, sondern mit klarer ökonomischer Überlegung, in der Absicht, jenen großen Wirtschaftszweig „gesund zu machen". Sie ist das Aufbäumen des reichsten Landes der Welt gegen das verarmte Europa, ein gewaltsamer Versuch, die Organisation des agraren Weltmarktes umzudrehen; aber wie überall, bleibt der Bedürfnislose Sieger.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1924 waren die Vereinigten Staaten tatsächlich der einzige Lieferant der Welt an Weizen; die Ernte in Europa war verzögert, teils verdorben, so daß man auf amerikanische Gebote zurückgriff. Da die Nachfrage stärker wurde, insbesondere eine Konkurrenz der Nachfrage sich neu bildete, mußte der Preis steigen. Und zwar lagen die Voraussetzungen so, daß eine freie Preisbildung nach Angebot und Nachfrage sich anbahnte. Der Preis spielte sich am Punkt des größten Umsatzes, dem Satz der amerikanischen Selbstkosten ein. Es hätte kaum einer Schwänze, einer politischen Aufmunterung bedurft; er wäre doch hierher vorgerückt. Die Hausse ist also nichts als das automatische Einspielen auf die Kosten, möglich, weil im Augenblick Nachfrage und Angebot gleich stark waren. Deshalb ist es auch kein Zufall, daß bei 35 Mark pro Doppelzentner, dem Niveau der Kosten, die Hausse haltmachte. Die Berichte der Handelskammern lauteten bei einem Preis von 30 Mark, daß „man hoffe, die Farmer der Krise zu entreißen"; bei einem Preis von 35 Mark, daß „eine allgemein gute Konjunktur in Aussicht stehe, weil die Landkultur dem Tiefstand entflohen sei". Volkswirtschaftlich kann man also nicht von einer künstlichen Hausse, einer Übertreibung, sprechen, höchstens von einer Anpassung an die nackten Kosten. (Es tut nichts zur Sache, daß die Farmer bei diesem Goldregen im Trockenen gestanden haben, weil viele zu früh losschlugen.) Im Endspurt war es die Rückkehr zur freien Preisbildung, bei welcher der Grenzfarmer den Preis angab.

Dieser Preis konnte sich nicht halten, weil die Nachfrage versagte. Es ist bezeichnend, daß Liverpool Gegenspieler wurde und siegte. Also auch Englands Kaufkraft genügte nicht für diesen Luxus. Ein Preis von 36 Mark an der Küste Europas (= 27 Mark Friedenssatz) war das Doppelte der Friedensnorm und vorläufig für Europa undenkbar. Der Sieg Liverpools führte die Preisgestaltung auf die seit Kriegsende übliche Formel des Nachfragemonopols zurück. Es war also der Kampf um das Grundgesetz der Preisbildung, der hier ausgefochten wurde, und bei dem die Nachfrage Europas siegreich blieb. Sollten einmal die Kosten wieder sich durchsetzen können, dann kann sich die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Welt an dieser Episode einen Begriff von der Marktlage der Zukunft bilden.

Es wäre also besser, nicht von der Hausse am Weltmarkt für Weizen und nachher von der „Tragödie des Weizens" zu sprechen, sondern von unerhörten Schwankungen, einem hysterischen Auf und Nieder. Denn nur die Schwankungen sind das Bleibende.

Eine Wirkung hat diese Schwankung schon gehabt: um die Konjunktur im nächsten Jahr besser ausbeuten zu können, hat der Farmer der Staaten die Fläche gereckt, um 6,5% für Winterweizen, um 14% (2½ Millionen Acres) für Sommerweizen. Das Landwirtschaftsministerium schickt eine ernste Warnung ins Land und beurteilt die Zukunft pessimistisch. Es liege durchaus keine gesteigerte Nachfrage vor, und Europa würde sicher jede Ausdehnung des Anbaues benutzen, um den Preis zu drücken. Der Farmer würde im nächsten Jahr sicher nicht den Erlös des letzten bekommen. Der Farmer versteht die Warnung zu gut, wenn auch die Reserven an Boden es schwer machen, dem Versuch zu widerstehen.

Etwas anderes ist die Schwächung des Weltgetreidehandels. Er wird in Zukunft nur auf kurze Fristen sich einlassen und jedesmal sofort losschlagen bei Schwankungen. Die technischen Abwicklungen am Markt werden kürzer, und der ganze Verkehr geht in kurzen Wellen. Das trägt sicher nicht zur gleichmäßigen, ruhigen Preisentwicklung bei.

Im Endspurt ist diese Hausse alles andere, nur nicht eine grundsätzliche Umkehr. Sie beweist im Gegenteil, daß die Kraft der Nachfrage nicht zu brechen ist, sogar unter Führung Englands zwar Konzessionen machen kann, aber den Preis nach wie vor bestimmt. Nirgends in der Welt hat sie der Landkultur geholfen; nur die wenigsten haben das Glück des richtigen Augenblicks gehabt, und die geringe Erhöhung im Augenblick genügt nicht, um den vorauseilenden Preis der Fabrikate einzuholen. Weder der Farmer noch der Bauer fühlt eine Entlastung, höchstens den Ärger über die verpaßte Gelegenheit.

6. Zukunft und Heilung.

Die Zeit der monopolistischen Preisbildung von 1915—1920 hat, abgesehen von der Steigerung, sehr starke Schwankungen der Getreidepreise gebracht. Sie äußern sich mehr in monatlichen als in Jahresschwankungen. Der Weltmarkt wurde viel beweglicher und unruhiger.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Vereinigten Staaten hätten sonst niemals einen garantierten Mindestpreis von 225 Cents aufgestellt — bei dieser Hausse. Die monopolistische Taxe erfuhr sofort eine Erschütterung, sobald die südliche Halbkugel gelegentlich lieferte oder Kriegserfolge das Ende des Ringens ahnen ließen: eine größere Unruhe brachte die Dardanellenschlacht, der Beginn des U-Bootkrieges, der Friedensresolutionen. So hat die „Taxe" des Weltgetreidemarktes alles andere, nur keine ruhige, stetige Entwicklung gebracht.

Seitdem der Bedarf regiert, hat sich daran nichts geändert; 1923/24 sieht die Welt eine nie gekannte Baisse, welche den Weizenpreis auf 12 Mark (alten Goldwertes) pro Doppelzentner drückt, was seit Caprivis Zeiten undenkbar gewesen war; das folgende Jahr hebt den Preis so, daß seine Notiz in wenigen Monaten sich verdoppelt. Und zwar nur deshalb, weil die Vereinigten Staaten für einige Monate Hauptlieferant der Welt wurden. (Die Weizenausfuhr dieses Landes im Oktober 1924 war die größte seit August 1921, nämlich 50 Millionen Bushels gegen 40 Millionen Bushels im September 1924, jedesmal ein Viertel in Mehl. Im ersten Vierteljahr nach der Ernte hatte dieses Land 1923: 74 Millionen Bushels, 1924 aber 118 Millionen Bushels geliefert, also rund die Hälfte mehr; jedesmal war diese Menge ungefähr die Hälfte des zur Ausfuhr freien Vorrats. Von dieser Ausfuhr gingen zwei Drittel nach Europa. Vor dem Kriege, als Rußland und der Balkan, näher bei Europa liegend, gleich nach der Ernte sich der Ausfuhr widmeten, exportierten die Vereinigten Staaten den größten Teil erst im Oktober und November; jetzt konzentriert sich die Ausfuhr zwei Monate früher.) Einstmals wäre der Weltmarkt dieser zeitlichen, episodenhaften Wichtigkeit der Vereinigten Staaten Herr geworden, nicht weil Rußland zur gleichen Zeit lieferte, sondern weil man mit dem Überschuß aller Länder in der Preisbildung rechnete. Heute läuft das Grundgesetz der Preisbildung Gefahr, und das bringt nie geahnte Schwankungen.

Die Frage nach der Zukunft muß dreierlei im Auge behalten: Rußland, das Problem der Kosten und das des Bedarfs.

Die heutige Organisation des Weltmarktes beruht auf der Voraussetzung, daß Rußland und der Balkan, die ehemals 40% des Weltverkehrs lieferten, ausgefallen sind und andere Länder in diese Lücke einrückten. Sollte Rußland mit dieser Menge wieder auf dem Weltmarkt erscheinen, dann gibt es eine neue Revolution. Der Bedarf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

könnte dann seine Macht noch mehr als bisher ausnützen und den Preis weiter fesseln, zumal die geringen Kosten der Schwarzerde und seiner kulturlosen Rasse mehr Spielraum bieten. Man käme dann zu einer Übererzeugung dank größerer Ernte, nicht mehr dank versagender Kaufkraft.

Die Frage nach der Zukunft Rußlands ist politischer, nicht wirtschaftlicher Färbung. Sicher hat Rußland all seine natürlichen Kräfte als Kornexportland behalten, nur sind sie durch kurzsichtige Organisation gestört. Wann dieses gewaltsame Verdorren russischen Roggens aufhört, kann kein Mensch vorhersagen. Man muß sich mit den Tatsachen von heute begnügen.

Rußland hat ein Außenhandelsmonopol für Getreide eingerichtet, das den Überschuß bewirtschaftet, im Ausland gegen Einfuhrwaren eintauscht; es wirtschaftet nicht nur nach ökonomischen Gesichtspunkten, auch nach politischen, aber immer fiskalisch. Diese Monopolisierung des Angebots in einer Hand ist für die Organisation des Weltmarktes entscheidend: sie könnte ihn majorisieren, falls die Getreidemenge so bedeutend wäre, daß der Verzehr der Welt auf sie zurückgreifen müßte. Aber heute fehlen noch zwei wichtige Voraussetzungen, die dem russischen Monopol Bedeutung beilegen können: die Ausfuhr Rußlands ist so gering, daß sie im Weltverkehr verschwindet, zeitweise sogar in Einfuhr umschlägt; ferner kann der erlahmte Bedarf der Welt vorläufig vom russischen Angebot, falls es sich stark machen sollte, sich zurückhalten. Jedenfalls hätte Rußland im Frieden mit dem Außenhandelsmonopol die Welt beherrschen können.

Die russische Organisation hat diesen Grundzug. Der Außenhandel ist dem Außenhandelskommissariat unterstellt und rein staatlich organisiert in dem Exportchleb. Er setzt Höchstpreise fest, zu dem Exportgetreide abgeliefert werden kann. Neben ihm stehen als „Konkurrenten" die großen Organisationen der russischen Wirtschaft und die Konsumgenossenschaften, die Getreide aufnehmen. Sie brauchen sich nicht dem Preis für die Ausfuhr anzuschließen, sondern können eigene Kleinhandelspreise festsetzen. Theoretisch ist alles Getreide über den eigenen Bedarf zur Ablieferung bereitzustellen; der Staat schätzt jährlich nach Ernteausfall und örtlicher Eigenart das Lieferungssoll ein.

Die Hauptlieferanten des exportfreien Überschusses waren ehemals die Großbetriebe, teils hochentwickelte Saatzuchtbetriebe, teils intensive, mit Maschinen ausgestattete Unternehmen. Den Überschuß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an Weizen brachten sie allein auf, während bei der Gerste der Bauer ebenfalls mitzog. Die Großbetriebe sind heute in Sowchossy-Rätewirtschaften verwandelt, teils neu besiedelt, teils an Bauern aufgeteilt. Diese „Rätewirtschaften", amtlich „Musterwirtschaften" genannt, sind nichts als politisch vergebene Pensionen, vollständig heruntergewirtschaftet. Auch die Bauern, anfangs mit der Landerweiterung zufrieden, kultivieren den neuen Besitz kaum, weil die Wirtschaft des Staates sie nicht dazu drängt. Da jene 75%, welche früher der Großbetrieb bei der Lieferung aufbrachte, ausfallen, steht und fällt heute die freie Quote mit dem Erfolg der Bauernwirtschaft, und zwar des „reichen Bauern" — der heute an allem Unglück (selbstverständlich) schuld sein soll.

Die allgemeinen Mißstände dieses Systems interessieren hier weniger; man kennt sie ja auch aus Deutschlands Vergangenheit, als da sind: Kettenhandel, der von Basar zu Basar das Pud um 5 Kopeken verteuert, Schleichhandel, Zurückhalten der Ware, Anbaurückgang usw. Aber auch der Exportchleb ist nicht allmächtig und exportiert nicht mehr, als er hat, das heißt als der Bauer ihm gibt. Die Ausfuhrmenge kann er nicht gewaltsam einfordern; sie hängt von folgenden Faktoren ab.

Der Ernteausfall ist wichtiger als je, weil die Fläche sich verengt hat und der extensive Bauernbetrieb eben als Folge schlimmster Extensivierung den Naturstörungen gänzlich ausgeliefert ist. Das war ja der Sinn der Intensivierung, daß sie den Rohertrag von Naturkräften befreite. Bei schlechten Ernten treten die Konsumgenossenschaften als Konkurrenten auf; vielfach thesaurieren sie und nehmen dem Export die Ware weg. Die Hungergebiete endlich sind bei der verengten Erzeugung räumlich weiter geworden, und manche fette Gegend kann, da die Großbetriebe nichts mehr beitragen, ein Hungergebiet werden. So hängt vom Ernteausfall viel ab, da der Spielraum beengt ist; 1923 hatte Rußland einen Exportüberschuß von 3—3½ Millionen Tonnen (gleich der russischen Einfuhr nach Deutschland 1912/13), 1924/25 einen Importbedarf von ½ Millionen Tonnen.

Nicht minder wichtig ist der Weltmarktpreis. Der Exportchleb muß den Weltmarktpreis mitmachen, wie er ist. Er hat aber nicht nur die Aufgabe, nach außen die Handelsbilanz durch Getreide aktiv zu gestalten zum Schutze der Währung (worauf er besonders stolz ist), denn dann käme auf den Getreidepreis nicht viel an, da er bei der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einfuhr sparen kann; er muß den Bauern einen Preis setzen, der ihre Kosten deckt und ihre Tauschkraft gegen andere Produkte hebt. Diese Aufgabe steht voran; denn sonst liefert der Bauer nichts und die ganze Politik der Räte, größere Absatzfähigkeit für Fabrikate der Rätebetriebe in das Dorf hineinzulegen, das Dorf durch höhere Getreidepreise kaufkräftiger zu machen, schlägt fehl. Alles dreht sich um die Kaufkraft der 85 %, die Bauern sind. Letzten Endes hängt der Preis aber auch im Dorf vom Weltmarktpreis ab. Da vollends die Frachtkosten in Rußland sehr hoch sind und zuweilen auf 50 % des Weltmarktgetreides heraufgehen (bei einem Londoner Preis von 1,65 Rubel für das Pud betrugen sie 80 Kopeken, so daß Januar 1923 nur etwa 85 Kopeken Erzeugerpreis übrig blieben), kann die Getreideausfuhr nur solange funktionieren, solange sie wettbewerbsfähig zum Weltmarktpreis ist. Da für Transportkosten die Hälfte abgeht, wird die Spanne denkbar gering. Sobald die Ausfuhr aus irgend einem Grunde versagt, etwa weil kein Überschuß vorhanden ist oder der Weltpreis nicht langt, setzt Rußland den Kleinhandelspreis und den Preis der Konsumgenossenschaften kräftig herauf, um mehr Kaufkraft in das Dorf hineinzulegen. Deshalb legte man im Winter 1922/23 den Exportpreis über den Kleinhandelspreis, im Sommer 1923, als kein Export möglich war, ließ man den Kleinhandelspreis steigen, der zur Zeit als Deutschland einen Weizenpreis von 15 Mark pro Doppelzentner hatte, auf 24—25 Mark stieg.

Als Getreideeinfuhrland trat Rußland Anfang 1925 auf. Statt Vorratspolitik zu treiben, hatte der Exportchleb aus der Ernte 1923/24 im Sommer und Frühjahr 1924 relativ (für Rußland, nicht für die Weltwirtschaft) große Mengen der Ausfuhr zugeführt. Man wollte unter allen Umständen bei den Verhandlungen in England mit aktiver Handelsbilanz aufwarten können und die Stabilisierung der Tscherwonjez-Währung erzwingen. So pries man 1924 beide Taten als gewaltige Leistungen. Aber es war über die Kraft Rußlands gegangen. Die Ernte 1924 wurde wesentlich geringer; vielleicht hätte sich ein Export ermöglichen lassen, wenn der Preis für den Erzeuger höher gewesen wäre. Im Juli und August 1924 wurden 41 Millionen Pud (6,5 % des staatlichen Voranschlags), im September 35 Millionen Pud (64 %) bereit gestellt. Von Juli bis Oktober kamen insgesamt nur 70 % (118 statt 168 Millionen Pud) herein. Da dieser beste Zeitraum der Lieferung nur ein Drittel des ganzen Solls aufbringen mußte, setzte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

man den Voranschlag von 380 auf 290 Millionen Pud herab. Aber auch hiervon kamen nur geringe Mengen herein, so daß für die Ausfuhr nichts frei blieb. Die Lieferungen blieben aus, als die staatlichen Limitpreise unter die Erzeugerkosten heruntergingen. Der Spielraum war bei geringer Ernte sowieso nicht groß gewesen. Da der Voranschlag nur den nötigsten Bedarf deckte, mußte man um die Jahreswende zum Import greifen, „zur Regulierung der Getreidepreise im Innern", wie der amtliche Bericht sagt, damit umschrieb er feinsinnig den Mangel an Getreide überhaupt, der die Preise erst trieb, bzw. die Bauern von der Ablieferung abhielt.

Russische Agenten haben in London, Kanada und an einigen anderen Plätzen größere Ankäufe in Weizen, Roggen und Weizenmehl getätigt. Die Regierung gibt offiziell die Einfuhrmenge mit 250 000 Tonnen an; die tatsächliche Einfuhr wird weit größer sein; offiziell waren anfangs 40 Millionen Goldrubel ausgeworfen. Die ersten Sendungen gingen nach Nordrußland, das immer schon Zufuhrland war und im Frieden vom Süden versorgt wurde. In der ersten Hälfte Januar gingen aber über 100 000 Sack Mehl von Manchester und Neuyork nach Batum, also mitten in die Kornkammer Rußlands. Jedenfalls kannte die Wolgarepublik Anfang 1925 schon über 100 000 „Hungernde".

Aus diesen dürftigen Tatsachen kann man sich von der Zukunft kaum ein Bild machen. Die Räteregierung täuscht mit Absicht das Ausland über die Zustände der Getreideversorgung. Die Angabe Rykows, es würden nur 250 000 Tonnen Saatgut importiert, ist durch die angeschriebene Mehleinfuhr widerlegt; ebenso die Rätenachricht, man importiere nur nach dem Norden. Die Vereinigten Staaten glauben an dauernden Export nach Rußland und rechnen mit laufender Nachfrage. In Europa, wo man die Entwicklung vor den Toren hat, rechnet man nicht mit Einfuhrbedarf, eher mit gelegentlichem Überschuß. Sicherlich aber wird die Ausfuhr unter diesem politischen System nicht so groß werden, daß sie die Weltmarktlage herumdreht. Soviel kann man auch aus den widersprechenden Nachrichten herauslesen. Ein Staat, der die Hälfte des Preises für den Transport ausgeben muß, kommt als Konkurrent kaum in Frage. Rußland als Getreideimportland, das ist die größte Überraschung in der Weltwirtschaft nach dem Kriege. So kann man in Zukunft nur nach den Kräften in der übrigen Welt beurteilen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Kosten und Frachten, mit denen man zu argumentieren sich gewöhnt hatte, werden in Zukunft nicht sinken, eher höher werden. Die Zeiten der billigsten Ernten liegen hinter uns und kehren in dieser Art niemals wieder, weil die Welt nicht nochmals ähnliche latente Getreidegebiete dem Weltverkehr anschließen kann.

Die Vereinigten Staaten brauchen nicht mehr höhere Kosten auf Neuland, sie haben schon mehr als verdoppelte Kosten auf altem Kulturland. Der fabelhafte industrielle Aufschwung dieses Landes, den man mit europäischen Vorstellungen kaum noch messen kann, drückt allem den Stempel auf. Der Industrialismus hat die Löhne verdoppelt, Zinsen heraufgesetzt, die besten Arbeiter überhaupt dem Lande entfremdet. Frachten sind gestiegen. Dazu kommt jene imperialistische Abschlußtendenz, welche den inneren Preisstand noch mehr schraubt. Wenn auch manches in Zukunft künstlich gemildert werden kann, besonders Steuern und Frachten, so bleibt doch der hohe Preisstand dieses Landes erhalten. Wenn man den Berichten glauben kann, dann liegen die Vereinigten Staaten heute an der Spitze der Kosten; denn ein Weizenpreis von 30 Mark pro Doppelzentner braucht kein Land der Welt, um „die Farmer der Krise zu entreißen". Da die Welt auf die Lieferung dieses Landes nicht verzichten kann, wird sie mit dem Preis bis auf den Stand heraufgehen, der einen Anbau eben noch erträglich macht, wenigstens vor einem massenhaften Einschrumpfen bewahrt. Das ist der Fallschirm für den deutschen Getreidebau, der heute wenigstens keine höheren Kosten hat.

Das aussichtsreichste Land ist Argentinien, das kaum ein Zwölftel seiner fruchtbaren Pampas unter den Pflug genommen hat. Die Bodenreserve ist unermeßlich, aber nur bei steigenden Kosten kultivierbar. Sogar dieses Land hat unter der Preisdisparität die Rentabilität des Anbaues drei Jahre verloren gehabt und erst im letzten Jahr wieder gefunden. Man darf nicht vergessen, daß der Sinn der Agrarkrise steigende Preise für Fabrikate ist. Zwar sind auch in Argentinien die Zinsen nur von 6—7 auf 7—8%, die Löhne von 4:5 gestiegen; aber alles, was man an Erzeugnissen des Gewerbes braucht, ist enorm teuer geworden, so daß Ausdrusch und Transport des Getreides schon ein Drittel bis die Hälfte des Preises schluckten. Nun sind Bahn- und Straßenbauten unerläßlich; auch wenn man sie an Einwanderer gegen Land vergibt, sind die Kosten noch riesig. Wenn schon der Anbau auf altem Boden nicht lohnt, wieviel weniger die Aufpeitschung neuer,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entfernter Gebiete. Argentinien erstrebt heute von Staatswegen die Saatzucht und Saatverbesserung; so wenig verläßt man sich noch auf die Gunst der Natur.

Auch Kanada hat große Bodenreserve. Die Zukunft des Weizens liegt im Norden, den kalten Regionen, und ist nur eine Frage der Maschinenanwendung, um die kurzen Sommermonate ausnutzen zu können. Aber dadurch stößt die Entwicklung gerade auf die steigende Kaufkraft der Industriewaren. Nicht ohne Grund stehen etwa 15% aller Farmen heute leer. Insgesamt sind die Aussichten der Kostensteigerung in der Welt durch den Krieg um Jahrzehnte vorweggenommen worden. Je mehr der Industrialismus der Welt Fortschritte macht, Löhne treibt, Menschen anlockt, den Absatz aller Fabrikate hebt — das ist der Sinn des Industrialismus —, desto geringer werden die Aussichten des billigen Weizens. Heute schon stehen sie in allen Teilen der Welt um 200—250% über Friedenssatz, selbst der russische Bauer kann kaum zum Weltmarktpreis liefern.

Infolgedessen steht Deutschland heute längst nicht mehr an der Spitze mit seinen Kosten. Sie liegen sicher unter denen der Vereinigten Staaten, und Deutschland kann vielleicht mit der Ukraine und Kanada Schritt halten. Sicher wäre die Agrarkrise in Deutschland bei russischem Weizenpreis milder geworden. Zählt man allerdings die Steuern zu den Kosten, dann verringert sich der Vorsprung Deutschlands; es wird dann höchstens noch von den Vereinigten Staaten übertroffen. Die Spanne der Kosten zwischen Deutschland und Übersee ist auf eine geringe Distanz zusammengeschrumpft. Damit ist der Effekt erreicht, den die deutschen Schutzzölle vor dem Kriege als Ziel hatten: sie sollten von selbst überflüssig werden, wenn das Ausland nicht mehr so billig produzieren könnte, wie damals. So könnte denn Deutschland heute eine Konkurrenz der Kosten sicher bestehen; es hat das letzte Jahr sogar bei einer Preislage unter Weltmarktpreis überstanden, die in manchem anderen Lande ruinös war. Der Sinn der deutschen Kosten sind die Steuern geworden; also müßte hier zunächst eine Reform einsetzen.

Kommt also der Weltmarkt wieder zu einer Preisbildung, bei der die Kosten den Ausschlag geben, dann ist sicher mit Getreidehausse zu rechnen und Deutschland kann diesem Augenblick nicht nur ruhig entgegensehen, sondern ihn herbeiwünschen. Insofern hat die Kostenfrage ihre Bedeutung verloren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aber vorläufig sind wir noch weit entfernt, den Luxus der Kostendeckung insgesamt uns in der Welt leisten zu können. Das wäre erst dann der Fall, wenn der Bedarf die Welternte überragt. Die Frage der Zukunft bleibt vorläufig die nach dem Bedarf.

Die Kräfte, welche heute den Bedarf gehandikappt haben, sind dauernder Natur und werden in nächster Zeit sich nicht beheben lassen.

Die Kaufkraft Europas wird nicht sobald auf alte Höhe steigen. Zwar sind die gröbsten und breitesten Störungen in Deutschland selbst behoben, die Ruhr wieder an die Arbeit geschickt und das innere Zusammenarbeiten Deutschlands ermöglicht. Sofort hat der Erfolg sich gezeigt und der Bedarf Deutschlands der Weltkrise die größte Härte genommen. Der tiefste Stand erscheint überwunden und die Zukunft hat *relativ* günstige Aussichten. Allerdings wird der volle Friedensbedarf kaum erreicht werden. Denn die Störungen der industriellen Betätigung in Europa sind seit Kriegsende zu groß, als daß sie bald behoben sein könnten. Das Ineinandergreifen großer Distrikte der Industrie ist brutal zerschlagen; man denke nur an Oberschlesien; an die elend geringe Ausnutzung der Eisenindustrie Lothringens durch Frankreich, das sich bemüht, dieses in 30 Jahren aus dem Boden gestampfte Wunderwerk zurückzubilden. Man darf nicht glauben, die Industriegebiete Europas wie Negerstämme behandeln zu können, ohne der ganzen Welt schlimmste ökonomische Rückschläge zu versetzen.

Für die nächste Generation hält auch noch die „*falsche Verschuldung*" der Welt an. Deshalb wird industrielle Mehrausfuhr noch lange nicht als Wohlstand oder breiter Lebenszuschnitt niederschlagen. In vielen Ländern außerhalb Europas sind eigene Industrien entstanden, von deren Bedeutung und Umfang Harms in Stuttgart ein sachkundiges Bild entworfen hat. Der Seeverkehr nach und von Europa aus geht zurück und der Welthandel der übrigen Welt schickt sich an, die europäische Brücke zu umgehen.

Die wirtschaftliche Stellung Europas ist schwer erschüttert und mancher Siegerstaat wird erst in der nächsten Generation übersehen können, was er ohne Krieg hätte gewinnen können. Letzten Endes behält Sering recht: alles in Europa gruppiert sich um das deutsche Kernstück; wenn man seine Werke des Friedens stört, wird es die ganze Welt spüren.

Es gäbe ein unvollständiges Bild, wollte man Deutschlands Agrarkrise nur als Teil der Weltagrarkrise auffassen. Es hat manche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nationale zusätzliche Erschwerung: Kreditmangel, Steuerdruck, Unterweltmarktpreis im Innern. Diese bedrücken seinen Landbau mehr als die Preisdisparität. Will man also Deutschland aus seiner Agrarkrise befreien, so braucht man nicht die Heilung der ganzen Weltwirtschaft abzuwarten, sondern kann zu Hause beginnen.

Erste wirtschaftspolitische Forderung ist die Gleichheit mit den Weltmarktpreisen. Solange feste Währung herrscht, steht der deutsche Erzeugerpreis weit darunter, mit einer Differenz von etwa 8 Mark pro Doppelzentner im Durchschnitt des letzten Erntejahres. Das macht mehr als den Betrag der direkten Steuern aus. Welchen Weg auch immer die deutsche Handelspolitik einschlagen mag, es kann nicht ihre Aufgabe sein, den Inlandspreis in einer der Weltwirtschaft so offen liegenden Wirtschaft künstlich unter Weltstand zu halten. Vorläufig ist der handelspolitische Apparat Deutschlands, soweit er den Landbau betrifft, weniger als nichts, ist negativ; er verhindert durch Ausfuhrsperre, Einfuhrprämien (Umsatzsteuerfreiheit für fremdes Korn und Mehl), Frachtenteuerung die Angleichung des Preises. Die Beseitigung dieser künstlichen Baisse, Parität auf dem Weltmarkt ist selbstverständlich erste handelspolitische Forderung. Diese Frage hat mit Schutzzoll oder Freihandel nichts zu tun; den Anschluß an die Weltwirtschaft wollen beide Richtungen, und das setzt zunächst Weltmarktpreis voraus. Die deutsche Landwirtschaft braucht im Augenblick also keine Sonderstellung, es genügt, wenn die Bremse ihrer Arbeit gelöst wird. Es wäre weise und erfolgreich, wenn sie unter diesem Zeichen an die Neuordnung der Handelspolitik herantreten wollte.

7. Aufgaben der agraren Handelspolitik Deutschlands.

Es ist nicht mehr die Aufgabe der agraren Handelspolitik Deutschlands, den Kostenvorsprung des konkurrierenden Auslandes durch Einfuhrzölle künstlich herabzusetzen. Denn die weltwirtschaftliche Agrarkrise hat ihre letzte Ursache nicht in den Kosten, sondern im Bedarf. Diesen kann man aber durch Zölle nicht aufputschen, weder dann, wenn mehrere Länder zu ihm greifen, noch dann, wenn ein einzelnes Land auf diesem Wege sich retten will. Zölle bremsen sogar den Bedarf ab. Alles kommt darauf an, den weltwirtschaftlichen Bedarf zu heben. Dazu benötigt Europa langjährige Gesundungsprozesse, durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die vor allem seine gewaltigen Anlagen wieder an die Arbeit gebracht werden und ihren Kapitalcharakter wieder gewinnen können. Deshalb sieht man auch in keinem Land der Welt in den Zöllen den Ausweg; die Agrarexportstaaten, die Vereinigten Staaten voran, bei denen jeder Zoll von vornherein illusorisch ist, haben andere Systeme einer Agrarpolitik aufgestellt: Verminderung der Kosten und Löhne, niedrige Tarife, Steuerentlastung, Umstellung der Betriebe usw.

Mit dieser Ablehnung der Zölle ist allerdings die Handelspolitik nicht erschöpft; nirgends im Leben kann man Krisen durch Verneinen falscher Mittel heilen. Man muß versuchen, ein positives System daneben zu setzen. Dieser *positive Inhalt* der agraren Handelspolitik ist zunächst die *Anpassung an den Weltmarktpreis*. Es ist ganz undenkbar, daß ein Land, das offen der Weltwirtschaft eingegliedert ist, dessen Landbau bei der Kostenseite ebenfalls mindestens auf Weltmarktpreis eingestellt ist, seine agraren Märkte künstlich einem nationalen Sonderdasein zuführen will.

Der deutsche Inlandpreis liegt seit Beginn der festen Währung stetig und dauernd *unter Weltmarktstand*. Auch vor dem Kriege notierte deutsche Ware etwa 1—2 Mark pro Doppelzentner unter Weltmarktpreis plus Zoll, das heißt der Zoll kam nicht voll zur Wirkung. Diese Differenz war aber weit geringer, vor allem regelmäßig — die Linien laufen parallel — und machte jede Preisbewegung, auch die Hausse, mit. Heute ist sie weit größer, unregelmäßig und geht bei Hausse nicht mit; der Inlandspreis bleibt vielmehr, wenn er eine bestimmte Höhe erreicht hat, von jeder Bewegung am Weltmarkt unberührt. Da ihm aber nur die *nationale* Kaufkraft vorgespannt ist, so kann er nur in diesem Spielraum sich bewegen, also im Ausmaß des schwächsten Käufers am Weltmarkt. Die Differenz betrug im letzten Erntejahr etwa 6—8 Mark im Durchschnitt. Es waren nicht so sehr die niedrigen Preise der Baisseperiode, als vielmehr das Zurückbleiben des Inlandpreises bei beginnender Hausse, also vom Herbst 1914 ab, die Ursache für die nationale Krisenerscheinung. Während des *allgemein* niedrigen Standes verlor der deutsche Bauer nur etwa 3—4 Mark pro Doppelzentner im Inlandspreis. Als jedoch eine gute Konjunktur über die Welt zog und er an diese keinen Anschluß gewinnen konnte, als vollends der Inlandsmarkt auf die letzte Spitze der Hausse, die den Preis in der Welt weit über 30 Mark heraushob, überhaupt nicht mehr reagierte, da stieg sein Verlust auf 8—10 Mark pro Doppelzentner.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dieser entgehende Gewinn macht für Deutschland die Krise recht drückend und hindert jede Kapitalbildung.

Rein quantitativ gesehen, ist also die Differenz, die bis zum Weltmarktpreis aufzuholen bleibt, viel größer als jene Erhöhung der Preise durch Zoll über den Weltstand hinaus. Es gilt demnach, zunächst den Kern der Krise an dieser Stelle zu beheben. Ferner kann Deutschland die Sonderheiten seiner nationalen Märkte sicher abstellen, während der Eingriff in die Vorgänge der Weltpreisbildung höchst unsicher und unübersichtlich ist. Die Abstellung nationaler Mängel endlich ist eine rein deutsche Angelegenheit, die keine aggressive Wirkung nach außen hat, während Zölle stets eine Richtung der Politik nach außen anzeigen. Deshalb sind alle Kräfte systematisch auf die Angleichung des Weltmarktpreises hin einzusetzen. Hier ist der nationale entgehende Gewinn des Landbaues am größten, hier wirkt die Hilfe am sichersten. Deutschland braucht ein System der nationalen Selbstkontrolle zugunsten des Inlandspreises; es kommt nur darauf an, die künstliche Baisse im Inland zu beseitigen, dagegen nicht, eine künstliche Verteuerung über Weltmarktstand zu erreichen. Das Ziel ist denkbar eng gesteckt.

Psychologisch ist der deutsche Landbau, besonders die große Zahl seiner Organisationen, von diesem Ziel weit entfernt. Teils schwört man auf die Vergangenheit dieses „bewährten" Mittels, das man auch heute noch für brauchbar hält. Viele halten die Anpassung an den Weltmarktpreis auch für selbstverständlich; es sei das mindeste, was man überhaupt ohne alle Überlegung sowieso bekomme, und wollen als Sondergabe den Zoll. Ferner darf man nicht übersehen, daß ein Jahrzehnt voll willkürlicher Erschütterungen mit Mühe überstanden ist, so daß man nach der Zeit der Zwangswirtschaft, Inflation und willkürlichen Herabsetzung jetzt endlich ein allseitig geschütztes System wünscht. Trotzdem liegt theoretisch und auch als praktisches Heilmittel die Anpassung an den Weltmarktpreis näher. Es ist bedauerlich, daß Regierung wie Organisationen alle anderen sehr erwünschten Heilmittel systematisch ablehnen oder mindestens herunterseßen, um das Interesse nur auf den Zoll zu vereinigen.

Das System zur Anpassung an den Weltmarktpreis beruht auf folgenden Pfeilern. Die Einfuhr von Korn und der erste Massenumsatz ist frei von Umsatzsteuer. Da der Inlandspreis vorbelastet ist, sich aber nach der Einfuhr bildet, so wirkt die Umsatzsteuer wie eine Einfuhr-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

prämie. Solange finanzpolitisch eine Befreiung des Inlandes von der Steuer nicht denkbar wird, muß ein Finanzzoll in Höhe der dreifachen Steuer die Wirkung als Einfuhrprämie abstellen. Die Mehleinfuhr ist formell steuerpflichtig, tatsächlich steuerfrei, da heute Ausländer importieren, die nicht unter die Steuer fallen. Deshalb ist auch hier ein Mehlzoll als Finanzzoll angebracht. Diese Finanzzölle sind die nach außen gerichtete Steuer und können preismäßig höchstens das Inland an den Weltmarkt heranbringen. Ebenso ist eine Finanzabgabe als Ausgleich der um 50 % gestiegenen Getreidefrachten diskutabel; denn die Einfuhr geschieht auf dem Wasserwege, während deutsche Ware die Bahn benutzt. Zwar hat auch das Auslandskorn in seiner Heimat höhere Frachtkosten — deshalb braucht Deutschland keinen echten Zoll, weil die Einfuhr sowieso erschwert ist —, aber für die Frage der Inlandsdifferenz ist die Entstehung des Weltmarktpreises belanglos; es kommt nur auf die Beseitigung der Differenz durch einen Finanzzoll an.

Das Kernstück ist die Ausfuhrfreiheit. Bei Ausfuhrfreiheit kann deutsches Korn die vorgelagerten Märkte, besonders im Norden Europas, aufsuchen, die deutsche Ware anderer vorziehen. Dort, wie auch an manchen anderen Stellen Europas, werden die kleberarmen, hellen, ergiebigen deutschen Sorten zur Beimischung gern gekauft und höher bezahlt. Es kann also der qualitative Austausch in Europa wieder an die Arbeit gehen. Frachtmäßig liegt besonders für den deutschen Osten mancher ausländische, auf dem Wasserweg zu erreichende Markt näher als der deutsche Westen, der mit hohen Bahnfrachten arbeitet. Die Ausfuhr ist ferner frei von Umsatzsteuer. Endlich hat der Auslandsmarkt überall die höheren Weltmarktpreise. Ausfuhrfreiheit ist also das einfachste, billigste und sicherste Mittel zur Erzielung der Weltmarktparität. Das System der Ausfuhrgenehmigung, an dem auch die kleine Zollvorlage noch festhält, wirkt anders. Ausfuhrgenehmigung kann eine dauernde Hebung des Inlandsniveaus niemals erzielen, da sie vorübergehend, unsicher, unberechenbar bleibt. Sie ist nur Rente für den, dem der Export freigegeben ist, kein Gewinn für den Landwirt. Sie wirkt nicht anregend auf den Landbau, schwellt nur den Handelsgewinn. Mengenmäßig muß sie viel mehr Ware ins Ausland schaffen, ohne den Preis endgültig heben zu können; freie Ausfuhr braucht nur den ersten Waggon, der über die Grenze rollt, und der Preis im Inland hebt sich; mit dem Ausgleich der Preise hört der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Export von selber auf. Deshalb ist es theoretisch falsch, praktisch eine Utopie, mit der Ausfuhrgenehmigung den Inlandspreis regeln zu wollen.

Endlich gehört ein *Mehlzoll*, nicht nur als Finanzzoll, auch als echter Zoll zu dieser Selbstkontrolle. In der ganzen Welt verschiebt sich die Konkurrenz vom Korn zum Mehl, da immer mehr Staaten sich Mühlenindustrien beschafft haben. Da die Mühlenindustrie überall ihre Anlagen nicht ausnutzen kann, so ist Export unter Inlandspreis, bei drohender Baisse sogar unter Selbstkosten im Schwunge. Deutschland unterstützt die Mehleinfuhr noch durch Einfuhrprämien. Diese Mehleinfuhr ist volkswirtschaftlich sehr unerwünscht, da wir dem Ausland Kapitalzins, Arbeitslohn, Handelsgewinne zahlen und gleichzeitig unsere eigenen Anlagen und Arbeitskräfte stilliegen lassen. Das Inlandskorn verliert durch die Mehleinfuhr den Markt vollständig, während Korneinfuhr wenigstens bei den Mittelmühlen Beimischung deutscher Ware ermöglicht. Mehlzoll soll also nicht verteuernd wirken, nur die Einfuhr vom Mehl zum Korn zurückbringen. Solange kein Kornzoll ihn unterstützt, kann der Mehlpreis sich überdies aus dem zollfrei eingeführten Korn bilden.

Der Sinn dieses Apparates ist ein doppelter. Es soll zunächst dem heimischen Kornmarkt die höhere Kaufkraft des Auslandes vorgespannt, ferner im Inlande die Absatzfähigkeit bedeutend gestärkt werden. Denn jene Hemmungen wirken nicht nur direkt, sondern mittelbar, indem sie deutsche Ware marktlos machen (Mehleinfuhr, Ausfuhrsperre). Erst dadurch tritt in Deutschland die starke Konkurrenz des Angebots in die Erscheinung, weil der Markt versagt. Nun besteht das Angebot in Deutschland aus zwei Millionen Bauern, die, ohne Kapital und Kredit, von den Steuern bedrückt, um jeden Preis losschlagen wollen. Weil der Weltmarktpreis als Norm fehlt, ferner der Markt versagt, so kommt es zu jener nie geahnten Konkurrenz des inneren Angebots, welche den Preis weit unter Weltstand drückt.

Der *Zoll* ist zur Anpassung an den Weltmarktpreis ein *unsozialer und lästiger Ausweg*. Angenommen, daß er überhaupt den Importpreis erhöhen könnte, wird er nicht über die Spanne wirken, sondern nur durch Erhöhung des Weltmarktpreises den Inlandspreis in derselben Spanne nachziehen. Jenes System greift den Inlandsmarkt unmittelbar an und beseitigt direkt die Spanne; es *behebt die künstliche Baisse*. Der Zoll läßt den Unterschied bestehen, er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

höht den Vorsprung des Weltmarktes noch mehr und zieht den Inlandspreis nach; er ist also eine künstliche Verteuerung. Dabei ist jene Wirkung sicher, diese fraglich. Bevor man an die weitere Hebung des Weltmarktpreises herangeht, erscheint es zweckmäßig, den Inlandspreis so stark zu machen, daß er dem Weltmarktpreis folgen kann, sonst hat die künstliche Erhöhung der Importware keinen Sinn.

Wird dieser Weltmarktpreis in Zukunft genügen? Wenn man rückblickend die Zeit der festen Währung überschaut, dann gibt es keine Erscheinung dieser vielseitigen Agrarkrise, die nicht durch Weltmarktpreis hätte geheilt werden können. Für die Vergangenheit hätte er genügt. Denn der entgangene Gewinn ist größer als die Summe der direkten Steuern oder der Löhne oder der künstlichen Düngemittel. Von dem Verlauf der Krankheit muß aber jeder gewissenhafte Arzt ausgehen.

Es gibt keine Ursache, anzunehmen, daß in Zukunft die Kräfte des Weltmarktes à la baisse gehen werden. Man muß Bedarf und Kosten trennen. Solange die Produktion mit ihren Vorräten und stillen Reserven weit über den Bedarf hinausgeht, ist dieser letzter Grund der Preisbildung. Nach menschlichem Ermessen kann man annehmen, daß der tiefste Punkt der gewaltsamen Störung des Bedarfs nach Befreiung der Ruhr überwunden ist und daß die Welt langsam zu normalem Bedarf zurückkehren wird. Die internationale Arbeitsteilung geht wieder an die Arbeit, die europäischen Länder greifen zur Goldwährung, Europa wird seine Ausfuhr dem Maß der Verschuldung anpassen lernen. Jedenfalls ist eher eine starke Hebung des Bedarfs als ein Rückschritt zu erwarten. Zu dem steigenden Bedarf Alteuropas kommt derjenige Ostasiens, wo vor allem Japan der Reisnahrung entwöhnt wird und bereits einen Weizenimport, ähnlich dem Deutschlands, aufweist. Dabei ist der anorganische Bedarf Rußlands noch nicht mal in Rechnung gestellt. Zwar wird ausreichender, preisstützender Bedarf, wie oben gezeigt, noch lange nicht wieder zurückkehren; aber man braucht doch kein erneutes Rückfallen zu befürchten.

Immerhin trägt der Bedarf ein unberechenbares irrationelles Moment in den Markt hinein, und niemand soll mit ruhiger zwangsläufiger Entwicklung rechnen. Gerade das letzte Jahr hat manche Überraschung gebracht. Die Einfuhr Rußlands, der Bedarf Ostasiens, Deutschlands stärkere Kaufkraft haben den Weltmarkt gestützt und den Preis gehoben. Diese letzte Hausse ist durchaus keine Widerlegung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Bedarfstheorie", wie sie von Sering und mir aufgestellt worden ist, vielmehr erst ihre Bestätigung. Will man den Preis aus dem Bedarf erklären, dann gilt diese Theorie nicht nur als „Unterkonsumtionstheorie", sondern ebensogut für die Steigerung des Bedarfs. Gerade weil steigender Bedarf im letzteren Jahr sehr mitgespielt hat, ohne daß auf seiten der Kosten sich etwas änderte, liegt der Rückschluß auf den Bedarf nahe. Denn der Bedarf wirkt nicht nur marktzerstörend, sondern auch marktstützend.

Sollte aber der Bedarf sich so stärken, daß er die Kosten deckt, so daß diese wieder in ihre alte Funktion der Preisbestimmung einrücken, dann ist von den Kosten her kaum etwas zu befürchten. Wie oben gezeigt, sind in der ganzen Welt die Kosten nivelliert, und zwar haben die Agrarexportstaaten durch Lohnhausse und Fabrikatenteuerung den Vorsprung von gestern zum Teil verloren, während Deutschland in diese Erscheinung der Agrarkrise weniger hineingeraten ist. Gewiß besteht nach wie vor der natürliche Vorsprung in Klima, Bodenqualität, Ergiebigkeit der Arbeit im Ausland. Den wird Deutschland niemals einholen können. Aber nicht auf ihn kommt es an, sondern auf die wirtschaftliche Organisation, die nötig ist, um diese Kräfte auszunutzen. Längst vor der transozeanischen Konkurrenz war der natürliche Vorsprung des fremden Bodens auch schon vorhanden, ohne daß er wirksam wurde, weil eben die Organisation des Verkehrs fehlte. Heute sind auch gewisse Faktoren der Ausnutzung erschwert oder verteuert worden: Arbeit, Fabrikate, Frachten, Zinsen. Und das entscheidet schließlich.

Endlich sind die Vereinigten Staaten heute der Grenzlieferant teuerster Art geworden, auf den die Welt nicht verzichten kann. Sie werden zwar langsam von Argentinien und Kanada überflügelt, aber sie stellen heute noch über 40% des Brotgetreides im Weltverkehr. Wie man auch immer den Weltpreis sich theoretisch erklären will, man kommt nicht darum herum, daß die Vereinigten Staaten als unentbehrlicher Grenzlieferant den Mindestpreis bestimmen. Das war auch der Sinn der letzten Hausse an der Chikagoer Börse: man versuchte, den Preis den amerikanischen Kosten anzupassen. Dieses Land hat nun seine natürliche Teuerung im Landbau (Lohnhausse, Fabrikaten-, Frachtenteuerung) durch ein geschlossenes Zollsystem so auf die Spitze getrieben, daß seine Kosten in den Gegenden des mittleren Westens nicht mehr unter den deutschen stehen. Der Bauer kann ohne Steuern die Kon-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kurrenz mit dem Farmer spielend bestehen, mit Steuern vernünftiger Bemessung vielleicht mit Mühe; aber von einem wesentlichen Vorsprung des Farmers ist keine Rede mehr.

So scheint es mir heute die Aufgabe der Wissenschaft zu sein: beruhigend zu wirken. Die Sorge des Landbaues um ein absolut sicheres System ist nach diesem Jahrzehnt verständlich; aber eine ruhig abwägende Wissenschaft kann die Befürchtung großer Überraschungen zerstreuen und eine Baisse als unwahrscheinlich hinstellen. Auch auf „zufällige Welternten" sollte man nicht zurückgreifen, um Zölle zu fordern. Sie setzen stets eine Ausdehnung der willkürlich beschränkten Anbaufläche voraus; dazu greift der Farmer heutzutage erst, wenn er die Gewißheit höherer Preise hat.

Der Grundgedanke darf nicht der sein, Deutschland von dem Weltmarkt und seinen Schwankungen auszuschließen (wie es die Begründung der kleinen Zollvorlage noch ausspricht), sondern es möglichst nahe an den Weltmarkt heranzubringen. Denn auch heute noch sind in der nationalen Wirtschaft die Schwankungen viel größer; erst recht, wenn sie die geschwächte Kaufkraft des verarmten Deutschland als Grundlage haben. Deutschland kommt, ohne die internationale Kaufkraft vorzuspannen, überhaupt aus den Schwankungen nicht heraus. Im letzten Jahr vollends hat der Getreidemarkt die Spitze der Hausse nicht mitgemacht, hat sich von den Schwankungen fern gehalten — auf Kosten des Landbaues. Deshalb kann man vorläufig nur durch engen Anschluß an die Schwankungen des Weltmarktes der Landkultur helfen, weil sie im Durchschnitt viel mehr Gewinn versprechen als die stetig verarmte und deshalb dauernd geringere deutsche Kaufkraft. Aber auch wenn man deutschen Kornbau noch so sehr durch Zölle aufputschen wollte, man käme um die Grenzeinfuhr an zwei Stellen nicht herum: nämlich am Weizen und am Futtergetreide; besonders eine mit internationaler Arbeitsteilung rechnende Landkultur würde bei Futtergetreide sich noch weit mehr als heute dem Ausland verschreiben, so daß wohl oder übel der Weltmarkt uns das Preisgesetz vorschreibt. Deshalb ist es auch rein technisch Utopie, sich durch den Zoll von den Schwankungen des Weltmarktes befreien zu wollen. Das Gesamturteil kann also nur lauten: wirtschaftlich unklug, dem Landbau durch entgehenden Gewinn schädlich, technisch undenkbar.

An einer Stelle wird man allerdings den Grundsatz des Weltmarktpreises verlassen müssen, und zwar in der Viehwirtschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch dort ist es nicht mit der Ablehnung der Zölle allein getan, vielmehr muß ein positives System dazutreten.

Erste Voraussetzung für den Wiederaufbau der Viehwirtschaft ist Weltmarktpreis für Brotgetreide. Bei dem System des willkürlichen Inlandspreises stand der Inlandspreis für Brotgetreide wiederholt unter der Notiz für fremdes Futtergetreide und heimische Kartoffelflocken. Die Anfänge der Veredelungswirtschaft, voran die industrielle Mastanstalt, stützten sich auf Roggen und Weizen. Das ist aber das Gegenteil jeder vernünftigen Arbeitsteilung. Gerade in dem Augenblick, als Deutschland mit allen Mitteln seine Handelsbilanz aktivieren sollte, verfütterte es hochwertige Konsumgüter und holt dieselbe Ware noch teurer aus dem Ausland zurück. Der Osten mit seiner hohen Futterkapazität, die in der Kartoffelflocke liegt, wird überhaupt nicht ausgenützt. Deshalb ist es nötig, mit Hilfe der Handelspolitik eine vernünftige Arbeitsteilung wieder einzurenken, und zwar zwischen Osten und Westen, zwischen Inland und Ausland. Der höhere Preis für Brotgetreide soll die Kartoffelflocke und die fremden Arten von Futtergetreide der besten Verwendung zuführen und den Anbau von Brotgetreide freimachen. Es ist kaum zu fürchten, daß höhere Preise für Brotgetreide solche Mengen freisetzen, die bisher verfüttert wurden, daß der Inlandsmarkt sie nicht aufnehmen kann und deshalb der Preis sinkt. Dazu steht die Erzeugung zu weit zurück, die insgesamt auch an Roggen noch längst nicht den direkten Konsum deckt. Sollte Deutschland aber wirklich wieder, wie vor 1914, ein Roggenausfuhrland werden, das jährlich eine Million Tonnen Roggen mehr ausführt, so entspricht das sicher dem Sinn der heutigen Handelsbilanz. Deutschland würde dann, da sein Boden für Roggenbau besonders geeignet ist, seine Landkultur an dieser Stelle mit geringsten Mitteln höchsten Ertrag erzielen kann, durchaus ökonomisch handeln. Es tauscht höherwertiges Gut, das es selbst billiger herstellen kann, gegen billigere Massenware der Weltwirtschaft ein, die es selbst nur mit größeren Opfern dem Boden abringen könnte. Es ist sogar ganz unbedenklich, wenn jeder einzelne kleine Betrieb in diesen Austausch eintreten würde; denn ohne zweckmäßigen Austausch der Produkte an allen Stellen kann das Minus der Handelsbilanz nicht behoben werden. Der höhere Weltmarktpreis entspricht also an dieser Stelle der Lehre von den Produktivkräften. Sobald eine genügende Spanne zwischen Brotgetreide und Kartoffelflocke gelegt ist, deren Verbrauch noch ganz in den Anfängen steckt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halte ich dank dieser Umstellung eine Mehrausfuhr an Roggen durchaus für möglich, sogar für wahrscheinlich.

Ähnlich wie beim Brotgetreide ist freie Ausfuhr für Vieh und alle tierischen Produkte erforderlich. Genau wie dort handelt es sich nicht darum, möglichst viel Ware effektiv über die Grenze zu bringen, als vielmehr, die freie Ausfuhr vorzuzeigen, um den Inlandspreis zu heben. Auf dem Viehmarkt sind die Schwankungen der Preise höher als an irgendeiner anderen Stelle der Volkswirtschaft; der Preis für Fettschweine schwankte im letzten Jahr genau um 100%. Das ist das Schulbeispiel der Preisbildung durch nationale Kaufkraft. Verschärfend kommt hinzu, daß die Anfuhr von Vieh und tierischen Produkten nicht gleichmäßig, sondern stoßweise je nach dem Abschluß der Mastperiode erfolgt; häufig stammt die Marktzufuhr nicht aus dem laufenden Ertrag, sondern dem Bestand, zum Beispiel bei Kapitalbedarf, Steuerdruck usw. Da nun dieser Druck über weite Kreise sich stets gleichzeitig ausbreitet, so kommt es zum Massenangebot und Preissturz. Die Viehhaltung bekommt einen risikohaften, lotterieartigen Charakter. Häufig wird, wenn Rückschläge drohen, vor der Reife verkauft; der produktionstechnische Aufbau leidet unter der Idee der kaufmännischen, konjunkturmäßigen Ausnützung. Der Erfolg der Viehhaltung auf allen Gebieten hatte im letzten Jahre mit Zuchtwahl, Fütterungslehre, technischer Leistung nichts zu tun, hing allein von der Auswahl des Marktes und dem richtigen Augenblick ab, war kaufmännischer Vorgang. Der Handel vollends muß die Schwankung als höheres Risiko einrechnen und weit größere Spannungen zu Lasten des Erzeugers einrechnen. Stabilisierung der Preise ist also weit mehr als eine Schönheitskorrektur, schlägt sich produktionsfördernd nieder, gibt der Veredelungswirtschaft an Stelle der kaufmännischen, spekulativen eine produktionstechnische Richtung.

Die Endprodukte der Viehhaltung dagegen sowie lebendes Vieh können einen mäßigen Zoll, verbunden mit einer Freiliste für Gefrierfleisch und Rohstoffe der Margarine vertragen. Wenn man daran festhält, daß die Kaufkraft im Innern den Preis reguliert, so werden diese Zölle sicher nicht wesentlich verteuernd wirken; gerade beim Fleisch wird der Konsum eher sich zurückhalten, als höheren Preis bewilligen. Dieser Markt entbehrungsartiger Güter ist sicher dehnbar. Der Sinn des Zolles ist ein anderer. Bei den hochwertigen besten Gütern, die von kaufkräftigen Klassen aufgenommen werden, hat er die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aufgabe einer Zwangskapitalisierung. Die Viehhaltung ist das Kernstück des landwirtschaftlichen Kapitals; in ihr stecken nicht nur selbst große Teile des Betriebskapitals, sondern von ihr aus werden die anderen Betriebszweige mit Kapital angereichert, zum Beispiel der Boden mit Nährstoffen aller Art. Von keiner Stelle des Betriebes aus kann die Kapitalbildung so rasch und intensiv durchschlagen, als von der Viehwirtschaft aus. Am Kapital scheitert heute die Existenz von Millionen Betrieben. In allen Betriebsgrößen, auf allen Bodenklassen, in jeder Unternehmungsform gibt es Betriebe, die mit Unterbilanz arbeiten und solche, denen es gut geht. Der Unterschied liegt nur beim Kapital. Jeder Betrieb, dem der Sprung von der Inflation in die feste Währung, von der Zwangswirtschaft in die freie Wirtschaft gelungen ist, und zwar in voller Ausrüstung von Kapital, der kann auch die Krise von heute bestehen. Wer also in der Zwangswirtschaft ein weites Herz hatte, während der Inflation den Betrieb nicht entblößte, sondern Konjunkturen ausnutzte, später alles an die Bereicherung des Betriebes von innen heraus setzte, der hat heute noch, trotz Agrarkrise, zwar keine Kapitalrente, aber einen guten Arbeitslohn.

Es gibt also keine bessere produktionsfördernde Maßnahme als die Stärkung der Viehhaltung, einerlei in welcher Art und Ausdehnung. Nun ist das Kapital der Viehhaltung jahrelang in übertriebener Zwangswirtschaft eingerissen worden. Kein anderer Zweig der Produktion hat vor der Inflation eine Zwangsentkapitalisierung durchgemacht, nur dieser. Deshalb ist es statthaft, ihm jetzt eine Zwangskapitalisierung zuzubilligen; allerdings müßte man den Verzehr der Armen frei lassen, da sie kaum zur Kapitalbildung wesentlich beitragen können. Gewiß ist diese Art der Kapitalbildung ein brutaler, harter Prozeß; der Konsument spart volkswirtschaftlich, der Produzent privatwirtschaftlich. Es ist aber der nächste Weg zur Intensivierung.

Letzte Voraussetzung endlich ist freie Einfuhr für Futtermittel aller Art und Futtergetreide, wobei höchstens der Hafer einen geringen Zoll bringen könnte, da sein Anbau als letztes Glied in der Fruchtfolge gern vernachlässigt wird. Vorläufig konkurriert fremdes Futtergetreide mit heimischem Futter noch nicht; es kommt nur darauf an, für heimische Ware den Absatz zu heben, der heute noch ganz gering ist; dazu hilft aber freie Einfuhr als beste Stütze der Viehwirtschaft am meisten. Heute putscht also Einfuhr noch den Absatz eigenen Futters auf. Das gilt auch für Gerste und Kartoffelflocken. Zwar hat die Flocke die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ungünstigere Stellung, da sie bei Mast mit Gerste fehlen kann, während die Gerste in jedem Fall zugezogen wird. Trotzdem kann der Verkauf der Flocke nur durch breite Mast mit Hilfe der Gerste gestärkt werden. Das ist immer gegen den heutigen Zustand, wo beides nicht gekauft wird, noch ein Fortschritt.

Vor allem spricht für freie Einfuhr der Sinn unserer Handelsbilanz. Es gilt, nicht Konsumgüter, sondern Waren höchster wirtschaftlicher Kapazität hereinzuholen. Nun ist der Import an tierischen Konsumgütern niemals unter den Stand vor dem Kriege gesunken; sogar das Elendsjahr 1923 hatte den gleichen Import an Konsumgütern wie 1913, während die Einfuhr von Futtergetreide auf ein Zehntel sank. Hier liegt derselbe Fall wie bei der Mehleinfuhr vor. Deutschland leistet sich nach Rentnerart den Luxus, hochwertige Konsumgüter zu kaufen, Zinsen, Arbeitslohn, Provisionen zu zahlen, und gleichzeitig eigenes Kapital, eigene Arbeit und Erfahrung nicht auszunützen. Futtereinfuhr würde nicht nur den nationalen Produktivkräften neuen Aufschwung geben, vielmehr die Ausnutzungsquote des eigenen Futters noch erhöhen. Für ein Land wie Deutschland kommt es auf volkswirtschaftlichen Selbstmord hinaus, die Handelsbilanz in dieser Weise zu belasten und im Innern bei uns selbst Produktionskräfte in mancherlei Gestalt brachliegen zu lassen.

Das ist letzter Sinn der eigenen deutschen Handelspolitik, in eine vernünftige Arbeitsteilung mit der Weltwirtschaft hineinzukommen. Davon sind wir in Deutschland auf allen Gebieten des Landbaues noch weit entfernt: hochwertige Einfuhr auf allen Märkten überwiegt, während eigene Produktionskräfte nicht ausgenutzt werden. An die Stelle der grandiösen Arbeitsteilung vor dem Kriege, die Deutschland und Rußland beinahe zu einer Einheit des Landbaues zusammengeschlossen hatte, ist ein kleinliches System der nationalen Wirtschaft getreten, die uns scheinbar unabhängig von den Schwankungen des Weltmarktes macht, in Wirklichkeit aber durch Unterweltmarktparität nationale Produktion abbremst. Es ist ein seltener und unerhörter Glücksfall, daß Deutschland heute bei Weltmarktpreis für Getreide seinen Landbau erhalten kann. Weltmarktpreis ist aber wiederum Voraussetzung für die Arbeitsteilung mit der Welt; sobald Deutschland gezwungen ist, überweltmarktparität in seinen Grenzen durchzuhalten, wird die produktive Arbeitsteilung abgebremst. Deshalb kann der Weg nur über intensive Fühlung mit der Weltwirtschaft gehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland hat nahezu 2 Millionen intensiver Bauernwirtschaften, die verbissen, zäh und fleißig an neue Kapitalbildung herangehen; der gewaltige Apparat der Veredelungswirtschaft ist nicht zerschlagen, er läuft nur leer. Man gebe ihnen den Anschluß an die gute Konjunktur, welche über die Welt zieht, dann werden sie von selbst in die ergiebigsten Stellen sich einschalten lernen. Die Inflation hat sie zur Beweglichkeit erzogen, so daß ihnen Anpassung an Konjunkturen nichts Neues und Unbekanntes mehr ist. Das Interesse an der *Aktivierung der Handelsbilanz* bedingt also keinen Abschluß von der Weltwirtschaft, um dadurch die nationale Erzeugung zu haben, vielmehr engsten Anschluß an den rentablen Weltmarktpreis, um internationale Arbeitsteilung und Einfuhr von Rohstoffen mit hoher Produktionskapazität zu ermöglichen. Alles aber nur denkbar, weil privatwirtschaftlich der Weltmarktpreis für den Bauer tragbar geworden ist.

Dagegen kann es nicht der Grundgedanke der eigenen Handelspolitik sein, alles auf die *Relationen der Vorkriegszeit* zurückzuschrauben: also der Tauschwert der agraren und industriellen Ware, die „Parität" zwischen Industrie- und Agrarzöllen und andere Gleichheiten wieder herzustellen. Eine „Parität" zwischen Agrar- und Industriezöllen gibt es überhaupt nicht, alles kommt auf die wirtschaftlichen Unterlagen an. Ebensowenig ist die Relation der Tauschwerte ein ewig gültiges Gesetz; die Landwirtschaft hat auf anderen Gebieten, zum Beispiel bei den Löhnen, alte Relationen auch nicht wieder eingerenkt. Man kann diese Idee zwar nicht dadurch abtun, daß man dann auch auf anderen Gebieten, zum Beispiel bei der Verschuldung und Aufwertung alte Verhältnis aufleben lassen will, vielmehr nur durch den Hinweis auf die umgestülpte Wirtschaft. In dem Augenblick, wo die Kosten des amerikanischen Farmers über denen des Bauern liegen, ist die Parität der Zölle, welche ehemals auf transozeanisch vernichtende Konkurrenz sich stützten, natürlich eine volkswirtschaftliche Inkonsequenz.

Es ist nicht die Aufgabe dieses kurzen Kapitels über die agrare deutsche Handelspolitik gewesen, das gesamte System der Nutzanwendung zu erörtern. Darüber habe ich mich in meiner Arbeit über „Agrarkrise und Agrarzölle" (Parey 1925) ausgesprochen. Ich wollte nur an *zwei Beispielen* zeigen, wie die agrare deutsche Handelspolitik auf die veränderte grundlegende internationale Landwirtschaft sich einstellen kann; wie vor allem eine andere Grundidee heute das Leitmotiv

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abgeben muß. Ich glaube, dadurch auch dem Vorwurf am besten zu begegnen, der mir gemacht worden ist, „ich ginge an den Kernfragen vorbei", weil ich nicht mit dürren Worten die handelspolitische Konsequenz zöge (Vogel im Weltwirtschaftlichen Archiv, Aprilheft 1925). Wenn ich Tatsachen und politische Konsequenz scharf und deutlich trenne, indem ich beides in zwei verschiedenen Arbeiten, auch äußerlich getrennt, niederlege, dann ist diese Trennung wissenschaftlich durchaus haltbar. Im Gegenteil, die Wissenschaft bedarf einer strengen Selbstkontrolle, um sich von der politischen Beeinflussung fernzuhalten. Soll denn der Methodenstreit in der deutschen Nationalökonomie noch immer keine Früchte tragen? Mir als Landwirt kommt aber eine scharfe Selbstkontrolle ganz besonders zu. Übrigens bin ich bei der Darlegung der Tatsache so deutlich und klar geworden, daß mir bisher noch niemand begegnet ist, der nicht dieselbe Nutzanwendung wie ich gezogen hätte. Es ist der Wissenschaft würdiger, politische Konsequenzen zu unterdrücken, als Hansdampf in allen Gassen zu werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme englischer Handelspolitik.

Von

Professor **Dr. Th. Plaut**, Hamburg.

Drei Grade des Ruins gibt es für Großbritannien: Schutzzoll, Rüstungen und Krieg.
Lloyd George. (Prießländer S. 65.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Hauptteil: Einleitung . . . . . 71—90

1. Kapitel: Das Britische Reich 71
a) Das Wesen des Imperiums 71
b) Die Teile des Imperiums 72

2. Kapitel: Die politischen Parteien und die Kontinuität in der Regierung 73
a) Das Drei-Parteiensystem 73
b) Die politischen Richtungen der Parteien 75
c) Die Kontinuität in der Regierung 76

3. Kapitel: Übersicht über die einzelnen, die englische Handelspolitik beeinflussenden Ereignisse und Maßnahmen sowie über die Konjunktur in den letzten zwei Jahrzehnten des gegenwärtigen Jahrhunderts 77
a) Ereignisse und Maßregeln 78
b) Die handelspolitische Lage nach Abschluß des Krieges 83
c) Statistische Übersichten 87

II. Hauptteil: Einzelne Probleme englischer Handelspolitik . . . . . 90—121

1. Kapitel: Das Problem des Imperiums 90
a) Englands Abhängigkeit vom Imperium 90
b) Die Lockerung des Imperiums 91
c) Wie kann man das Imperium wiederherstellen? 91

2. Kapitel: Das Problem der Arbeitslosigkeit und Absatzstockung, unter besonderer Berücksichtigung der kontinentalen Konkurrenz 97
a) Die Bedrohung englischer Märkte 98
b) Die Währungsverhältnisse in England und den Konkurrenzländern 100
c) Das Lohnniveau 100
d) Mittel zur Belebung der Wirtschaft 101

3. Kapitel: Die handelspolitische Bedeutung des Währungsproblems . . 104
a) Keynes' Auffassung 104
b) Kritik 105
c) Gegenwärtige Lage 105
d) Aussichten und Zahlungsbilanz 107

4. Kapitel: Die Bedeutung des Problems der Schlüsselindustrien und der Handelsfreiheit im Rahmen der Autarkie des Imperiums 112
a) Begriff der Schlüsselindustrien 112
b) Bisherige Maßregeln zur Förderung der Schlüsselindustrien 113
c) Das White Paper vom 3. Februar 1925 115

5. Kapitel: Das Problem des Agrarschutzes 119

Schlußbetrachtung . . . . . 121—122

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Hauptteil.
Einleitung.

Erstes Kapitel. Das Britische Reich.

a) Das Wesen des Imperiums.

Die englische Handelspolitik bekommt ihr eigentümliches Gepräge durch den geographischen Standort, den das kleine Inselreich in seiner Lage nordwestlich vor dem Kontinent von Europa einnimmt, und durch sein Verhältnis des Mutterlandes zum Britischen Weltreich. Aus diesen beiden Umständen ergeben sich die Probleme für das Bestehen und Gedeihen der britischen Volkswirtschaft. Sie sind gleichsam die Angeln, um die sich die ganze Handelspolitik dreht.

Wie verschiedenartig die Interessen der einzelnen Teile des Imperiums, wie unterschiedlich schon ihre politischen Beziehungen zum Mutterlande sind, ergibt sich am besten aus einer systematischen Aufzählung der gesamten Reichsteile, die unter Weglassung von Einzelheiten Berriedale Keith[1] entnommen ist (siehe unter b). Wenngleich alle diese Gebiete natürlich handelspolitischem Einfluß des Mutterlandes unterstehen und je nach ihrer Verfassung mehr oder weniger nach dem Volkswillen und weniger oder mehr nach den Wünschen des Colonial Office und des Kabinetts ihre handelspolitischen Entscheidungen zu treffen haben, so sind sie doch von den handelspolitischen Maßregeln, die im Mutterlande getroffen werden, unabhängig und bilden ihren Willen nach den jeweils geltenden Verfassungs- oder Verwaltungsvorschriften[2].

Es ergibt sich ohne weiteres, daß im Rahmen dieser Untersuchung eine Behandlung der handelspolitischen Probleme all dieser Gebiete unmöglich ist, selbst unter Beschränkung auf die Beziehungen zu Deutschland. Man wird sich begnügen müssen, gelegentlich einzelne Dominien oder andere Teile des Imperiums als Illustration heranzuziehen; im wesentlichen wird man sich aber in dem hier gegebenen

[1] The Constitution, Administration and Laws of the Empire (Vol. III, The British Empire), London 1924.

[2] Dies wurde bei Erörterungen über Art. 3 des Deutsch-Englischen Handelsvertrages oft übersehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

engen Rahmen auf die Entwicklung der englischen handelspolitischen Probleme der Gegenwart beschränken müssen, soweit sie von Belang für Deutschland sind.

b) Die Teile des Imperiums.

Nach der staatsrechtlichen Theorie besteht das Britische Reich aus einer souveränen Regierung und untergeordneten Teilen; tatsächlich aber fügt sich das Weltreich aus autonomen Einheiten mit den zu ihnen gehörenden Abhängigkeitsgebieten und drei halbautonomen Einheiten zusammen.

Die autonomen Einheiten des Reiches sind:

1. Das Vereinigte Königreich mit Nordirland (Nordirland besitzt zwar eine eigene Regierung, aber nur für lokale Angelegenheiten),
2. das Dominium Kanada,
3. der Australische Staatenbund,
4. das Dominium Neuseeland,
5. die Südafrikanische Union,
6. das Dominium Neufundland,
7. die Irische Republik,
8. Ägypten

und die drei halbautonomen Einheiten:

9. Indien,
10. Malta,
11. Südrhodesia.

Zu diesen elf Reichsteilen gehören folgende Abhängigkeitsgebiete:

1. Zu dem Vereinigten Königreich:
   a) Innerhalb der britischen Inseln: die Insel Man, Jersey und Guernsey (diese Inseln besitzen gesetzgebende Körperschaften, die der Kontrolle der Reichsregierung nicht unterworfen sind),
   b) außerhalb der britischen Inseln, und zwar Kolonien und Protektorate, die keine verantwortliche Regierung besitzen, sondern deren Verwaltung der Kontrolle der Reichsregierung untersteht:
      aa) Bahamas, Barbados, Bermuda, Britisch-Guiana, Ceylon, Zypern, Jamaika (die Regierung wird zum Teil durch die Reichsregierung ernannt, zum Teil gewählt, doch sind für diese Gebiete keine ausdrücklichen Bestimmungen über eine offizielle Parlamentsmehrheit im britischen Sinne gegeben),
      bb) Hongkong, Mauritius, Seychellen, Straits Settlements, Gambia, Goldküste, Nigeria, Sierra Leone, Kenya, Nyassaland-Protektorat, Uganda-Protektorat, Falklandinseln, Fidschi, Britisch-Honduras, Leeward-Inseln, Grenada, St. Lucia,
      St. Vicent, Trinidad, Tobago sowie einige kleinere Protektorate (die gesetzgebende Körperschaft — sei sie ernannt oder vom Volk erwählt — besitzt eine Majorität von offiziellen Mitgliedern im britischen Sinn),
      cc) Gibraltar, St. Helena, Aschanti, Nigeria Protektorat, Nördliche Gebiete der Goldküste, Basutoland, Betschuana-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

land Protektorat, Swaziland, Somaliland, Inseln des Pazifischen Ozeans, Aden mit anschließendem Protektorat, Nordrhodesia (letzteres seit 1. April 1924), Neuhebriden[1]. (Diese Teile des Imperiums besitzen keine eigenen gesetzgebenden Körperschaften),

dd) Tanganjikaterritorium, Togoland, Kamerun, Palästina, Irak, Transjordanterritorium (Mandatsländer, deren Verwaltung unter Überwachung des Völkerbundes steht),

ee) Britisch-Nordborneo, Saraba (Protektoratsstaaten, die im Innern autonom sind, aber nach außen der Kontrolle der Reichsregierung unterstehen),

ff) Malaischen Bund, die übrigen Malaischen Staaten, Bruney, Zanzibar, Tonga (Staaten, bei denen auch die innere Verwaltung der Aufsicht der Reichsregierung untersteht),

2. Zum Dominium Kanada:
   Einige Protektorate;
3. Zu dem Australischen Staatenbund:
   Einige Protektorate.
   Abhängigkeitsgebiete, die nicht zum Staatenbund gehören, aber ihm unterstehen:
   Papua (mit ernannter gesetzgebender Körperschaft) und Norfolkinseln. Neuguinea, Nauru (Mandatsterritorien);
4. Zum Dominium Neuseeland:
   Die Cookinseln, Westsamoa (Mandatsterritorium);
5. Zu der Südafrikanischen Union:
   Südwestafrika (Mandatsterritorium);
6. Zum Dominium Neufundland: —
7. Zu der Irischen Republik: —
8. Zu Ägypten (gewisse Einschränkung der Selbständigkeit):
   der ägyptische Sudan;
9. Zu Indien:
   eine Reihe indischer Staaten (die im Inneren verschiedenartige Verwaltung haben, nach außen hin aber abhängig sind);
10. Zu Malta (die Insel genießt im Inneren Freiheit, abgesehen von den Einschränkungen, die durch die Flottenbasis und die Garnison des Reichs bedingt sind): —
11. Zu Süd-Rhodesia: —

Zweites Kapitel: Die politischen Parteien und die Kontinuität in der Regierung.

a) Das Drei-Parteiensystem.

Es gibt in England drei große politische Parteien, die konservative, die liberale und die Arbeiterpartei. Eine größere Anzahl kleinster Gruppen besteht daneben; sie sind aber meist durch Abkommen an die Partei gebunden, der sie in ihrer Ideologie und Zielsetzung nahestehen. So kommt es nur ausnahmsweise vor, daß ein National-

[1] Im Kondominium mit Frankreich verwaltet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liberaler gegen einen Radikalliberalen kandidiert, ein Kommunist gegen einen Sozialisten. Der Grund für diese Wahldisziplin der Parteien liegt in dem Wahlmodus, der keine Stichwahl zuläßt. Wer nicht im ersten Wahlgang eine relative Majorität erlangt, ist durchgefallen, wer nicht ein gewisses Minimum von Stimmen auf sich vereinigen kann, verliert seinen Einsatz[1]; das schließt Zählkandidaturen aus. Verwandte Parteien einigen sich über die Kandidaten, um nicht durch Aufstellung zweier Personen von ähnlicher Richtung dem gemeinsamen Feind zum Sieg zu verhelfen (sogenannte dreieckige Wahlen).

Oft ist der Wechsel der Regierung weniger auf ein Ab- oder Zunehmen der Stimmen der einzelnen Parteien zurückzuführen als auf die Taktik der kleineren Gruppen, insbesondere der Mittelparteien. Stellen die Arbeiter in einem Wahlkreis, in dem Konservative und Liberale einander ziemlich gleichmäßig stark gegenüberstehen, die Arbeiter selbst aber nur eine geringe Anhängerschaft besitzen, einen Kandidaten auf, der die Arbeiterstimmen auf sich vereinigt, so siegt der Konservative. Verzichten die Arbeiter auf ihre Kandidatur, so siegt unter Umständen der Liberale. In solchen Fällen können dann die Liberalen wieder in einem anderen Wahlkreis zugunsten der Arbeiter auf eine eigene Kandidatur verzichten.

Die nachstehende Tabelle zeigt den Wechsel der Regierungen in den letzten zwanzig Jahren. Dabei war die Regierungsmajorität unter Umständen sehr erheblich — so im gegenwärtigen Parlament —, obwohl die Zahl der Stimmen keine entsprechende Veränderung erfahren hatte. Die Wahlabkommen mit den kleineren Parteien und vor allem mit denen der Mitte sind in solchen Fällen ausschlaggebend.

Das Parlament.

Seit 1895	Marquis of Salisbury . . .	konservativ
„ 14. Juli 1902 . .	A. J. Balfour	konservativ
„ 5. Dezember 1905	Sir H. Campbell-Bannerman	liberal
„ 8. April 1908 .	H. H. Asquith	liberal
„ 25. Mai 1915 . .	H. H. Asquith	Koalition
„ 7. Dezember 1916	D. Lloyd George	Koalition
„ 23. Oktober 1922.	A. Bonar Law	konservativ
„ 22. Mai 1923 . .	S. Baldwin	konservativ
„ 21. Januar 1914.	R. Macdonald	Labour
„ 6. November 1924	S. Baldwin	konservativ.

[1] Den jeder Kandidat gleichsam als Kaution der Regierung stellen muß.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Die politischen Richtungen der Parteien.

Es ist irreführend, daß in allen Sprachen für die Parteien gleiche oder ähnliche Bezeichnungen benutzt werden, denn die Worte decken sich inhaltlich in keiner Weise; am wenigsten deckt sich der Begriff Labour Party mit irgendeiner Partei, die die Arbeiterinteressen auf dem Kontinent vertritt.

Der Arbeiterpartei gehören Vertreter der verschiedensten Richtungen an. Die Leitung muß daher unpolitisch, gewerkschaftlich, ausschließlich auf das gegenwärtige Wohl ihrer Wähler bedacht sein. Der linke Flügel dieser Partei ist der der Independent Labour Party, deren Führer Ramsey Macdonald ist. Ramsey Macdonald aber ist als rühriger Kopf zugleich Führer der gesamten Arbeiterpartei geworden. Güttler[1] begeht den Fehler, Macdonalds Doktrin als den Labourismus der Labour Party zu definieren. Was diesen Labourismus wesentlich auszeichnet, ist die Abneigung gegen den Krieg, der Glaube an eine Völkerversöhnung und der Glaube an die Möglichkeit einer auf gemeinwirtschaftlicher Grundlage aufgebauten Produktionsorganisation in naher Zukunft. In der praktischen Politik unterscheidet sie sich wesentlich von der konservativen Partei durch die Hinneigung zu Volksregierungen jeder Art, sei es selbst der durch Nationalismus getragene Fanatismus der Ägypter, sei es der nach internationaler Verbreitung strebende Bolschewismus, sowie durch die erhöhte Sorge für das Wohl der arbeitenden Klassen. Daher auch das Eintreten für den Freihandel.

Ähnlich ist die Ideologie der Liberalen. Praktisch unterscheiden sie sich wesentlich von der Labour Party durch die Zugehörigkeit zum Bürgertum. Damit soll nicht gesagt sein, daß nicht auch viele Arbeiter liberal wählen. Die Liberalen vertreten nicht gewisse Gruppen des Bürgertums, sie sind vielmehr in fast allen Schichten zu finden: vom Industriellen bis zum Gewerkschaftssekretär, vom City-Merchant bis zum kleinen Krämer, vom Gelehrten bis zum unteren Beamten.

Eine Verteilung über alle Stände des Bürgertums ist auch bei den Konservativen zu finden. Aber die Ideologie der Konservativen unterscheidet sich von dem Pazifismus und Internationalismus der Arbeiterpartei und der Liberalen sehr wesentlich. Auch Liberale und Arbeiter sind Patrioten — bis in die Knochen —, aber in einem inter-

[1] Güttler, Gerhart, Die englische Arbeiterpartei, Jena 1914.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

national orientierten Sinne, während die Konservativen in der Machtentfaltung und der Größe des Britischen Reiches das „beste Mittel zur Förderung der allgemeinen Wohlfahrt" sehen. Bei den einzelnen Punkten und Problemstellungen der britischen Handelspolitik ist auf die Programme der einzelnen Parteien näher einzugehen.

In der Parteigeschichte der letzten Jahrzehnte ist vielleicht die später näher zu betrachtende Ausmerzung der Schutzzollforderung aus dem konservativen Parteiprogramm das bedeutsamste Ereignis. Die Zerreibung der liberalen Partei, der überwältigende Zulauf von Wählern in das konservative Lager, die Sprengung des Zweiverbandes Liberale—Arbeiterpartei, die schon durch die wenig geschickte Politik Macdonalds vorbereitet war, haben den Beweis für die Richtigkeit dieser Maßregel vom konservativen Standpunkte aus erbracht. Von liberaler Seite wird heute mit Rücksicht auf eine Reihe von Maßregeln der konservativen Regierung behauptet, es habe sich dabei nur um eine pro-forma-Ausmerzung aus Wahlrücksichten gehandelt; die Zukunft wird lehren, ob diese Behauptung nicht selbst ein Wahlmanöver ist.

c) Die Kontinuität in der Regierung.

Diese Anpassung des konservativen Programms an das der Liberalen hat indessen eine weit tiefere Bedeutung; sie ist nicht ein parteipolitischer Schachzug, sondern eine notwendige Folge aus dem System einer Regierung wechselnder Parteien. Es ist nicht gut möglich, daß die Parteien abwechselnd Maßregeln treffen und sie wieder rückgängig machen. Was eine Regierung beschließt, muß, wenn es im wirklichen Interesse Englands sein soll, so geartet sein, daß es die nächste halten kann. Wenn eine liberale Regierung Altersversorgung und Arbeitslosenversicherung durchführt, auch gegen die Stimmen der Konservativen, so kann eine ablösende konservative Regierung die bereits beschlossenen Gesetze nicht wieder aufheben. Ebenso kann die Regierung Baldwins sich nicht auf Allianzen einlassen, von denen sie mit Sicherheit weiß, daß sie von einer etwa später am Ruder stehenden liberalen Regierung nicht gehalten werden können. Die Rücksicht auf die Ideologien und Forderungen der Opposition bei der jeweils herrschenden Partei gibt eine starke Gewähr für eine gleichmäßige, sich vor Extremen hütende Wirtschaftspolitik und ist zugleich ein Beweis für die hohe politische Schulung des englischen Volkes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Kontinuität tritt in vielen Fällen praktisch durch das Vorhandensein der dritten Partei und ihre ausschlaggebende Stimme in die Erscheinung; sie steht in der Mitte zwischen den sich opponierenden extremen Flügeln; die Partei, mit der sie zusammengeht, hat die Aussicht, die Majorität zu bekommen. Bei den verhältnismäßig kurzen Wahlperioden von fünf Jahren ist also stets mit der Möglichkeit eines Regierungswechsels auch dann zu rechnen, wenn, wie heute, eine Partei die absolute Mehrheit hat.

Drittes Kapitel. Übersicht über die einzelnen, die englische Handelspolitik beeinflussenden Ereignisse und Maßnahmen sowie über die Konjunktur in den ersten zwei Jahrzehnten des gegenwärtigen Jahrhunderts.

„Eine Darstellung der englischen Handelspolitik am Ende des 19. Jahrhunderts muß wiederholen, was C. J. Fuchs 1893 in seinem Beitrag zu seiner damaligen Untersuchung des Vereins für Sozialpolitik über die Handelspolitik Englands sagte: daß sie sich seit dem Übergang zum Freihandel nicht geändert hat. Wenn aber damals Fuchs schon auf mancherlei Strömungen und Stimmungen hinwies, welche die Herrschaft der reinen Freihandelslehre zu untergraben begannen, so ist für das jetzt abgelaufene Jahrzehnt als das Bemerkenswerte und Bezeichnende hervorzuheben, daß diese Herrschaft schwer erschüttert ist. Noch ist England freihändlerisch; aber immer zahlreicher werden die Stimmen, daß der Freihandel kein Fetisch sei."

Mit diesen Ausführungen begann Rathgen in der gleichen Sammlung vor gerade 25 Jahren seine Abhandlung über die englische Handelspolitik, und wenn ich diese Worte heute lese, so muß ich sie in unveränderter Gestalt auch wiederum meinen Darlegungen über die englische Handelspolitik vorausſenden, nur bemerkend, daß die gegen den Freihandel gerichteten Stimmen und Tendenzen eben dadurch offenbar an Bedeutung verloren haben, daß sie nun schon seit 42 Jahren vernehmbar sind, und daß der starke Vorstoß, der nach dem Weltkrieg gegen den Freihandel geführt wurde, fast ergebnislos verlaufen ist. Bevor aber auf diese Gegenwartsprobleme der englischen Handelspolitik eingegangen wird, sei zugleich als Erläuterung für das englische handelspolitische System ein kurzer Überblick über die Maßnahmen und Ereignisse und die Entwicklung der Konjunktur während der letzten 25 Jahre gegeben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) Ereignisse und Maßregeln.

Das Jahr 1900, das — wie das folgende — unter den Einwirkungen des Burenkrieges stand, der weit über einen Kolonialkrieg hinausging, brachte den Umschwung der Konjunktur, der in England im Gegensatz zu Deutschland ruhig verlief. Er wurde beschleunigt durch die hohen Kohlenpreise, die die Industrie lähmten und erst 1901, eine Folge des Kohlenausfuhrzolles, auf ein normales Maß zurückgingen. Der Tod der Königin Viktoria im Jahre 1901 war ebenfalls nicht ohne eine gewisse Bedeutung für die Industrie und den Handel des Landes. Wichtig ist, daß das alte Finanzsystem — trotz der Kriegslasten — auch in diesen beiden Jahren keine Abänderung erfuhr: die Erhöhung der Einkommensteuer, der Tabak- und Zuckerzölle, ein vorübergehender Weizenzoll, gerechtfertigt nur durch seine geringe Höhe, der schon erwähnte Kohlenausfuhrzoll, sowie die Erhöhung anderer Konsumsteuern brachten die Mittel für die Kriegführung auf.

Das Jahr 1902 brachte den Abschluß des Burenkrieges. Man machte in England nunmehr die alte Erfahrung, daß — abgesehen von der ausgesprochenen Kriegsindustrie — ein Land durch die allgemeine Verarmung verliert, die ein größerer Krieg mit sich bringt. Die direkten Wirkungen des Krieges als solche sind ebenfalls für Handel und Wandel — außer für die Kriegsindustrie — lähmend. Die allgemeine Verarmung tritt zunächst noch nicht in die Erscheinung; man fühlt nur die lähmende Wirkung des Krieges; daher entsteht die Hoffnung, daß mit Beendigung des Krieges die Konjunktur sich heben werde. Der Krieg hört auf. Die Kriegsindustrie geht der Aufträge verlustig. Zum allgemeinen Erstaunen tritt keine Hochkonjunktur ein, und man erkennt jetzt erst, daß die Vernichtung von Gut und Blut eine Verminderung der Kaufkraft des Volkes hat eintreten lassen, die je nach dem Umfang des Krieges kürzer oder länger zu überwinden dauert. Eine Depression ist daher die natürliche Folge, und je größeren Illusionen für den Wiederaufbau der Wirtschaft oder das Wiedereinsetzen der Kauflust sich Handel und Wandel hingegeben haben, desto leichter entsteht nach Abschluß des Krieges eine kurze Scheinblüte, nur um mit einer schweren Krise der dann desto schlimmeren Depression Platz zu machen. — So brachte also das Jahr 1902 nach Abschluß des Krieges nur auf wenigen Gebieten eine Belebung und glitt dann in eine langanhaltende schwere Depression hinüber. Ein zu optimisti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scher Schatzkanzler, Mr. Ritchie, glaubte noch obendrein die Kriegssteuern abbauen zu können, schaffte den Getreidezoll ab und ermäßigte die Einkommensteuer, mit dem Ergebnis, daß für England eine Periode der Defizitwirtschaft im Budget begann. — Unruhen in Mazedonien, im Wetterwinkel Europas, ließen schwere Befürchtungen für den europäischen Frieden aufkommen, die Beziehungen zwischen Japan und Rußland waren gespannt und beunruhigten Handel und Wandel schon seit langem.

Für die ganze englische Handelspolitik der künftigen Jahre war ein Ereignis von größter Bedeutung: Joseph Chamberlain kehrte aus Südafrika zurück und entwickelte eine gewaltige politische Propaganda für das „Greater Britain". Sie gipfelte in den Forderungen: Reichswehrmacht (Imperial Defence), Reichsbevorzugung (Imperial Preference) und Reichskonferenz (Imperial Conference)[1]. Im Gegensatz zu heute legte dieses Programm den Nachdruck auf den Schutzzoll, insbesondere den Getreidezoll, und sah nur innerhalb desselben eine Vorzugsbehandlung für das Imperium vor. Die Agitation proklamierte die Selbstgenügsamkeit des „Greater Britain" und hatte eine scharfe Spitze gegen Deutschland und die deutsche Konkurrenz. Sie behauptete weiter, durch das Umsichgreifen nationalistischer Tendenzen in allen Teilen der Welt und durch die neomerkantilistischen Methoden der Außenhandelsförderung würde die englische Industrie sowohl der äußeren wie der inneren Märkte verlustig gehen, es sei denn, daß sie Gleiches mit Gleichem vergelte und eine Schutzzollmauer mit Vorzugszöllen für die Dominien aufführe.

Das Jahr 1904 brachte den tiefsten Stand der Depression und eine erneute Belebung. Doch hatte der englische Handel noch mit vielen Widerwärtigkeiten zu kämpfen; der russisch-japanische Krieg brachte zahllose Momente der Unruhe (Doggerbank!) und hatte die russische Revolution im Gefolge. Die Schwierigkeiten in Marokko begannen. Trotz einer Erhöhung der englischen Einkommensteuern und anderer Abgaben war die Finanzlage nicht günstig. Die Geldmärkte waren angespannt.

Aber alles besserte sich im Laufe des Jahres 1905 und schien der

[1] Alle drei Forderungen waren nicht neu, am wenigsten die die der Imperial Defence. — Zwar hat die erste eigentliche Reichskonferenz 1907 stattgefunden, doch finden sich Vorläufer 1886 und 1896. — Kanada hatte schon 1897/98 den englischen Produkten eine Vorzugszollbehandlung eingeräumt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Chamberlainschen Agitation damit unrecht zu geben. Die schlechte Lage der Landwirtschaft in England — bekannt ist das Schlagwort „more peasants, less pheasants" — kam ihr indessen zu Hilfe, ebenso das sprunghafte Zunehmen des deutschen Außenhandels.

Die Konjunktur entwickelte sich 1906 weiter günstig und ließ Handel, Wandel und Staatsfinanzen gedeihen; bloß die Börse konnte keinen großen Nutzen aus ihr ziehen, weil der Geldmarkt dauernd steif blieb. Die marokkanische Angelegenheit berührte England nicht unmittelbar, und die Verständigung mit Rußland über Asien, wie überhaupt der Ausbau der politisch-freundschaftlichen Beziehungen — für uns die „Einkreisung" — wirkte beruhigend und stärkend. — Der Umschlag der Konjunktur, der in Amerika zu einer schweren Krise ausartete (Oktober 1907) und in Deutschland starke Erschütterungen zur Folge hatte, verlief in England verhältnismäßig leicht; nur die Börse litt, und insbesondere sanken die 2½%igen Konsols in unerfreulicher Weise. — Die Landwirtschaft litt weiter unter der auswärtigen Konkurrenz, die Anbauflächen gingen, wenn auch nicht erheblich, so doch ständig zurück. Gleichzeitig mit der Verminderung der Anbauflächen vollzog sich in der Landwirtschaft eine Umwandlung zu intensiverem Betrieb: Gemüse- und Gartenbau und Viehzucht auf Qualitätsfleisch und Milch nahmen auf Kosten des Körnerbaues schnell zu, eine Entwicklung, die vom freihändlerischen Standpunkt als durchaus erwünscht bezeichnet werden mußte.

Das Jahr 1908, das auf die Krise des Jahres 1907 folgte, war, wie in der Regel nach Hochkonjunkturen, ein Depressionsjahr. Von politischen Erschütterungen war es frei. Die Aufnahme Bosniens und der Herzegowina in den österreichischen Staatsverband — wenngleich für die Zukunft so bedeutsam — beunruhigte im Augenblick nicht. Dagegen wurde die Depression in England durch drei Momente verschärft: die Nachwirkung der Krise in den Vereinigten Staaten, eine neue Krise in Japan und die Mißernte in Indien. Der enge Zusammenhang zwischen England und dem Imperium läßt sich hier illustrieren: eine Mißernte in Indien bedeutet für Lancashire Arbeitslosigkeit mit seinen ganzen Folgeerscheinungen für das Königreich, denn Indien ist einer der Hauptabnehmer der englischen Textilindustrie. — In diesem Jahr übernahm Lloyd George das Schatzamt und griff sofort energisch durch. Das unerfreuliche Defizit im Staatshaushalt des laufenden und der vergangenen Jahre mußte beseitigt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und gleichzeitig sollte noch dazu die Sozialversicherung durchgeführt werden. Die Finanzzölle auf Tabak, Spirituosen und Benzin wurden energisch angezogen und durch entsprechende Belastungen im Innern ergänzt (Einkommensteuer, Erbschaftssteuer, Landsteuer, Lizenzensteuer für den Vertrieb alkoholischer Getränke, Automobilsteuer). Die Tendenz ist klar: Belastung des Luxuskonsums und der Leistungsfähigen unter Beibehalt des Freihandels und Entlastung der unvermögenden Schichten (The People's Budget). Seit diesem Budget hat der Freihandel in England im Gegensatz zum klassischen Freihandel einen sozialpolitischen Charakter erhalten. Das Budget ging nicht ohne Kampf durch. Es dauerte volle sechs Monate, bis es vom Unterhause genehmigt war. Es wurde dann sofort vom Oberhaus verworfen, so daß es erneut im Unterhaus eingebracht werden mußte.

Im übrigen hat das Jahr 1909 keine bemerkenswerten Eigenschaften; es war friedlich, die Konjunktur belebte sich allmählich wieder; der Geldmarkt war zeitweilig außerordentlich flüssig (Dreimonatsgeld auf 2%), wurde aber durch französische Goldankäufe in London für russische Zwecke versteift. Die landwirtschaftlich bebaute Fläche ging allmählich weiter zurück. Der Anbau von Weizen und Gemüsen (also von hochwertigen Produkten, siehe S. 119) nahm allmählich innerhalb der sich verkleinernden Fläche relativ und auch absolut zu.

Das Jahr 1910 war trotz mancherlei Unruhen ebenfalls ein Friedensjahr für England, und der Frieden ist, um mit dem „Economist" Lord Rosebery zu zitieren, das Wesentlichste für die englischen Belange. Die Welternten waren günstig, die englische Schiffahrt vollauf beschäftigt, die englischen Industrien erfreuten sich günstigen Geschäftsganges. Dem taten einige Arbeiterunruhen, besonders ein Streik in der Werftindustrie, und zwei Parlamentsneuwahlen, die jedoch eine Veränderung in der Regierung nicht erbrachten, keinen Abbruch: in einigen Industrien konnte man direkt von einer Hausse sprechen. Die Entwicklung des Staatshaushalts war günstig. Änderungen in der handelspolitischen Lage von Belang waren nicht zu verzeichnen.

Dagegen waren im folgenden Jahr Ereignisse auf handelspolitischem Gebiet zahlreicher. Die Krönung des Königs in England und Indien, die zweite „Colonial Conference" auf der einen, die Veto-Bill und die Frage des Ausbaus der Sozialversicherung auf der anderen Seite waren innere Ereignisse des Weltreiches,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die die Entwicklung beeinflußten. Hinzu kam das schnelle Steigen der Preise — durch das Aufsteigen der Konjunktur —, das bei gleichbleibenden Löhnen zu schweren Arbeiterstreitigkeiten führte. Der türkisch-italienische Krieg und die Schwierigkeiten mit Marokko stellten eine schwere Belastung der wirtschaftlichen Beziehungen Englands dar; dennoch war die Entwicklung der Industrie allgemein günstig, teilweise sogar außerordentlich günstig, so namentlich die der Textilindustrie. Die Verhältnisse am Geldmarkt waren befriedigend. Die Trockenheit des Sommers 1911 schadete (infolge des an sich feuchten Klimas) der englischen Landwirtschaft nicht, im Gegensatz zu der des Kontinents. Das Prinzip des Lloyd Georgeschen Budgets von 1909 zeitigte weitere Erfolge. Trotz des Defizits der Jahre vor diesem Budget war im Jahre 1911 bereits die Hälfte der Schuld aus dem Burenkrieg abgetragen.

Das Jahr 1912 brachte den italienisch-türkischen, den Balkankrieg, im Herbst und Winter die schwere Gefahr eines europäischen Krieges und die Präsidentschaftswahl in den Vereinigten Staaten. Diese Ereignisse berührten indessen England weniger als die Homerule-Bill, die wachsende Erbitterung in Irland und ein sehr ernster Streik der Kohlen- und Dockarbeiter. Aber sie waren alle weit davon entfernt, einen Dämpfer auf die Entwicklung der Konjunktur zu setzen. Die Konjunktur ging im Jahre 1912 ihrem Höhepunkt entgegen. Handel und Wandel gediehen vorzüglich, Geld war flüssig und wurde erst durch die im Herbst einsetzende politische Krise ernstlich verknappt, aber nicht annähernd in solchem Ausmaß wie etwa in Deutschland.

Die Konjunktur erreichte in England ihren Höhepunkt im Sommer des Jahres 1913. Die Eisenindustrie war die erste, deren Betrieb allmählich nachließ, andere Industrien folgten bald; doch hat ein jäher Umschlag der Konjunktur nicht stattgefunden; ja, man meint (vgl. zum Beispiel „Economist", The Commercial History for the year 1913, Jahrg. 1914), daß die Konjunktur an sich noch länger angehalten hätte, wenn nicht durch eine Reihe von widrigen Umständen ihr Umschlag bedingt worden wäre. Hierher gehören: die beiden Balkankriege, die schweren Erschütterungen in der südamerikanischen Wirtschaft des Winters 1913/14 und die außerordentliche Geldknappheit, die ziemlich international herrschte, der schlechte Ausfall des Monsuns in Indien und die infolgedessen — durch die schlechte Ernte bedingte —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geringe Kaufkraft dieses Gebiets, der Krieg in Mexiko, die innerchinesischen Wirren, ferner in England Arbeiterunruhen, die Suffragettenfrage und die irische Frage. Die beiden letztgenannten Momente, deren Bedeutung man in Deutschland nie ganz verstanden hat, konnten vielleicht die Rolle, die sie tatsächlich gespielt haben, nur deshalb ausfüllen, weil die Luft schwül war und man Unglück vorausfühlte.

Das Jahr 1914 begann — wie das Jahr 1913 geschlossen hatte — mit Depressionserscheinungen, die auf einzenen Gebieten sogar zur Krise ausarteten, so in Südamerika. Der englische Handel mit seinen weitverzweigten Belangen wurde von diesen Erscheinungen mehr oder weniger in Mitleidenschaft gezogen. Die finanziellen Vorbereitungen zum Weltkrieg begannen schon im Frühjahr die englischen Märkte zu beunruhigen[1]. Seit dem 28. Juni 1914 stand alles unter dem Eindruck der herannahenden Katastrophe, insbesondere seit Überreichung des österreichischen Ultimatums vom 23. Juli an Serbien.

Die Handelspolitik und die handelspolitische Lage des Weltkriegs berührt diesen Aufsatz nicht; für England findet das System der Kriegswirtschaft mit dem Sankey-Urteil vom Dezember 1919, das alle Einfuhrverbote für Waren, die nicht in eigentlichem Kriegsmaterial bestanden, für ungültig erklärte (siehe S. 114), vom Standpunkt handelspolitischer Maßregeln aus seinen Abschluß. Aber die Zeit des Krieges ist nicht ohne Einfluß geblieben, und die Probleme, die er hervorgebracht hat, harren noch der Lösung; ihre Behandlung folgt im zweiten Teil dieser Arbeit. An dieser Stelle muß nur noch ein Blick auf die handelpolitische Lage Englands geworfen werden, wie sie sich nach Abschluß des Weltkriegs darstellt.

b) Die handelspolitische Lage nach Abschluß des Krieges.

Der Weltkrieg hat das englische handelspolitische System des Freihandels nicht zu ändern vermocht, auch die wiederholt am Ruder gewesenen konservativen Regierungen haben es bis heute nicht gekonnt; der Versuch führte regelmäßig zu ihrem Sturz; der Freihandel ist in England tief verwurzelt. Das hängt mit Englands ganzer wirtschaftlicher Struktur zusammen. Die einzige Neuerung gegen die Vorkriegszeit waren die im Jahre 1917 erlassenen sogenannten

[1] Vgl. meine Arbeit über den Einfluß des Krieges auf den Londoner Geldmarkt, Jena 1915.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mc Kenna-Zölle (Wertzölle), die als Finanzzölle auf folgende Artikel erhoben wurden: Uhren aller Art 33⅓% — Automobile und Motorräder verschiedener Art 33⅓% — Musikinstrumente aller Art 33⅓% des Wertes. Für Produkte aus den Dominien betrug der Zollsatz 22²/₉% (gleich zwei Drittel des Normalsatzes).

Nach den Bestimmungen des Safeguarding of Industries Act von 1921, Teil I (Schlüsselindustriezoll, vgl. unten) werden ebenfalls neue Zölle erhoben auf: optisches Glas — chemische Glaswaren — Meßinstrumente und Werkzeuge der verschiedensten Art — gewisse Bestandteile für Apparate für drahtlose Telegraphie — Entzündungsmagneten und Dauermagneten — Kohlenstifte für Bogenlampen — Schlußnadeln für Wirkmaschinen — Wolfram und andere edle Metalle (außer Gold und Silber) und Verbindungen derselben — synthetische organische Chemikalien. Der noch heute gültige Zoll beträgt 33⅓% des Wertes, auf den ein etwa schon nach anderen Zollvorschriften zu entrichtender Zoll angerechnet wird. Für Einfuhren aus dem Imperium wird dieser Zoll nicht gezahlt.

[Die Antidumpingzölle des Teils II betreffen: Stoffhandschuhe — Handschuhstoff — Glaswaren für den Haushalt — Beleuchtungsglaswaren — Küchengeräte aus Aluminium und aus emailliertem Eisen und Stahl — Glühstrümpfe. Der Zoll betrug 33⅓% des Wertes und wurde nur auf deutsche Waren erhoben. Sonstige Zölle finden auf diese Zölle keine Anrechnung. Die Antidumpingzölle sind am 1. Oktober 1924 durch Ablauf des Gesetzes außer Kraft getreten, dürften aber noch zum Teil eine Erneuerung finden (vgl. unten).[1]]

Ferner wurde auf deutsche Waren eine 26%ige Abgabe erhoben, die von der deutschen Regierung zurückzuvergüten war (Reparation Recovery Act 1921). Hierfür hat jetzt jedoch eine Neuregelung Platz gegriffen.

Die alten englischen spezifischen Finanzzölle[2] (in der Reihenfolge des englischen Tarifs) werden auf folgende Waren erhoben: Bier — Spielkarten — Cichorien (⁵/₆) — Chloralhydrat — Chloroform — Kinematographenfilms (⅔) — Kakao (⅔) — Kaffee (⅔) — Kollodium

[1] Vgl. Tariff Consolidation Act von 1879, das ältere Zollgesetze zusammenfaßt, ferner Handelsarchiv von 1924, dem u. a. die Übersetzungen für die Warenbezeichnungen mit geringen Abänderungen entnommen sind.

[2] Durch das Finanzgesetz von 1925 wurden endlich Zölle eingeführt auf Hopfen, Seide, Kunstseide sowie auf Spitzen und Stickereien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Branntwein — Äther — getrocknete Früchte (2/3) — Spirituosen (verschiedene Sätze) — Zucker und Waren daraus (2/3) — kandierte Früchte — kondensierte Milch — Milchzucker (5/6) — Mineralwasser verschiedenster Art — Tee (2/3) — Tabak (2/3) — Wein (verschiedene Sätze). — Die in Klammern gesetzten Bemerkungen zeigen die Bevorzugung des Imperiums an: sie schwankt zwischen 50% und 1/6 des Zolles.

Alle übrigen Waren gehen im Vereinigten Königreich zollfrei ein und aus, es sei denn, daß auf Grund besonderer Erlasse Freihandelsbeschränkungen auferlegt sind. (Außer den üblichen polizeilichen, hygienischen, veterinären usw. Handelsbeschränkungen[1] ist die Dyestuffs Act von 1919 der Rechtsgrund für solche Maßregeln gewesen; sie ist ebenso wie die Non Ferrous Metals Act von 1918 durch den Deutsch-Englischen Handelsvertrag von 1925 erledigt.)

Wenn man die kurze Reihe dieser Zölle mit den in die Hunderte, ja Tausende gehenden — bis ins kleinste spezialisierten — Zöllen der kontinentalen Staaten Europas und der Vereinigten Staaten von Amerika vergleicht, wird der Sinn des Wortes Freihandel ohne weiteres klar.

Englands standortmäßige Lage bestimmt den englischen Handel gleichsam zum Vermittler zwischen Europa und den anderen Teilen der Welt. Dem entspricht die Organisation der wirtschaftlichen Beziehungen und der technische Apparat sowohl des Handels wie der Industrie. Alles in England ist auf die Vermittlung eingestellt. Diese Einstellung dürfte durch den Krieg, durch den Erwerb neuer Protektorate und die mehrjährige Ausschaltung Deutschlands aus dem internationalen Handel eher noch vermehrt worden sein[2]. Der Krieg hat nicht so lange gedauert, daß er es Englands siegreichen Rivalen ermöglicht hätte, einen — wenn auch nur einigermaßen — gleichwertigen Apparat aufzubauen.

Ein Beispiel statt vieler: Als der Krieg beendet war und das deutsche Eigentum in England durch den Vertrag von Versailles noch keinen genügenden Schutz besaß, fragte man sich allgemein in Deutsch-

[1] Vgl. meine Aufsätze in der 4. Auflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften über Einfuhrverbote, Differentialzölle und Durchfuhrverbote und Durchfuhrzölle.

[2] Vgl. z. B. Kabel, Anlage 7 zu Abschnitt 1 zu Teil VIII: Wiedergutmachung des Versailler Vertrags; ferner Teil XII über Häfen, Wasserstraßen und Eisenbahnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

land, welcher Geldmarkt an Londons Stelle treten würde. Helsingfors nahm einen großen Aufschwung, und auch in Rotterdam wurde viel gehandelt. Aber sehr bald gingen die deutschen Bankiers wieder dazu über, in London ihre Kassenbestände zu halten (wenn auch zunächst noch unter neutralem Decknamen), aus dem einfachen Grunde, weil der ganze Apparat auf den anderen Geldmärkten nicht so funktionierte wie in London. Nach Wiederherstellung der Unantastbarkeit des Eigentums ist daher London wieder in vollem Umfang auch zur Kassenwalterin der früher feindlichen Staaten geworden. Die Amerikaner sind zu schwerfällig, um die von der deutschen Wirtschaft so dringend gebrauchten Kredite selbst zu gewähren, wenn es sich nicht um ganz große Konzerne von Weltruf handelt. Vielmehr fließen die anlagesuchenden amerikanischen Gelder über England nach Deutschland und in die anderen Wirtschaften, die ihrer bedürfen. *Mit den Aufgaben des Vermittlers ist jede Hemmung des freien Verkehrs — also auch jeder Zoll — unvereinbar.*

Diese Vermittlerstellung ist bei den *anderen Teilen des Britischen Weltreiches* nicht gegeben, also sind dort Schutzzölle eher zu erwarten. In der Tat besitzen die Dominien und anderen Besitzungen meist Schutzzollsysteme, in denen gewöhnlich drei Tarife vorgesehen sind: der Generaltarif, der Vertragstarif und der Vorzugstarif für Großbritannien, der unter Umständen auch auf die übrigen Teile des Reichs angewendet wird. In *Australien* besitzt beispielsweise auch die Südafrikanische Union eine Zollbevorzugung. Die Zölle sind bei einzelnen Dominien und Besitzungen sehr stark differenziert. So hat *Kanada* in seinem Zollgesetz von 1907 nicht weniger als 737 Zollpositionen, *Australien* 430. Demgegenüber hat die *Südafrikanische Union* verhältnismäßig einfache Sätze und geringe Differenzierungen, zumal in Klasse III, IV und VI des Tarifs einheitliche Wertzölle von 25 bzw. 3 bzw. 20% erhoben werden (in Klasse I sind Waren, auf die ausschließlich spezifische Zölle, in Klasse II solche, auf die spezifische und Wertzölle erhoben werden, in Klasse V zollfreie Waren zusammengefaßt). Ein ganz eigentümliches Zollsystem mit dem Anschein nach geringer Differenzierung besitzt *Indien* mit nur 141 Zollpositionen. Das System wird aber dadurch kompliziert, daß die Zölle nicht nach dem tatsächlichen Marktwert, sondern nach Tarifschätzungswerten erhoben werden, die von der Regierung von Zeit zu Zeit festgesetzt werden. Das gestattet natür-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich einen weiten Spielraum für die verschiedensten Differenzierungen. Im Gegensatz zu den meisten Teilen des Imperiums hat Indien für die Einfuhr keine Vorzugszölle Großbritannien gegenüber. Dagegen besitzt es — ebenfalls im Gegensatz zu vielen anderen Teilen des Reichs — Ausfuhrzölle auf eine Reihe von Landesprodukten. Diese Ausfuhrzölle haben zum Teil Schutzcharakter für die indische Industrie (Jutezölle), zum Teil sind es Finanzzölle; das Vereinigte Königreich genießt auf einige der Ausfuhrzölle eine Vergünstigung, zum Beispiel auf Häute und Felle von 66⅔ %[1].

c) Statistische Übersichten[2].

Zum Schluß seien ein paar Tabellen über den Außenhandel von England und einigen Dominien gegeben.

Die erste Tabelle gibt den englischen Außenhandel auf Grund der Preise von 1913 wieder. Die Umrechnung auf die Werte von 1913 wird regelmäßig vom Handelsamt vorgenommen; Fehlerquellen liegen in der mangelhaften Berücksichtigung von Qualitätsverschiebungen und in der am 1. Januar 1920 eingeführten neuen Aufmachung der Statistik. Dennoch gibt die Tabelle selbstverständlich einen besseren Einblick in die Entwicklung des englischen Außenhandels vor dem Krieg und jetzt, als wenn sie in den entwerteten Pfundpreisen aufgestellt wäre. Eine einfache Mengenstatistik ist wegen der Verschiedenheit der Maße unübersichtlich[3]. Eine Besprechung der einzelnen Zahlen erübrigt sich; es genügt der Hinweis auf die Wiederherstellung der Vorkriegsverhältnisse, selbstverständlich mutatis mutandis.

In den Tabellen 2, 3, 4 und 5 ist der Außenhandel von vier großen Dominien wiedergegeben. Die Goldentwertung ist nicht berücksichtigt. Bei diesen Tabellen soll aber auch weniger das Schwergewicht auf den Vergleich des Außenhandels in der Vor- und Nachkriegszeit gelegt werden, als auf die Verschiedenheit der Bedeutung des englischen Handels mit dem Imperium einerseits und die Stellung

[1] Im übrigen siehe auch „Vergleichende Übersicht über die Zollsysteme der wichtigsten Handelsstaaten" herausgegeben vom Deutschen Industrie- und Handelstag, Berlin 1922, aus dem obige Darstellung im wesentlichen ausgezogen ist. Weitere Quellenangaben ebenda.

[2] Die Zahlen sind den offiziellen Publikationen entnommen. Soweit solche noch nicht zugänglich waren, sind sie durch Statesmans Yearbook ergänzt.

[3] Bemerkt sei, daß die Board of Trade-Statistik im Grunde eine Mengenstatistik ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Dominien zu dem Imperium in der Vor- und Nachkriegszeit andererseits. Die Zahlen sprechen für sich; es genügt, Indien und Kanada zu vergleichen, um die außerordentlich wesentlichen und schwerwiegenden Probleme zu erkennen.

Tabelle 1a.

Englischer Außenhandel in absoluten Pfundsterlingwerten.

(Nach Accounts relating to Trade and Navigation of the United Kingdom, Dezember 1923. London 1923 und Dezember 1924, S. 1 ff. S. 2.)

Jahr	Waren in Millionen Pfund Sterling					
	Import	Export britisch	Wiederausfuhr	Insgesamt 3 und 4	Edelmetalle	
					Einfuhr	Ausfuhr
1	2	3	4	5	6	7
1924	1,280	795	140	936	50	62
1923	1,098	767	119	886	54	69
1922	1,003	720	104	823	44	58
1921	1,085	703	107	810	60	71

Tabelle 1b.

Englischer Außenhandel in reduzierten Pfundsterlingwerten.

(Nach Annual Statement, S. 3, ergänzt durch Board of Trade Journal).

für a) lies: Nahrungsmittel, Getränke, Tabak;
„ b) „ Rohstoffe und im wesentlichen unbearbeitete Waren;
„ c) „ Fabrikate;
„ d) „ Anderes.

	1913	1924	1922	1923	1924
	der deklarierte Wert		Wert auf der 1913-Grundlage		
Einfuhr	**769**	**1138**	**659**	**641**	**619**
davon: a)	295	543	293	319	348
„ b)	270	324	218	163	186
„ c)	201	266	146	155	180
„ d)	3	5	2	4	105
Ausfuhr (ausschließlich Wiederausfuhr)	**525**	**795**	**362**	**404**	**430**
davon: a)	34	57	18	23	29
„ b)	66	106	63	71	59
„ c)	414	618	275	303	325
„ d)	11	14	6	6	17
Wiederausfuhr	**110**	**140**	**89**	**94**	**106**
davon: a)	16	30	17	—	—
„ b)	64	76	54	—	—
„ c)	30	34	18	—	—
„ d)	—	—	—	—	—

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2.

Außenhandel von Kanada.

(Nach Report of the Department of Trade and Commerce, Ottawa 1922.)

	1913/14	1920/21	1921/22	1922/23	1923/24
	in Millionen kanadischen Dollars				
Einfuhr: Insgesamt	671	1240	748	803	893
Davon: Vereinigtes Königreich . . .	137	214	117	141	154
„ Vereinigte Staaten v. Amerika	437	856	515	541	601
Ausfuhr: Insgesamt	377	1210	747	945	1059
Davon: Vereinigtes Königreich . . .	178	314	300	380	301
„ Vereinigte Staaten v. Amerika	150	561	305	580	341

Tabelle 3.

Außenhandel von Australien.

(Nach Annual Statement, S. 2.)

Wert der gesamten Ein- und Ausfuhr von und nach fremden Ländern und dem Britischen Reich.

	1919/20	1920/21	1921/22	1922/23
	in Millionen Pfund Sterling			
Gesamt-Ein- und -Ausfuhr:				
a) Fremde Länder . . .	1004	2403	1253	1208
b) Britisches Reich . . .	400	1087	642	619
c) Insgesamt	1404	3490	1895	1827

Tabelle 4.

Außenhandel von Südafrika.

Aus: 15th Annual Statement of the Trade and Shipping of the Union of South Africa. Kapstadt 1921.

	1913	1919	1920	1921[1]	1922	1923
	in Millionen Pfund Sterling					
Einfuhr	37	53	106	58	59	58
Davon: Vereinigtes Königreich . .	21	21	50	29	27	29
„ British Empire	26	28	61	35	32	36
Ausfuhr	67	100	84	74	65	81
Davon: Vereinigtes Königreich . .	59	77	59	50	48	62
„ British Empire	60	80	62	53	50	66

[1] Ausschließlich Gold und Silber.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5.

Außenhandel von Indien.

(Nach: Statistical Abstract for British India, London 1924.)

	1912/13	1919/20	1920/21	1921/22
	in Millionen Rs			
Einfuhr insgesamt	2285	2999	3819	3120
Vereinigtes Königreich	1014	1050	2046	.
Ausfuhr insgesamt	2568	3497	2938	2677
Vereinigtes Königreich	606	948	530	.

Zweiter Hauptteil.

Einzelne Probleme englischer Handelspolitik.

1. Kapitel: Das Problem des Imperiums.

a) Englands Abhängigkeit vom Imperium.

England ist wirtschaftlich und politisch von seinem Imperium abhängig geworden. Die Zeiten, wo man sich auf den Standpunkt stellen konnte, daß die Kolonien nicht berechtigt seien, auch nur einen Hufnagel selbst herzustellen, waren schon vor hundertfünfzig Jahren vorüber; die Zeit, wo man die Kolonien als Platz der Versorgung untauglicher Elemente betrachtete, ist in England seit hundert Jahren vorbei. Seitdem befinden sich fast alle Teile des Reiches in raſcher, aufstrebender Entwicklung.

Die wirtschaftliche Abhängigkeit Englands von dem Imperium liegt nur zum Teil in der Unentbehrlichkeit desselben für den Handel und die Industrie. Nicht minder wesentlich sind die Versorgungsmöglichkeiten, die auch heute noch die Söhne und Töchter des Vereinigten Königreichs veranlassen, zu Millionen in den Kolonien ihren Erwerb zu suchen, sei es im Staatsdienst, sei es sonstwie[1].

[1] Es wanderten aus dem Vereinigten Königreiche aus:

	Insgesamt	davon in das Imperium
1913	389000 Personen	285000 Personen
1922	174000 „	118000 „
1923	256000 „	157000 „

(Nach Board of Trade Journal vom 8. Januar 1925.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die politische Abhängigkeit des Mutterlandes vom Imperium hat sich in und nach dem Weltkrieg gezeigt.

b) Die Lockerung des Imperiums.

Die Dominien und anderen Teile des Reiches entwickeln ihr eigenes Volkstum, und mit wachsender Kultur gehen ihre Interessen wirtschaftlicher und politischer Art nicht immer mit denen des Mutterlandes parallel. In manchen Fällen scheint es, als ob der nationale Stolz der Bewohner einzelner Teile des Imperiums diese Divergenz der Interessen und die Möglichkeit einer unabhängigen Existenz überschätzt (Indien, Ägypten). Jedenfalls finden sich aber auch in allen Dominien, in denen Kultur und Sitte den europäischen gleichwertig entwickelt sind, starke zentrifugale Kräfte. Die Richtungen, in denen diese gehen, sind verschieden. In Kanada sind Tendenzen zu einer Anlehnung an die Vereinigten Staaten am Werk; die alten Buren und Afrikander trachten erneut nach Selbständigkeit; Australien, das an sich englisch denkt, verlangt für etwaige Dienste, die es dem Königreich leistet, gleichwertige Hilfe.

Zudem ist das konstitutionelle Band zwischen dem Imperium und dem Königreich, das nur noch in der Person des Königs gegeben ist, durch die Fortentwicklung der demokratischen Verfassungen — nicht zumindest in England selbst — fast bis zur Haltlosigkeit gelockert worden, wenigstens bei einigen Dominien. Die Vollmachten des Governor General, der den König vertritt (in Indien Viceroy genannt), sind sehr verschieden; aber zum Teil hat der Governor General keine wesentlich größeren Vollmachten als der König in England, der bekanntlich fast gar keine hat.

c) Wie kann man das Imperium wiederherstellen?

Das vielfach aufgestellte Ziel der konservativen Partei des Self-sufficient Greater Britain (des autarken Imperiums) bekommt erst Sinn, wenn das eigentliche gegenwärtige Problem des Imperiums: „Wie kann man das Imperium wiederherstellen?“ gelöst ist.

So ist es schon vor dem Krieg versucht worden, in der Imperial Conference 1907 und 1911 ein neues politisches Bindeglied zu schaffen. Nach dem Sturz von Asquith ließ Lloyd George 1917 an die Regierungen der Dominien und auch Indiens Einladungen ergehen, um über die wesentlichen Fragen des Krieges und des Friedens mit ihnen zu verhandeln. Daraus entstand das Imperial War

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Cabinet und eine weitere ständige Konferenz. Ersteres behandelte die allgemeinen großen Fragen, letztere die Einzelheiten. Beide Verhandlungen waren meist vertraulich. Lloyd George führte als primus inter pares den Vorsitz, eine Majorisierung einzelner Dominien war nicht möglich; das Imperial War Cabinet hatte keine eigene Exekutive; die etwa gefaßten Beschlüsse mußten durch die zuständigen Regierungen ausgeführt werden. Nach dem Krieg haben sich beide Konferenzen wieder aufgelöst, und es tritt wieder von Zeit zu Zeit (vorgesehen ist alle zwei Jahre) die Imperial Conference zusammen[1].

Nun ist es aber nicht möglich, daß die ausschlaggebenden Spitzen in den Regierungen der Selfgoverning Dominions gleichzeitig in Ottawa, Kapstadt, Sidney oder Wellington die Regierungsgeschäfte führen und in London die Probleme des Imperiums verhandeln. Stellvertreter an dem einen oder anderen Platz zu haben, ist untunlich; genaue Berichterstattung unpraktisch[2]. Der Chamberlain-Lloyd-Georgesche Gedanke der Imperial Conference und des Imperial War Cabinet scheitert an den Entfernungen und degeneriert zu „Tagungen".

Wenn die politischen Bindemittel versagen, muß auf andere Weise versucht werden, das Imperium zu retten und dem Interesse des vereinigten Königreichs zu erhalten. Zu diesem Zweck können Mittel spezieller und allgemeiner Art Anwendung finden: spezieller, insofern sie bestimmten Gebieten zum Vorteil gereichen, allgemeiner, sofern sie allen zugute kommen.

Die ersteren Mittel können wohl dazu führen, einzelne Dominien dem Reichsverband zu erhalten; aber dem Reichsgedanken als solchem dienen sie eigentlich nicht, es sei denn, daß eine spezielle Maßregel der Ausfluß eines allgemeinen Gedankens ist. Das gilt, wenn zum Beispiel Australien verlangt, daß England den Flottenstützpunkt in Singapore ausbaut und damit die Solidarität der englischen und australischen Belange Japan gegenüber unterstreicht und gleichzeitig dem Gedanken der einheitlich organisierten Reichsverteidigung Ausdruck verleiht.

Gleiches gilt hinsichtlich des Aufbaus und der Subventionierung der Verkehrs- und Nachrichtenvermittlung innerhalb des

[1] l. c. Keith a. a. O.

[2] So wenigstens nach allgemeiner Anschauung; doch dürfte der Selbständigkeitsdrang der Dominien auch eine Rolle dabei spielen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Imperiums; denn bei diesen Maßregeln handelt es sich stets um die Durchführung spezieller Projekte, allerdings als Ausfluß eines allgemeinen Gedankens. Wenn dagegen die englische Regierung sich verpflichtet, bestimmte Lieferungskontrakte zum Beispiel mit der australischen Broken Hill Co. durchzuführen, so handelt es sich um die Wahrung spezieller Interessen ohne allgemeine Begründung[1].

Diesen mehr oder weniger speziellen Maßnahmen stehen die allgemeinen gegenüber. Hierher gehört die schon oben erwähnte Reichskonferenz und der ebenfalls schon mehrfach erwähnte Gedanke der „Imperial Preference" der zollmäßigen Bevorzugung der aus dem Reich eingeführten Waren in England und reziprokerweise der englischen Waren in anderen Teilen des Reichs, sowie die zollmäßige Bevorzugung der einzelnen Reichsteile untereinander.

Um die zollmäßige Bevorzugung der einzelnen Reichsteile untereinander vorwegzunehmen, so soll sofort gesagt werden, daß in diesem Punkt nicht viel geschehen ist und auch nicht viel geschehen kann; denn die einzelnen Teile des Reichs sind Rohstoffländer und die von ihnen während des Krieges ins Leben gerufenen Industrien auf dem Weltmarkt noch kaum konkurrenzfähig. Ihre Rohstofferzeuger bedürfen keines Zollschutzes, für die Industriellen kommt nur der einheimische Markt in Betracht, nicht aber der anderer Reichsteile, auf dem sie pari passu mit der englischen Industrie in Wettbewerb treten müßten. Eine Zollermäßigung auf Ausfuhrzölle für Rohstoffe hat ebenfalls nur dem Land gegenüber Sinn, das sie verarbeitet (also England). Zudem sind Ausfuhrzölle — wie schon gezeigt — selten. Dennoch kommt zollmäßige Vorzugsbehandlung von einem Teil des Reichs zum anderen vor. Auf diese Maßregeln von geringer Bedeutung wird man große Erwartungen nicht setzen dürfen.

Viel wesentlicher ist die Zollbevorzugung, die das Vereinigte Königreich in seinen Dominien genießt. Die Dominien bilden einen guten Markt für Fertigfabrikate; England liefert sie. Die Ermäßigung im Zollschutz ist also für England eine starke Hilfe im Wettbewerb mit anderen Industrieexportländern, insbesondere mit Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika. England genießt — außer Indien gegenüber — eine Vorzugsbehandlung bei fast allen Dominien und anderen Reichsteilen, die bis zwei Drittel

[1] l. c. Plaut, England auf dem Wege zum Industrieschutz. Hamburg 1919.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Zolles beträgt. Aber dieser Vorzug schädigt selbstverständlich die in den Dominien betriebenen Gewerbe, und die Industriellen in denselben sehen ihn deshalb nicht gern. Dies findet heute seinen Ausdruck in dem Kampf um die Frage, was sind britische Produkte? Freilich, bei Rohstoffen ist es leicht zu sagen, dies oder jenes Erzeugnis ist ein Produkt des Imperiums, aber bei einer wirklichen internationalen Arbeitsteilung, wie sie vor dem Kriege bestanden hatte, wird die Unterscheidung für industrielle Produkte sehr schwierig: wem ist zum Beispiel das Tuch zuzuschreiben, das aus australischer Wolle in Irland gesponnen, in Deutschland gewebt und in Manchester appretiert und zum Versand fertig gemacht ist?

Die Dominien verlangen nicht, daß die Produkte, die einen Vorzugszoll genießen, ausschließlich im britischen Reich hergestellt sind. Nach den Zollgesetzen Australiens, Kanadas und Neuseelands genügen beispielsweise 75% britischer Arbeit oder britischer Rohstoffe; natürlich wünschen die Industrien, die britische Fabrikate verbrauchen, eine Herabsetzung dieses Prozentsatzes, während die Erzeuger von Konkurrenzartikeln eine Erhöhung verlangen. In Neuseeland sind die diesbezüglichen Verhandlungen noch nicht zum Abschluß gelangt[1].

Einfacher gestaltet sich die Sache, wenn es sich nicht um Reichsbevorzugung von Industrieprodukten, sondern von Rohstoffen handelt. Das ist der Fall in England. England verbraucht die Rohstoffe der Dominien und der ganzen Welt; ein Zoll auf Rohstoffe unter Bevorzugung des Reiches würde diesem eine wirksame Förderung bedeuten, gleiches gilt für Nahrungsmittel. Nun ist aber England Freihandelsstaat, kennnt bekanntlich fast keine Schutzzölle. So ist die von der Regierung zur Zeit Mc Kennas übernommene Verpflichtung, bei allen künftig einzuführenden Zöllen dem Imperium einen Vorzugszoll einzuräumen, ein leeres Versprechen gewesen.

Es ist hier nicht die Stelle, auf das theoretische Für und Wider von Schutzzöllen einzugehen. Daß die Argumentation der Freihändler aber ihre Richtigkeit hat, daß jeder Zollschutz eine preistreibende Wirkung haben muß, wenn er überhaupt Zweck haben soll, ist keine Frage; und selbst wenn man annehmen wollte, es sollte auf ein bestimmtes Produkt ein Zoll auferlegt werden, außer wenn es vom Imperium bezogen würde — und das Produkt des Imperiums käme zollfrei ein —.

[1] In Australien ist der Prozentsatz kürzlich wesentlich herabgesetzt worden für solche Fälle, in denen England nicht in Wettbewerb mit australischer Industrie tritt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

so würde trotzdem eine Preissteigerung stattfinden müssen, wenn überhaupt eine Wirkung Platz greifen soll; denn entweder das Imperium hat den Markt schon vorher beherrscht — dann ist der Zoll nicht nötig — oder aber es hat ihn nicht beherrschen können, weil andere Teile der Welt billiger lieferten, die ausgeschlossen werden sollen — dann sind seine Produktionskosten eben höhere und müssen dementsprechend die Preise steigern.

Die preissteigernde Wirkung, die man von der Einführung des Reichsvorzugszollsystems befürchtet, hat veranlaßt, daß der Gedanke der Reichsvorzugszölle lebhaft bekämpft wird. Die Forderung des Vorzugszolls auf Brotgetreide, das wichtigste Glied der ganzen Kette, ist seit 1905 von weitesten Kreisen fallen gelassen worden und hat heute nur noch wenig Anhänger. Die gegenwärtige konservative Regierung hat ihr Mandat vom Volke nur dadurch erhalten können, daß sie von vornherein auf jede Verzollung von Lebensmitteln verzichtete. Dagegen enthält — wie schon oben ausgeführt — das englische Zollsystem für Zucker, Tee und eine Reihe anderer Produkte eine Bevorzugung von Reichserzeugnissen.

Es bleibt klar, daß der Gedanke der „Imperial Preference" so lange nicht lebensfähig sein wird, wie England nicht zum Schutzzoll übergeht. Ein solcher Umschwung ist aber in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Dennoch bleiben eine ganze Menge anderer Mittel und Wege, die den Zusammenhalt des Reichs fördern können.

Wenngleich der Gedanke der „Imperial Conference", wie gezeigt, wegen ungenügender Verkehrsmöglichkeiten unfruchtbar bleiben mußte, so ist damit noch nicht gesagt, daß an Stelle dieser Tagung von beschließenden Mitgliedern nicht mit besserer Wirkung ein Konsilium mit beratender Stimme geschaffen werden könnte. Daher wurde auf der letzten Reichskonferenz beschlossen, ein Imperial Economic Committee (Wirtschaftlicher Reichsbeirat) einzusetzen. Die Labourregierung Macdonalds hat die Vorbereitung zur Errichtung dieses Komitees getroffen, und die gegenwärtige Regierung wird sie weiter fördern. Die Dominien sind bereits eingeladen, Mitglieder dafür zu ernennen. Die Aufgaben für das Komitee sind wie folgt festgelegt worden:

„Es soll darüber beratschlagen, wie es möglich ist, die Art und Weise zu verbessern, die Nahrungsmittel der überseeischen Teile des Reichs auf den Markt des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vereinigten Königsreichs zu bringen und zu vertreiben. Dabei soll im Auge behalten werden, daß der Verbrauch dieser Erzeugnisse vorzüglich gesteigert wird im Gegensatz zur Einfuhr aus fremden Ländern und daß den Interessen der Erzeuger und Verbraucher in gleicher Weise Rechnung getragen wird." [1]

Ähnliche Komitees gibt es schon lange auf anderen Gebieten. Baldwin selbst erinnerte in seiner Rede an das Imperial Shipping Committee, das viel nützliche Arbeit für die Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Beziehungen innerhalb des Imperiums geleistet habe.

Auch die Handelskammern des Imperiums sind untereinander verknüpft.

Die Imperial Exhibition sollte den Reichsgedanken propagieren und die Hilfsquellen und die Größe des Reichs illustrieren, hat aber in einzelnen Dominien, vor allem in Indien, keine Gegenliebe gefunden.

Man hat einmal einen Versuch gemacht, eine Art Reichs-Whitley-Council, eine Art Zentralarbeitsgemeinschaft, zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern des Imperiums zustande zu bringen.

Im einzelnen mag die eine oder andere brauchbare Einrichtung einen weiteren Ausbau ermöglichen (zum Beispiel Imperial Shipping Commitee). Aber eine wirkliche anhaltende Bindung innerhalb des Reichs durch Mittel und Wege, deren Wert der Kaufmann nach Schilling und Pence zu berechnen vermag, kann nicht länger von Bedeutung sein, als bis er sich von anderen Konstellationen einen höheren Ertrag verspricht. Wenn das Imperium nur auf dem wirtschaftlichen Vorteil aufgebaut wäre oder in Zukunft sein sollte, würde jeder Reichsteil sich bei jedem Wandel der Beziehungen überlegen, ob nicht vielleicht ein neuer Handelsvertrag mit fremden Ländern oder eine autonome Maßregel größeren Vorteil verspricht, als das Verharren im Imperium, und das würde naturgemäß stets gerade in dem Augenblick sein, wo England der Hilfe des Imperiums am dringendsten bedürfte.

Andere Mittel müssen und können daher mit den rein wirtschaftlichen zusammenarbeiten. Solange England für sein Imperium der kulturelle Mittelpunkt ist, wird es voraussichtlich auch wirtschaftlich und militärisch Hilfe finden und das Imperium zusammenhalten können. Solange der junge Kanadier in seinen Lehr- und Wanderjahren die hohe Kultur des Mutterlandes in sich aufnimmt, solange

[1] Zitiert nach Mitteilungen von Baldwin im Unterhause vom 17. Dzbr. 1924.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der junge Australier und Afrikander in Oxford und Cambridge studiert, wird Großbritannien verhältnismäßig leicht seine Stellung als Zentrum des Imperiums behaupten können. Den persönlichen Sympathien und Antipathien hat es Frankreich größtenteils zu danken, daß England ihm gegen Deutschland zu Hilfe kam; was in dieser Beziehung von Eduard VII. gilt, wie neuerdings von seinem Historiker wieder mit aller Klarheit belegt ist, gilt auch von weiten Kreisen des englischen Volkes. Der Sonntag, den der wohlhabende Londoner, wenn er wollte, in Paris verbringen konnte, hat eine große politische Bedeutung gehabt; die gleiche Bedeutung haben die Jugendjahre, die die kolonialen Briten im Mutterlande verbringen. Hierdurch vor allem wird ein Reichsgefühl (Imperial Sense) geschaffen, das einen bedeutenden Faktor für die Erhaltung des Imperiums darstellt und nicht zum wenigsten in der Erkenntnis von der Größe und Macht des Weltreiches seine Wurzeln hat. Alle Momente — die wirtschaftlichen und kulturellen — müssen aber zusammenwirken, wenn man das Imperium bewahren will. Die Aufgabe ist noch ungelöst.

2. Kapitel: Das Problem der Arbeitslosigkeit und Absatzstockung unter besonderer Berücksichtigung der kontinentalen Konkurrenz.

„Die Prozentzahl der Arbeitslosen in den Gewerkschaften fiel von 9,7 % Ende Dezember 1923 auf 7 % Ende Mai 1924, aber dann setzte eine Reaktion ein, und die Zahl stieg allmählich auf 9,2 % zu Jahresschluß. Die gleiche Tendenz wird durch die Gesamtzahl der staatlich gemeldeten Arbeitslosen nachgewiesen. Diese fiel von 1 266 000 am 7. Januar 1924 auf 1 222 000 Ende Mai, aber im Juli und August stiegen die Zahlen wesentlich und wuchsen weiter bis Ende November. Der Weihnachtshandel brachte eine vorübergehende Besserung, aber nach Weihnachten kam ein erneuter Zuwachs in den Reihen der Arbeitslosen und zu Jahresschluß wurde die hohe Zahl von 1 319 000 festgestellt."

So der „Economist" in der Besprechung des Arbeitsmarktes für 1924[1]. — Diese 10 %ige Arbeitslosigkeit steht einer 1—3 %igen Ar-

[1] Economic History for the Year 1924 S. 11. Bemerkt sei, wie ebenfalls im „Economist" und der „Labour Gazette" näher belegt ist, daß durch gesetzliche Änderungen die offiziellen Zahlen der Arbeitslosenunterstützung nicht ganz zuverlässig sind, und daher die Zahlen der gewerkschaftlichen Statistik mehr Beachtung verdienen. Die Zahlen lassen das Problem erkennen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beitslosigkeit in normalen Friedensjahren der Vorkriegszeit gegenüber. Es fragt sich, worin liegt die erhöhte Arbeitslosigkeit begründet, wie kann ihr abgeholfen werden?

a) Die Bedrohung der Absatzmärkte.

Die Ursachen liegen anerkanntermaßen in folgenden Umständen:

Wie nach jedem Krieg, sind die Völker — ob Sieger, ob Besiegte — durch die Vernichtung von nationalem Wohlstand, den ein Krieg stets im Gefolge hat, verarmt. Das gilt insbesondere von einzelnen sehr wichtigen englischen Märkten: Rußland, Balkan, Kleinasien — in geringerem Maße von Deutschland, Österreich und Ungarn. Alle diese Völker vermögen nicht mehr in gleichem Umfang wie vor dem Krieg die britische qualitativ hochstehende, verhältnismäßig teure Ware zu beziehen. Aber das ist nicht alles.

Gefährlicher noch für die englischen Unternehmer als die Verarmung, die durch Arbeitsamkeit in absehbarer Zeit wieder ausgeglichen werden würde, sind die nationalen Abschlußtendenzen und die Bestrebung zur Begründung eigener Industrien in den früher von England beherrschten Märkten. Bald handelt es sich um die Errichtung von Konkurrenzbetrieben, bald um die Verschiebung des Bedarfs, zum Beispiel um Rückkehr zum nationalen Produkt (indische Spinnerei und Weberei). Zollschutz der neuen Industrien begleitet diese Entwicklung. Australien, das sogar versucht hat, eine eigene Farbindustrie ins Leben zu rufen, ist ein Beleg hierfür. Die größten Eisenwerke der Welt sind die indischen Tata Iron and Steel Works, gegründet im nationalen Sinn, ausgebaut während des Krieges und jetzt durch günstige Lage der Rohstoffquellen und hohe Qualität des Erzes zumindest für einfache Produkte eine starke Konkurrenz für England auf dem indischen Markt. Ähnliches gilt für die indische Textilindustrie.

Nicht nur die Dominien sind durch den Krieg auf Selbstgenügsamkeit verwiesen worden. Von jeher war Südamerika ein Hauptabsatzgebiet für englische Produkte; hier sind die gleichen Tendenzen zu beobachten.

Kann man sagen, daß die Verarmung ein Übel sei, das sich mit der Zeit beheben lasse, so muß man anerkennen, daß diese allmähliche Industrialisierung der Rohstoffländer eine Gefahr ist, die wächst.

Dazu kommen zwei weitere Erscheinungen, die ich unter dem Schlagwort Reparationsdumping zusammenfassen möchte: das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dumping, das die Franzosen mit Reparationswaren betreiben und das Dumping, das Deutschland zwecks Beschaffung internationaler Zahlungsmittel auf dem Weltmarkt üben muß. Zwei Beispiele werden die beiden Arten des Reparationsdumping illustrieren.

Durch die Lieferung von Reparationskohlen und -koks ist die französische Regierung seit langer Zeit in die Lage versetzt, ihre eigene Industrie mit billigem Koks zu versorgen, mochte er ihr immerhin auf Reparationskonto höher belastet werden, als sie ihn an die Industrie weitergab. Waren, die mit solchem Koks hergestellt sind, müssen als Prämienwaren im volkswirtschaftlichen Sinne betrachtet werden; Waren, die auf Grund dieser Prämien exportfähig werden, als gedumpte Waren. Im Laufe der Verhandlungen, die um die Durchführung des Dawesabkommens geführt wurden, wurde als Regel anerkannt, daß Waren, die als Reparationsleistungen geliefert seien, von dem Empfänger nicht wieder ausgeführt werden sollten. Diese Vereinbarung liegt ebenso sehr im Interesse Deutschlands wie Englands (beide Länder schützen durch sie ihre Märkte). Aber sie bezieht sich nicht auf die Ausfuhr solcher Waren, die mit Reparationsrohstoffen erzeugt sind.

Die andere Form des Reparationsdumpings zeigt sich dann, wenn deutsche Unternehmungen gezwungen werden, um Devisen hereinzubekommen, auf auswärtigen Märkten zu Schleuderpreisen zu verkaufen. Es ist gewiß der Deutschen Werft A.-G. nicht angenehm gewesen, die Lieferungsbedingungen für eine englische Reederei so günstig zu stellen, wie sie es kürzlich tatsächlich getan hat[1]. Bei dem Fehlen von Aufträgen im Inland, bei der Unmöglichkeit, für ihr Kapital und ihre Arbeiter Beschäftigung zu finden, blieb ihr nichts anderes übrig. Die Aufregung, die dieser Fall in England hervorgerufen hat, dürfte weniger dem Mangel an Patriotismus bei der englischen Reederei gegolten haben, als der Erkenntnis, daß — wenn man von Deutschland Zahlungen haben wolle — man ihm Waren abnehmen müsse, oder, um mit Keynes zu sprechen: „Man wird es Deutschland als ein größeres Verbrechen

[1] Man versuchte den Nachweis zu erbringen, daß die Deutsche Werft A.G. nur durch eine Reihe von Zufälligkeiten die günstigen Bedingungen habe stellen können. Das tut dem Ansehen der Deutschen Werft keinen Abbruch und beruhigt in England. Wie weit das zutrifft, muß dahingestellt bleiben. Theoretische Erwägungen und die Betrachtung der von deutschen Häusern in anderen Fällen im internationalen Geschäft gestellten Bedingungen lassen annehmen, daß Keynes recht behalten wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anrechnen, daß es seine Reparationsleistungen bezahlt, als das Verbrechen, den Weltkrieg entflammt zu haben."

b) Die Währungsverhältnisse in England und den Konkurrenzländern.

Zu diesen direkten Folgen des Krieges und der Reparationspolitik kommt ein Moment, das auf währungspolitischem Gebiet liegt. In den Ländern mit sogenannter stabiler Währung, das heißt in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von Amerika, hat in den letzten Jahren eine allmähliche Preissteigerung stattgefunden. Man hat sie vielfach auf eine langsame Entwertung des Goldes zurückgeführt und in ihr eine Art Inflation gesehen. Ob das richtig ist oder nicht, steht hier nicht zur Debatte. Sicher ist jedenfalls, daß eine Deflation nicht stattgefunden hat. In Frankreich, Italien und anderen Ländern der früheren lateinischen Münzunion hat aber nicht nur keine Deflation, sondern eine ganz deutliche Inflation Platz gegriffen. Demgegenüber ist England bemüht, wieder zur Goldparität zurückzukehren: es weist daher alle Symptome der Deflation auf. Eine altbekannte Regel besagt, daß die Inflation Haussseerscheinungen mit blühendem Außenhandel zur Folge habe, die Deflation von Depressionserscheinungen in der Wirtschaft mit stagnierender Ausfuhr begleitet sei. Dies dürfte ein weiterer Grund für die Arbeitslosigkeit in England sein.

c) Das Lohnniveau.

Endlich darf nicht übersehen werden, daß die englische Industrie sehr viel höhere Löhne zu zahlen hat als die kontinentale Konkurrenz. Ein Beispiel, das durch die Presse ging, statt vieler: Ein führender Mann in der Organisation des englischen Unternehmertums habe erklärt, daß Arbeiter in derselben Kategorie, in derselben Industrie für bestimmte Verrichtungen erhalten: in Belgien 1 £ 18 sh für eine 48-Stundenwoche, in Frankreich 1 £ 13 sh und in Deutschland 2 £ 2 sh 6 d für eine 60-Stundenwoche, dagegen in England 3 £ 3 sh 7 d für eine 48-Stundenwoche[1]. Natürlich ist es unzulässig, aus derartigen Beispielen allgemeine Schlußfolgerungen zu ziehen. Die Anführung des Beispiels wäre deshalb unterblieben, wenn es nicht eine in die Augen fallende Demonstration für eine allgemein bekannte Tatsache enthielte: daß in England die Löhne entsprechend der Geldentwertung gestiegen sind, während sie in Deutschland, Frankreich und Belgien durch

[1] Frankfurter Zeitung vom 23. März 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Inflation niedrig gehalten wurden. Die Trade Boards (Lohnämter), die stark fundierten Gewerkschaften und die Arbeitslosenunterstützung, welch letztere den Druck, den normalerweise eine zehnprozentige Arbeitslosigkeit auf das Lohnniveau ausüben müßte, ausgleicht, haben die Anpassung des Lohnniveaus an den Geldwert in England ermöglicht. Die englische Wirtschaft wird also einerseits durch Leerlauf, andererseits durch zu hohe Löhne und Arbeitslosenunterstützung belastet.

d) Mittel zur Belebung der Wirtschaft.

Es fragt sich, welche Mittel die englische Regierung in den Kampf gegen diese Gefahren stellen kann.

Das Export Credit Scheme, das heißt die Kreditgewährung durch den Staat an den Exporteur, gehört hierher; man hoffte so, es dem Handel zu erleichtern, sich neue Märkte zu eröffnen. Durch den deutsch-englischen Handelsvertrag kommt auch dem Handel mit Deutschland dieses Schema zugute.

Regierungsgarantien für Anleihen, die das Ausland in England aufnimmt, wenn die Warenbestellungen in England erfolgen, sollen ausländische Regierungen verlocken, der englischen Industrie Aufträge zu geben.

Ein Trade Insurance Scheme soll durch Versicherung über gewisse Gefährdungen des Handels hinweghelfen.

Die Errichtung neuer Handelskammern und neuer Handelsvertretungen in verschiedenen Teilen der Welt — auch in Deutschland — soll zur Beobachtung der fremden Märkte dienen. Gleichen Zweck verfolgen die in alle Welt hinausgesandten Handelsattachés und Handelssachverständigen der Regierung, deren Berichte teils der Allgemeinheit bekanntgegeben, teils vertraulich den Interessenten zur Kenntnis gebracht werden.

Die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Fakultäten an den Universitäten zum Studium der wirtschaftlichen Beziehungen gehört ebenfalls hierher. Förderung von Technik und Wissenschaft, Ausstellungs-, Markt- und Messewesen sind alles Worte, die Programme hinter sich haben, deren Verwirklichung erst zum Teil durchgeführt ist, zum Teil noch bevorsteht.

Was das deutsche Reparationsdumping anbetrifft, so hat man geglaubt, in der Reparation Recovery Act von 1921 ein Mittel ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

funden zu haben, das den englischen Markt wenigstens gegenüber Deutschland schützen könnte. Ihre Entstehung verdankt die Reparation Recovery Act allerdings einer anderen Erwägung. Lloyd George glaubte, durch den 26%igen Abzug von den Rechnungsbeträgen für die deutsche Einfuhr nach England, der von der deutschen Regierung an den Exporteur zurückgezahlt werden muß, ein Mittel gefunden zu haben, das Deutschland zwänge, Reparationszahlungen zu leisten. Diese Auffassung war nicht ganz richtig. Als die deutsche Regierung im Herbst 1923 ihre Zahlungen einstellte, da hörte sie auch mit der Rückerstattung auf die Reparation Recovery Bonds auf, und Mac Donald, der damalige Premierminister, sah sich genötigt, die Erhebung der Abgabe ebenfalls teilweise zu suspendieren. Nach Wiederaufnahme der Zahlungen durch die deutsche Regierung wurde auch die Reparation Recovery Act wieder voll in Kraft gesetzt. Es traten aber Schwierigkeiten nach zwei Richtungen hin auf. Einerseits verlangte bei Durchführung des Dawes-Gutachtens der Reparationsagent die Kontrolle über die auf diese Weise erzielten Leistungen der deutschen Regierung, was durchaus in Übereinstimmung mit dem Dawes-Gutachten steht; andererseits vermochten die deutschen Unterhändler, die sich zwecks Abschließung eines Handelsvertrags in England aufhielten, keinem Handelsvertrag zuzustimmen, der nicht die Meistbegünstigungsklausel enthielt. Die Reparation-Recovery-Abgabe mit ihrem 26%igen Zoll steht aber im ausgesprochenen Gegensatz zur Meistbegünstigung, zumal da der Zoll sofort erhoben wird und dadurch einen wesentlichen Einfluß auf die deutschen Konditionen ausübt. Da die englische Regierung, sei es aus Prestigegründen, sei es aus Erwägungen der Handelspolitik oder der Finanzen, in die Aufhebung der Reparation Recovery Act nicht einwilligen wollte, liefen die langwierigen, schwierigen Verhandlungen von vornherein, entsprechend einem deutschen Vorschlage, in der Richtung, daß an Stelle der in jedem Einzelfall zu entrichtenden Abgaben Pauschalzahlungen treten sollten. Diese konnten aber, sofern man sich im Rahmen des Dawes-Gutachtens halten wollte, nicht von der deutschen Regierung geleistet werden und durften auch nicht direkt an das englische Schatzamt gelangen. Eine Einigung ist bekanntlich erzielt worden. Die bedeutenderen deutschen Exporthäuser, die am Handel mit England interessiert sind, haben es übernommen, 30% der Zahlungen, die sie aus England erhalten, jeweils am Schluß des Quartals an die Bank von England

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf das Konto des Reparationsagenten zu zahlen (selbstverständlich gegen Rückerstattung des Gegenwerts durch das Reich in Reichsmark). Der Reparationsagent übernimmt die Weiterleitung an das Schatzamt. Man nimmt an, daß die 30%ige Zahlung der bedeutenderen Exporthäuser (nur diese haben die Verpflichtung übernommen) einem 26%igen Abzug der Gesamtausfuhr nach England gleichkommen wird. Selbstverständlich wird dadurch die Wirkung der Reparationsabgaben, den englischen Markt zu schützen, beeinträchtigt werden.

Für eine konservative Regierung, die zu ihren Mitgliedern den Sohn des Hauptvertreters des Schutzzolls, Joseph Chamberlain, zählte, müßte der Gedanke naheliegen, durch Zölle den einheimischen Markt dem englischen Gewerbefleiß zu bewahren, das heißt einen allgemeinen Zollschutz einzuführen, wie er in den kontinentalen Staaten Europas besteht. Die Industrie würde dann ebenfalls — wie auf dem Kontinent — zur Eroberung außereuropäischer Märkte besser gerüstet sein. Zudem würde die englische Regierung bei Abschluß von Handelsverträgen viel stärker auftreten können, als das heute der Fall ist, wo sie nur Konzessionen verlangen, aber bei ihrem Freihandel keine Vergünstigungen gewähren kann. Die hierauf beruhenden Möglichkeiten wurden und werden zu Propagandazwecken ausgebeutet. Dennoch hatte die vorletzte konservative Regierung die Schutzzölle nicht in ihr Wahlprogramm aufgenommen. Natürlich konnte sich Baldwin der Möglichkeit nicht verschließen, daß die Wirtschaft durch Schutzzölle gefördert und dadurch die Arbeitslosigkeit bekämpft werden könne. Loyalerweise empfahl er daher dem König die Auflösung des Parlaments. Bei den Neuwahlen nahm seine Partei die Schutzzölle ins Wahlprogramm auf. Die Arbeiter und Liberalen vereinigten sich. Macdonald trug einen beispiellosen Sieg davon. Die Konservativen konnten die Arbeiterregierung, die sich in der russischen Frage festgerannt hatte, zum Rücktritt zwingen; bei den Neuwahlen verzichteten die Konservativen auf die Wahlparole des Zollschutzes, und sie trugen einen Sieg davon, wie seit Jahrhunderten nicht. Das Volk hat sich also eindeutig aus den bekannten Gründen gegen die Schutzzölle ausgesprochen; gegen diesen Volksentscheid darf die Politik keiner die Regierung führenden Partei verstoßen.

Aus diesen Betrachtungen geht hervor, daß die Lage der englischen Wirtschaft und damit das Problem der Arbeitslosigkeit für den Augenblick sehr drückend ist; aber es ist für die Zukunft nicht hoff-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nungslos. Daß die verarmten Märkte allmählich ihre alte Kaufkraft einigermaßen wiederherstellen werden, ist anzunehmen. Ebenso muß man erwarten, daß die derzeitige Inflationspolitik einiger Staaten sich früher oder später überschlagen und dann zuungunsten der Staaten und zugunsten Englands ausfallen wird. Die Deflationspolitik in England hat bereits mit Rückkehr des Pfundes zur Goldparität ihr natürliches Ende gefunden. Aus all diesen Momenten wird eine erhebliche Stärkung des englischen Namens und der englischen wirtschaftlichen Beziehungen erwartet. Im Interesse der englischen Arbeiterschaft ist zu hoffen, daß ein Abbau des Lohnniveaus nicht zu den einzuschlagenden Mitteln gehören wird.

Bis allerdings alle Schwierigkeiten überwunden sind, wird noch lange Zeit vergehen, und in vielen Punkten wird eine Umstellung der englischen Wirtschaft erforderlich sein (zum Beispiel gegenüber Amerika). Eine schnelle Befriedung Europas wird wesentlich fördernd sein. Das wird in England anerkannt. Das Eintreten für das Dawes-Abkommen stellt die erste, der deutsch-englische Handelsvertrag mit seiner umfassenden, unbedingten Meistbegünstigung und handelspolitischen Inlandsparität die zweite Maßregel zur Wiederherstellung des Friedens dar; das Arbeiten für den Sicherheitspakt zwischen Deutschland, Frankreich, Belgien, Italien und England ist ebenfalls in diesem Sinn zu verstehen.

3. Kapitel: Die handelspolitische Bedeutung des Währungsproblems.

a) Keynes' Auffassung.

John Meynard Keynes vertritt in seinem Buch „A Tract on Monetary Reform" die Auffassung, es liege mehr im Interesse einer Volkswirtschaft, sich stabiler Preise zu erfreuen als einer — am Gold gemessen — stabilen Währung; es sei denn, daß es gelänge, das Gold selbst im Preis zu stabilisieren. Die notwendige Folge aus dieser Auffassung war, daß der Pfund-Kurs nicht wieder auf die alte Dollarparität zu bringen war.

Die Keynessche Darstellung geht von den drei Klassen der Volkswirtschaft, Arbeiter, Kapitalisten und Rentner, aus. Die Arbeiterklasse leidet unter der Wiederherstellung der Goldparität durch die damit verbundene wirtschaftliche Depression. Gleiches gilt für die Kapitalisten; denn auch die Industrie leidet durch diese Entwicklung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einzig gewinnt die Rentnerklasse; doch ihr Vorteil wiegt bei weitem nicht den Nachteil der anderen auf. Es kommt hinzu, daß auch die Rentnerklasse zum erheblichen Teil ihr Vermögen nicht in Schuldforderungen, sondern in Kapitalbeteiligungen der verschiedensten Art angelegt hat, so daß sie also gleichzeitig durch die Depression leidet. Endlich leidet sie — ebenso wie die Industrie — durch die erhöhten Steuern, die erforderlich werden, um die durch die Rückkehr zur Goldwährung belasteten Zins- und Amortisationskosten des Staatsbudgets auszugleichen; denn die Staatsschulden wachsen automatisch durch die Deflation.

b) Kritik.

Die Keynessche Deduktion ist nicht unbedingt haltbar; es ist eine alte volkswirtschaftliche Regel, daß die Summe der einzelnen nicht mit der Gesamtheit identisch ist, auch nicht die Summe der einzelnen Klassen. Man muß vielmehr die Volkswirtschaft als Ganzes betrachten. Des weiteren unterschätzt die Keynessche Auffassung die Bedeutung der psychologischen Wirkung, die die Wiederherstellung der Goldparität hat, und die Unsicherheit, die aus einer Anpassung des Geldwertes an das Preisniveau oder, korrekter ausgedrückt, aus einer Regulierung des Preisniveaus durch die Währung erfolgen würde.

Die englische Volkswirtschaft ist Schuldnerin in Gold (in Dollar) an die Vereinigten Staaten, aber Gläubigerin in Pfund Sterling. Jedes Prozent, um das der £-Kurs steigt, erhöht die Einnahmen aus den englischen £-Forderungen und erleichtert die Dollarschuld.

c) Gegenwärtige Lage.

Die Arbeiterregierung Mac Donalds hatte — scheint es — Keynes' Auffassung sich zu eigen gemacht und allem Anschein nach keine Maßregel getroffen, um die Goldparität wiederherzustellen. Dagegen hat die gegenwärtige konservative Regierung kurz nach Übernahme der Regierung unumwunden erklärt, daß die alte Goldparität wiederhergestellt werden würde (allerdings ohne Festsetzung eines Zeitpunktes). Sie wurde darin durch ein Komitee unterstützt, das zwar schon unter Macdonald eingesetzt war, aber zu einem anderen Zweck[1]. Um ihre Haltung zu verstehen, muß man kurz noch einen Blick auf

[1] Committee on the Currency and Bank of England Notes Issue (Bradbury Committee). — Vergl. Economist vom 2. 5. 25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den kapitalistischen Aufbau der englischen Wirtschaft werfen, der sich grundsätzlich von dem der deutschen unterscheidet.

Die deutsche Landwirtschaft war verschuldet, zum Teil überschuldet, die deutsche Industrie auf Kredit aufgebaut, die deutsche Regierung hoffnungslos bankrott. Da ist es denn kein Wunder, daß sich vor Vollendung der Seisachtheia der Stabilisierung alle möglichen Schwierigkeiten in den Weg legten, zumal der Handel, für den die geordnete Währung die allergrößte Bedeutung hat, in Deutschland nicht die erste Rolle spielt.

In England ist weitaus der meiste Grund und Boden in starker unverschuldeter Hand, das Hypothekenwesen infolge der eigentümlichen Grundbesitzverhältnisse mangelhaft ausgebildet, der Großgrundbesitz zugleich industriell und kommerziell interessiert. Die Industrie aber ist nicht in annähernd dem gleichen Umfang wie in Deutschland verschuldet. Die Stelle der Obligationäre nehmen die Vorzugsaktionäre ein, die offene Handelsgesellschaft ist verhältnismäßig stärker vertreten als die Aktiengesellschaft. Die Industriellen selbst aber sind vielfach lebhaft am Handel interessiert: in England spielt der Handel eine erste Rolle.

Daneben kamen Prestigeerwägungen in Betracht; die Südafrikanische Union hatte die Rückkehr zur Goldwährung beschlossen; als Zeitpunkt — aber noch nicht mit Sicherheit — war der 1. Juli in Aussicht genommen; für das Goldland Südafrika mit seinem gesunden landwirtschaftlichen Rückhalt ist die Rückkehr zu stabilen Währungsverhältnissen eine Kleinigkeit, eine schwankende Währung eine unangenehme Störung. Die südafrikanische Währung lautet auf £. Welch eine Blamage, wenn die frühere Kolonie — jetzt Self-governing Dominion — zur Goldparität zurückkehren würde und London, dessen Pfundkurs seit über zwei Jahrhunderten die gleiche Goldparität behauptet hat, als einzige Währung der Welt, dies nicht vermöchte!

Bei den anderen Reichsteilen lag es allerdings anders. Das australische Pfund ist noch nie dauernd mit dem Londoner Pfund al pari gewesen; es hat immer Zeiten gegeben, wo erhebliche Abweichungen nach oben und unten stattgefunden haben. Das hängt mit den australischen Exportverhältnissen zusammen. Ähnliches gilt für Indien, dessen Rupienwährung nur lose mit dem Pfund verknüpft ist. Kanada besitzt eine Dollarwährung, die nie dem Dollar der Vereinigten Staaten eben-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bürtig gewesen ist. Von seiten dieser Gebiete waren an sich keine Beschämungen zu befürchten, obschon auch ihr Drängen nach der Rückkehr zur Goldwährung von erheblichem Einfluß gewesen ist.

Daß aber das kleine Schweden, Deutschland, Österreich-Ungarn und sogar Rußland wieder zur Goldwährung haben zurückkehren oder doch zumindest eine Stabilisierung haben durchführen können, mußte beschämend wirken, wenngleich England von diesen Ländern, was den Geldmarkt anbetrifft, keine Konkurrenz zu befürchten hat. Anders würde das bezüglich der Vereinigten Staaten liegen, wenn es England nicht bald gelänge, seinen Pfundkurs zu stabilisieren. Daß diese Stabilität nicht bei den heutigen 2—3% unter dem alten Pari gesucht werden dürfte, wenn schon der Weg so weit zurückgelegt worden war (das englische Pfund war zeitweilig fast bis 20% entwertet gewesen), sondern daß jetzt die volle Parität wiederhergestellt werden mußte, unterlag keinem Zweifel und wurde in England allgemein anerkannt. Mehr Überlegung als die Frage, ob zur vollen Goldparität zurückzukehren sei, oder ob devalviert werden sollte, hat, wie das Bradbury Committee mitteilt, die Forderung der Anpassung des Pfundkurses an das Preisniveau statt an die starre Goldparität veranlaßt (Keynessche Forderung). Das Committee lehnt diese Forderung ohne Angabe von Gründen ab: es gäbe für England keine bessere Währung als die Rückkehr zur Goldparität. Die Sorge um die Stabilität für die Zukunft und die Furcht vor Risiken und Experimenten dürften das Committee bestimmt haben [1].

d) Aussichten und Zahlungsbilanz.

Unmittelbar nach Verkündung des Zeitpunktes, an dem die Rückkehr zur Goldparität erfolgen sollte, stieg der Pfundkurs auf Goldparität mit dem U.-S.-Dollar [2]. Wird England diesen Erfolg bewahren können? Dies hängt von zwei Momenten ab; von der Balancierung des Staatsetats im Innern und von einer günstigen Zahlungsbilanz im Äußern.

---

[1] Vergl. auch die Parlamentsrede von Churchill am 28. 4. 25 (l. c. Economist a. a. O.).

[2] Die Proklamierung der Absicht und die Mitteilung der Möglichkeit war genügend, um das erwünschte Resultat herbeizuführen. Über die Art und Weise der außerordentlich geschickten Durchführung vergl. den Economist vom 2. 5. 25, den Bericht des Bradbury Committees.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Budget ist seit Abschluß des Krieges unter Ausnutzung aller Steuerquellen ins Gleichgewicht gebracht worden.

Die Zahlungsbilanz zeigt heute folgendes Bild:

Tabelle VI.

Die Tabelle ist mit geringfügigen Ergänzungen dem Board of Trade Journal vom 29. Jan. 1925 entnommen (vgl. auch Economist, Commercial History f. 1924 S. 5).

Die englische Zahlungsbilanz
in Millionen £

1	2	3	4	5	6	7	8
	1907	1910	1913	1920	1922	1923	1924
a) Einfuhrüberschuß (einschließlich Edelmetallbewegung) .	142	159	158	343	171	203	341
b) Netto-Einkommen aus der Schiffahrt (einschl. Bunkerkohle, Oel und Vorräte für fremde Schiffe[1])	85	90	94	340	110	115	130
c) Netto-Einkommen aus Anlagen in fremden Ländern .	160	187	210	200	175	150	185
d) Kommissionen	25	25	25	40	30	30	40
e) Andere Dienste.	10	10	10	15	10	10	15
f) Gesamte unsichtbare Ausfuhr	280	312	339	595	325	305	370
g) Einkommen, das für Anlagen Ueberseе zur Verfügung steht	138	153	181	252	154	102	29
h) Neue überseeische Emissionen auf dem Londoner Markt .	91	207	198	60	135	136	134
i) Defizit —, oder Ueberschuß + in der Zahlungsbilanz . .	+ 47	— 54	— 17	+ 192	+ 19	— 34	— 105

Aus dieser Tabelle erkennt man, daß im Jahre 1924 die englische Zahlungsbilanz durchaus ungünstig war. Nimmt man die letzten drei Jahre zusammen, so erhält man einen Debetsaldo Englands in der Zahlungsbilanz von rund 120 Millionen Pfund. Das ist dadurch entstanden, daß die Engländer innerhalb dieser Jahre nicht weniger als 405 Millionen Pfund für Anlagen in aller Welt flüssig gemacht haben, von denen nur rund zwei Drittel durch die unsichtbare Ausfuhr beglichen werden konnten. Es liegt in der Tabelle des Board of Trade also ein Defizit vor, das erklärt werden muß.

Zunächst ist zu beachten, daß von den 120 Millionen Pfund nicht weniger als 105 Millionen auf das Jahr 1924 entfallen. In diesem Jahr hatte die Handelsbilanz mit 341 Millionen zu Englands un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gunsten abgeschlossen, während der Durchschnitt der drei letzten Jahre (1924, 1923, 1922) einen Debetsaldo der Handelsbilanz von nur 238 Millionen aufweist, der sogar auf 187 sinkt, wenn man das besonders ungünstige Jahr 1924 wegläßt. Die Handelsbilanz ist also wesentlich für das schlechte Ergebnis von 1924 verantwortlich zu machen. In England glaubt man Grund für die Annahme zu haben, daß das ungünstige Ergebnis der Handelsbilanz keine Erscheinung von Dauer sein wird. Man erläutert: Das Jahr 1923 wie die vorausgehenden Jahre und der Anfang von 1924 seien Depressionszeiten gewesen. Das Jahr 1924 habe dann eine Wiederbelebung der Konjunktur gebracht. In Depressionszeiten wird langsam gearbeitet, die Läger sind leer. Wenn die Hochkonjunktur heranrückt, bereitet man sich auf verstärkte Produktion vor, die Lager werden ergänzt, die Maschinen kommen in Gang. Aber die Ausfuhr läßt noch auf sich warten, da diese erst einsetzen kann, wenn die Waren fertig sind. Als ein solches Übergangsjahr wird das Jahr 1924 bezeichnet. Diesen Erwägungen stehen andere gegenüber, die weniger optimistisch sind. Auf sie wurde schon in dem Abschnitt über die Arbeitslosigkeit hingewiesen.

Es ist schwer, in die Zukunft zu blicken, und wir wissen nicht, bis zu welchem Grade die diesbezüglichen Erwägungen zutreffend sind. Jedenfalls spricht für sie die Tatsache, daß es England möglich war, eine Valutasteigerung herbeizuführen, die den Wert des Pfundes im Laufe des Jahres 1924 um ca. 9% verbesserte, oder, in Devisen ausgedrückt: der Dollarkurs stieg von 4,32 auf 4,73 für 1 £ im Jahre 1924 (Parität von 4,87). Aber gerade in dieser Tatsache liegt wieder ein Rätsel, dessen Lösung zugleich auf die Verhältnisse am englischen Geldmarkt einige Schlüsse zuläßt. Wie war die Valutaverbesserung bei einem ungünstigen Saldo der Zahlungsbilanz von über 100 Millionen Pfund, das die Tabelle nachweist, möglich?

Die Erklärung liegt wieder zum Teil auf psychologischem Gebiet. Seit Ende des Sommers 1924 ahnte man allgemein, daß das Pfund wieder auf Goldparität gebracht werden sollte. Es lag mithin für jeden, der große Kassenbestände zu halten hatte, ein spekulativer Anreiz vor, seine Kassenbestände in London zu konzentrieren. Unterstützt wurde dieses psychologische Moment durch tatsächliche Verhandlungen und Abmachungen zwischen der Bank von England und der Federal Reserve Bank, und es scheint sogar, daß bewußt das Pfund von Neuyork aus in den Abendstunden, wenn die europäischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Börsen nicht mehr funktionierten, „manipuliert" worden ist, was wieder die Stimmung verbesserte.

Aber alle diese Manipulationen und Spekulationen hätten nichts genützt, wenn nicht tatsächlich eine wirtschaftlich berechtigte Übertragung von Zahlungskraft von anderen Ländern nach London stattgefunden hätte[1]. Daß das geschehen ist — und nicht in kleinem Umfang geschehen ist —, unterliegt keinem Zweifel: Ein erheblicher Teil der Kredite, die Deutschland aufgenommen hat, hat seinen Weg über London angetreten, und ein großer Teil dieses Teiles ist fraglos in London hängengeblieben: als Kassenbestand oder zu Anlagezwecken. Ferner sind sehr erhebliche Beträge vom Ausland zu kurz- oder langfristiger Anlage nach London gekommen. Insbesondere gilt dies von Geldern der Amerikaner, die ihr Kapital nutzbringender anlegen wollten, als das auf dem flüssigen Geldmarkt in den Vereinigten Staaten möglich war.

Endlich sind beträchtliche Summen englischen Geldes nach London zurückgeflossen, die aus Angst vor der Kapitalbesteuerung zur Zeit der Arbeiterregierung geflohen waren.

So wird die englische Zahlungsbilanz ausgeglichen durch zum Teil langfristige, zum Teil kurzfristige Anlagen in London. Die Gesamtheit dieser Anlagen ist langfristig an das Ausland geliehen worden[2]; dadurch gerät die englische Zahlungsbilanz in einen labilen, statt in einen stabilen Gleichgewichtszustand. Jede Kontraktion auf außerhalb Englands gelegenen Märkten ist geeignet, den Pfundkurs zu erschüttern. Die Bank von England wird in ihrer Geldpolitik viel abhängiger von fremden Ländern, insbesondere von Neuyork, als sie es vor dem Krieg gewesen ist.

Die Frage dagegen, ob es unter diesen Umständen möglich ist, die Goldparität aufrechtzuerhalten, kann nicht verneint werden. Die Möglichkeit ist gegeben, wenngleich die Sache nicht ganz einfach sein dürfte. Offenbar um dieser Labilität in der Zahlungsbilanz gewachsen

[1] Man muß zwischen denjenigen Transaktionen unterscheiden, die auf Manipulationen oder Spekulationen zurückzuführen sind, und denjenigen, denen wirtschaftliche Vorgänge zugrunde liegen. Die ersteren haben Rückschläge zur Folge, die oft erhebliches Unheil anrichten, die letzteren vermögen die Lage dauernd umzugestalten. Bei den ersteren spielen psychologische Faktoren eine große Rolle.

[2] Selbstverständlich sind auch kurzfristige Kredite von London an das Ausland gewährt worden, besonders an Deutschland; aber diese Kredite sind nicht statistisch erfaßbar. In der Tabelle handelt es sich daher nur um langfristige Anlagen im Ausland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu sein, und ferner — ausgesprochenermaßen[1] — um einer eventuellen Spekulation Herr zu werden, hat die Bank von England sich bei dem Bankhaus J. P. Morgan und der Federal Reserve-Bank in New York einen Kredit von 300 Millionen Dollar bereitstellen lassen, auf den sie im Falle der Bedrohung ihrer Währung ziehen kann. Diese 300 Millionen Dollar dürften mehr als ausreichen, um die kurzfristig in London angelegten Gelder, sollten sie abberufen werden, zu ersetzen; eine Spekulation gegen das Pfund aber ist aus eben diesem Grunde unmöglich.

Gleichzeitig ist auf eine andere Frage der Zahlungsbilanz Antwort gegeben worden, nämlich, ob England auf die Dauer in der Lage sein wird, seine Schuldforderungen an Amerika, heute, wie gesagt, seinem einzigen großen Gläubiger, auch ohne daß es Reparations- und Schuldzins-Zahlungen vom Kontinent empfängt, zu begleichen und ohne daß es seine Stellung als der Geldgeber der Welt einbüßt. Nach Informationen, die mir geworden sind, sind die Zahlen in obiger Tabelle vom Board of Trade ungebührlich („unduly") ungünstig für England angenommen worden; sie nehmen ferner unter c) bereits auf die an die Vereinigten Staaten zu zahlenden Schuldzinsen und Amortisationen von zirka 36 Millionen Pfund jährlich Rücksicht. Es folgt daraus, daß England, auch ohne große Zahlungen vom Kontinent zu empfangen, ohne seine Valuta zu erschüttern und ohne seine Stellung als Geldgeber der Welt gänzlich einzubüßen, in der Lage ist, seinen Verpflichtungen aus dem Baldwin-Abkommen mit den Vereinigten Staaten über die Rückzahlung der Kriegsschulden gerecht zu werden.

Freilich, sollte es ihm gelingen, die 36 Millionen Pfund jährlich von seinen früheren Verbündeten und von Deutschland herauszubekommen, so würde seine Stelle als Geldgeber der Welt eine Stärkung erfahren, allerdings nur mit einer Einschränkung.

Es ist wiederholt in dieser Arbeit darauf hingewiesen worden, daß das Hauptbedürfnis der englischen Wirtschaft internationaler Frieden und internationale Zusammenarbeit ist. Englands Wohlergehen ist mit dem Wohlergehen West-, Mittel- und Osteuropas untrennbar verbunden; werden die Lasten, die diesen Staaten auferlegt werden, untragbar hoch, und führen sie zum finanziellen Zusammenbruch dieser Teile des europäischen Ganzen, so wird auch England darunter zu

[1] Vergl. Curchill a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leiden haben und mehr verlieren, als ihm die Zahlungen nützen. In England und Frankreich ist man sich dessen durchaus bewußt, und noch kürzlich hat die Wirkung der Dawes-Anleihe an Deutschland deutlicher als alle theoretischen Erwägungen an Hand der Entwicklung der englischen Konjunktur diesen Zusammenhang bewiesen.

4. Kapitel: Die Bedeutung des Problems der Schlüsselindustrien und der Handelsfreiheit im Rahmen der Autarkie des Imperiums.

Die Forderung der Selbstgenügsamkeit oder Autarkie im handelspolitischen Sinne kann für das Vereinigte Königreich allein nicht aufgestellt werden. Das braucht keine näheren Erläuterungen. Dagegen erhält diese Forderung Sinn, wenn man nicht vom Vereinigten Königreich, sondern vom Imperium spricht, wobei allerdings zu bedenken ist, daß das Imperium als solches selbst ein Problem darstellt. Das Problem der Selbstgenügsamkeit im Sinne des Imperiums aber bietet, was Nahrungsmittel und Rohstoffe anbelangt, keine Schwierigkeiten. Dagegen hat die industrielle Arbeitsteilung der Vorkriegszeit — von den englischen Politikern unbemerkt — bewirkt, daß England für gewisse industrielle Produkte, die man in England unter dem Namen Schlüsselindustrien zusammenfaßt, in Abhängigkeit von Deutschland, Österreich-Ungarn und — wollen wir hinzufügen, in England wird das geflissentlich verschwiegen — von den Vereinigten Staaten geraten ist. Aus diesem Grunde hat das sogenannte Problem der Schlüsselindustrien eine umfassende und langandauernde Propaganda und sorgfältige Beobachtung von seiten des Staates zur Folge gehabt; ja, man konnte es zeitweise geradezu als eines der Kernprobleme der englischen Handelspolitik bezeichnet finden. Die Propaganda setzte ungefähr im Jahre 1915 ein und dürfte im Jahre 1923 ihren Kulminationspunkt überschritten haben. So ist das Problem der Schlüsselindustrien für die Frage der Handelsfreiheit von allergrößter Bedeutung gewesen und hat diese Bedeutung heute noch nicht ganz verloren.

a) Begriff der Schlüsselindustrien.

Man konnte sich lange Zeit in Deutschland unter diesem Begriff nichts Rechtes vorstellen. Eine Definition des Wortes Schlüsselindustrie, die so prägnant ist, daß sie eine juristische Erfassung ermöglichte, gibt es nicht. Die Gesetzesvorschläge und Gesetze sehen stets einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weiten Spielraum für Verordnungen durch Komitees nach Spezialuntersuchungen vor. Im allgemeinen Sprachgebrauch legt man heute für den Begriff der Schlüsselindustrie die Definition des Balfour-Berichts zugrunde, nachdem es sich um diejenigen Industrien handelt:

1. deren Umfang verhältnismäßig klein ist, die aber für die großen Stapelindustrien des Königreichs von größter Bedeutung sind;
2. deren Betrieb in Deutschland (oder Österreich) vor dem Krieg gänzlich oder beinahe gänzlich monopolisiert war;
3. deren Betrieb in hervorragendem Maße wissenschaftliche Befähigung und Ausbildung — zumindest der Leitung — erfordert;
4. deren Bedeutung für die Kriegführung groß ist;
5. — was sich zum Teil aus 1—4 ergibt — deren Betriebe in England vor dem Krieg überhaupt nicht oder nur durch deutsche Firmen erfolgte und bezüglich derer die englischen neuaufgebauten Unternehmungen der deutschen Konkurrenz auch jetzt noch nicht gewachsen.

Es handelt sich dabei um die Rohstoffe und Waren, die oben Seite 84 aufgeführt sind.

b) Bisherige Maßregeln zur Förderung der Schlüsselindustrien.

Die Regierung hat die Herstellung dieser Artikel auf die verschiedenste Weise gefördert: durch Enteignung von Patenten, Abtrennung bestimmter deutscher Landesteile im Vertrag von Versailles mit wichtigen Wettbewerbsindustrien, durch Staatskontrakte und geldliche Subventionen, durch Einfuhrverbote und Lizenzen. Es würde zu weit führen, auf das einzelne einzugehen[1]. Hier genügt, darauf hinzuweisen, daß eine außerordentlich lebhafte Propaganda in weiteste Kreise den Glauben hinaustrug, die Sicherheit des Königreichs sei bedroht, wenn es nicht gelinge, die technischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Probleme der Schlüsselindustrien zu meistern.

Neben den oben bereits erwähnten Maßregeln der Wirtschaftspolitik und des Vertrags von Versailles wurde in England die Gesetzgebung in Bewegung gesetzt, um die Schlüsselindustrien zu schützen. Die ersten Maßregeln wurden auf Grund der Dora (Defence of the Realm Act) und des Custom Consolidation Act 1879 schon

[1] Vgl. Plaut, Th., England auf dem Wege zum Industrieschutz, Hamburg 1919, und Deutsche Handelspolitik, Leipzig 1924, S. 160 ff., 196 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

während des Krieges erlassen. Die Einfuhr sämtlicher Produkte der Schlüsselindustrien wurde im Verordnungswege untersagt und nur gegen Lizenz gestattet. Nachdem aber der Krieg beendet war, mußten andere Mittel gefunden werden. Denn das Sankey-Urteil vom 17. Dezember 1919 hatte erklärt, daß man aus den genannten Gesetzen nur noch die Berechtigung zum Erlaß für Einfuhrverbote von Kriegsmaterial ableiten könne, alle anderen Einfuhrverbote also nichtig seien. Somit wurden neue Mittel nötig, sofern nicht die Regierung ihre aufgewandte Mühe und Arbeit verlorengeben wollte. Denn die ins Leben gerufenen Industrien waren noch durchaus nicht konkurrenzfähig. Es kam hinzu, daß der Schutz der Schlüsselindustrien zu den Wahlversprechungen von Lloyd George gehörte und allem Anschein nach ein Glied in der Schutzzollkette war, die die Schutzzollinteressenten um das Vereinigte Königreich zu legen beabsichtigten.

Die zunächst erlassene Dyestuffs Act von 1921 mit ihren Einfuhrverboten und ihrem Lizenzsystem genügte diesen Anforderungen nicht, da sie nur die Farbstoffe schützte. Es war außerdem die sogenannte Antidumping Bill im Jahre 1920 im Parlament eingebracht worden, die neben dem Schutz der Schlüsselindustrien noch eine Reihe anderer Zwecke verfolgte und geradezu als eine Sammelgesetzvorlage für unerledigte Wahlversprechen gelten kann. Sie fiel durch, weil sie nach Form und Inhalt unfertig war. Erst im Jahre 1921 gelangte ein Gesetz unter dem Namen „Safeguarding of Industries Act" zur Annahme.

Dieses Gesetz sieht in seinem ersten Teil eine Reihe von Zöllen auf Produkte der Schlüsselindustrien vor. Sie sind oben S. 84 aufgezählt.

Die Ausführungsbestimmungen des Handelsamtes enthalten zwischen zwei- und dreitausend Warenbezeichnungen zur Erläuterung der oben aufgezählten Warenarten. Die Zölle richten sich gegen alle Länder, stehen also mit keinen Handelsverträgen in Widerspruch und haben auf Grund dieses Gesetzes noch bis zum Jahre 1926 Gültigkeit. Der Zoll beträgt 33⅓ % des Wertes, auf den jedoch schon bestehende Zölle angerechnet werden.

Der zweite Teil des Gesetzes enthielt die sogenannten Antidumpingbestimmungen. Diese konnten nur nach gründlicher Untersuchung durch das Handelsamt erlassen werden, sahen Zölle von 33⅓ % des Wertes vor und richteten sich nur gegen Länder, die in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zollbehandlung in England nicht Meistbegünstigung genossen. Es liefen über hundert Bewerbungen um Zollschutz gemäß dieses Teiles des Gesetzes beim Handelsamt ein, doch gewährte dasselbe nur in sechs Fällen Schutz (vgl. oben Seite 84).

Diese Bewerbungen hatten vor der Entscheidung, wie gesagt, eine genaue Untersuchung zur Voraussetzung, die unter Umständen ein den Industriellen durchaus unerwünschtes Licht auf ihre Unternehmen werfen konnte, für den Volkswirt aber außerordentlich belehrend war. Besonders interessant war der Kampf um den Schutz für Stoffhandschuhe und Handschuhstoff. Die zu der Herstellung verwandten Garne werden in Manchester gesponnen. Die Manchester Spinnereien argumentierten nun vergeblich: Die englische Industrie sei nicht in der Lage, ein dem deutschen Handschuh gleichwertiges Produkt auf den Markt zu bringen; verbiete man oder erschwere man die Einfuhr der deutschen Stoffhandschuhe oder des deutschen Handschuhstoffes, so würde das zur Folge haben, daß der englische Konsument nicht etwa den englischen Handschuh bevorzuge, sondern den Gebrauch von Handschuhen dieser Art ganz aufgebe. Das aber würde einen schweren Schlag für die englische Spinnerei bedeuten; es liege somit im Interesse von Manchester, daß der deutschen Industrie der Markt nicht beschnitten werde.

Die Vollmachten dieses Teiles II der Safeguarding of Industries Act sind am 1. Oktober 1924 erloschen, die Vorschriften von Teil I des Gesetzes erlöschen bald. So ist erneut die Frage entstanden, ob ein Schutz für die Schlüsselindustrien gewährt werden soll[1]. Die Arbeiterregierung hat diese Frage verneint, aber das konservative Wahlprogramm unterbreitete dem Volk erneut den Schutz der Schlüsselindustrien. Die Entscheidung lautete günstig. Somit mußten erneute Maßregeln getroffen werden.

c) Das White Paper vom 3. Februar 1925.

Die ganze Lage hat durch die Bestrebungen zum Wiederaufbau der Friedenswirtschaft eine Änderung erfahren. Die neu von England abgeschlossenen Handelsverträge enthalten — den alten Grundsätzen des Freihandels und der Handelsfreiheit gemäß — die Meistbegünstigungsklausel; besonders gilt dies für den deutsch-englischen

[1] In seiner Programmrede im Parlament vom 17. Dzbr. 1924 teilte Mr. Baldwin mit, daß zwar recht erfreuliche Fortschritte gemacht worden seien, daß aber das Ziel in allen Punkten noch nicht erreicht sei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handelsvertrag[1]. Mit dieser Meistbegünstigung ist die alte Form des Teils II der Safeguarding of Industries Act unvereinbar. Gleiches gilt für Handelsverbote gegen einzelne Länder aus handelspolitischen Gründen (Art. 9 des deutsch-englischen Handelsvertrags). Überhaupt sollen nach dem deutsch-englischen Handelsvertrag alle Ein- und Ausfuhrverbote fallen, sofern sie nicht durch besondere Umstände gerechtfertigt sind. Zu diesen Umständen gehört die Landesverteidigung (Artikel 10a) und ferner die üblichen polizeilichen, hygienischen, patentrechtlichen, veterinären usw. Ausnahmen (Artikel 10b—e). In dem „Protokoll" zu diesem Vertrag wird vorgesehen, daß etwaige Einfuhr- oder Ausfuhrverbote, deren Beibehaltung trotz des Vertrags geplant wird, vor Ratifikation dem Vertragsgegner zu notifizieren sind. Die Gesetzgebung zur Abänderung der bestehenden Beschränkungen der Handelsfreiheit soll ebenfalls vor Ratifikation erfolgen.

Durch diesen Vertrag wird — wie ausdrücklich in dem Protokoll hervorgehoben — die Non Ferrous Metals Act von 1918 hinfällig. Dieses Gesetz machte den Handel in Nichteisenmetallen lizenzpflichtig und verbot in der Regel die Erteilung einer Lizenz an Deutsche oder Firmen, die unter deutschem Einfluß standen. Das Gesetz war zeitlich beschränkt und wäre auch ohne den Vertrag abgelaufen, doch hätte es erneuert werden können.

Der Teil II der Safeguarding of Industries Act wird aus dem einfachen Grunde nicht erwähnt, weil er bereits abgelaufen war.

Gemäß dem Wahlversprechen der Konservativen aber mußte erneut Schutz für die Schlüsselindustrien geschaffen werden, falls es erforderlich werden sollte. In welcher Weise das vor sich gehen soll, ist in einer Bekanntmachung der Regierung vom 3. Februar 1925 — White Paper — dem Parlament mitgeteilt worden.

Danach wird überhaupt ein Schutz nur in einzelnen Fällen, gültig gegen alle Staaten und auf beschränkte Zeit, gewährt werden. Die Form wird die übliche der Finanzbill sein, die Regierung aber wird keine Vorschläge dieser Art in eine Finanzbill aufnehmen, es sei denn, daß ein Komitee die Zölle für wünschenswert hält und das Schatzamt und das Handelsamt ihm beistimmen. Nahrungsmittel können keinen Anspruch auf Schutz dieser Art machen (gemäß der Wahlversprechen).

[1] Und auch für den englisch-amerikanischen. Gerade gegen amerikanische Waren aber brauchen die englischen Industrien Schutz.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im einzelnen wird der Schutz nur gewährt werden, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

1. die Industrie muß bedeutend sein, sei es wegen der Zahl der beschäftigten Arbeiter oder der Art ihrer Produkte;
2. die Konkurrenz muß außergewöhnlich und die Gefahr der Beeinträchtigung der Beschäftigung gegeben sein;
3. der Beweis illoyaler (unfair) Konkurrenz muß erbracht werden.

Das Board of Trade *kann*, wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, die Sache einem Komitee übergeben, das dann eine weitere Untersuchung nach festgelegten Gesichtspunkten vornimmt, die wirksame Kautelen für die Handelsfreiheit enthalten. Es ist aber nicht dazu verpflichtet. Erst wenn auch diese zweite Untersuchung das Ergebnis bringt, daß die Industrie schutzbedürftig ist, wenn das Schatzamt und — erneut — das Handelsamt zustimmen, wird die Sache vor das Parlament gebracht, dem die letzte Entscheidung zusteht. Eine gesetzliche Regelung nach diesen Grundsätzen ist in Aussicht gestellt.

Über dieses White Paper vom 3. Februar 1925 ist von englischer und deutscher Seite außerordentlich *viel debattiert* worden; englische liberale Kreise sahen in ihm eine Maßregel zur Umgehung und Ausschaltung des traditionellen Freihandels; in *Deutschland* argwöhnte man eine hinterlistige Methode, um aus dem Handelsvertrag herauszukommen. In beiden Fällen geht man von der Voraussetzung aus, daß der Politiker anders handelt als er spricht und proklamiert. Das mag unter Umständen richtig sein, aber nicht immer. Da aber die Verordnung dem Parlament stets die letzte Entscheidung vorbehält, haben die Freihändler keinen besonderen Anlaß zu klagen; denn das Parlament kann auch ohne die vorgesehenen Komitees usw. Zölle beschließen. An sich waren ja Zollmaßregeln zum Schutze der Schlüsselindustrien im konservativen Wahlprogramm vorgesehen. (Nur das generelle Schutzzollsystem [„protection"] ist bei den Wahlen verworfen worden.) So scheint in den Kautelen, die das White Paper vom 3. Februar 1925 enthält, sogar ein Entgegenkommen gegen den liberalen Gedanken zu liegen.

Noch weniger Grund hat man in Deutschland, sich über Hinterlist zu beklagen: auch wir wußten, daß der deutsch-englische Handelsvertrag eine Klausel für die Schlüsselindustrien unter Art. 10a offen ließ; es ist nur anerkennenswert und loyal, wenn die englische Regierung vor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ratifikation erklärt, in welcher Weise die Möglichkeiten, die diese Klausel offen läßt, ausgenutzt werden sollen.

Der Volkswirt, der die klassische Theorie des Freihandels mit ihrer Forderung internationaler Arbeitsteilung — wie sie schon Ricardo, nicht als erster — aufgestellt hat, kennt, fragt sich erstaunt: Was soll der große Apparat, was die laute Agitation, was soll der Lärm über diese Maßregeln, die im Grunde keine oder kaum eine Anwendung finden dürften? Der Grund liegt eben nicht auf wirtschaftlichem, sondern auf politischem Gebiet. Man hat Ricardo als Exponenten der Friedens-, die Merkantilisten als die Agitatoren der Kriegswirtschaft charakterisiert. In der Tat haben wir es bei der Propaganda für die Schlüsselindustrien nicht mit Ricardoschen volkswirtschaftlichen Erwägungen, sondern mit Resten neomerkantilistischer kriegswirtschaftlicher Gedankengänge zu tun, aus denen ja auch überhaupt die konservativen Politiker immer schon ihre stärksten Argumente gewonnen haben, und die sich die industriellen Interessenten zunutze machen. Der Ablauf der Zeit wird die ganze Agitation verklingen lassen. Im Gegensatz zu den übervorsorglichen Freihändlern Englands und den ängstlichen deutschen Wirtschaftspolitikern scheint mir die Verordnung vom 3. Februar ein Leichentuch zu sein, das über die absterbende Agitation für den Schutz der Schlüsselindustrien ausgebreitet werden wird.

Anmerkung zum Schluß des 4. Kapitels: Die vorstehenden Zeilen wurden — wie überhaupt die ganze Arbeit — mit Ausnahme einiger kleiner Einfügungen — vor der Veröffentlichung des Budgets vom 28. 4. 25 niedergeschrieben. Ich glaube, man kann auch das 4. Kapitel unverändert stehen lassen. Nur in scheinbarem Widerspruch zu demselben steht die Wiedereinführung der Mc Kenna-Zölle, der Zoll auf Seide und Kunstseide und der Hopfenzoll. Sie sind alle als Finanzzölle ohne Befolgung des White Paper vom 3. Februar eingebracht worden. Beim Seiden- und Kunstseidenzoll handelt es sich in der Tat um reine Finanzzölle, die durch eine Inlandsabgabe ergänzt werden (der Überzoll ist gering). Dagegen dürften bei den Mc Kennazöllen und beim Hopfen Schutzabsichten mitgesprochen haben, was ja bei der ganzen Einstellung der Regierung nicht zu verwundern ist. Doch waren diese Zölle schon früher geplant oder auch schon erlassen und bilden daher kein Novum. Ferner ist zu beachten, daß sie von dem Koalitationskabinett, das sie durchgebracht hatte, wenngleich auch damals vielleicht unter falscher Flagge, als Finanzzölle verteidigt wurden. Jedenfalls kann man m. E. in konservativen Kreisen in diesen drei Zöllen noch keinen Vorstoß gegen den Freihandel erblicken.

Anders liegt die Sache im Falle des Zolles für Spitzen und Stickereien. Er stellt anerkanntermaßen einen Schutzzoll dar. Ursprünglich war er im Finanzgesetz nicht vorgesehen und ist nachträglich auf einen Antrag des Präsidenten des Handelsamtes durch das Unterhaus bewilligt worden. Die Verwirklichung dieses Zolles für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die weniger durch die ausländische Konkurrenz als vielmehr durch die Mode schwer getroffene Industrie hat nur Sinn, wenn man annimmt, daß die seit Jahrzenten unmodernen Spitzen plötzlich wieder Mode werden.

Auf Grund des White Paper sind bereits zahlreiche Anträge auf Schutz eingebracht worden, u. a. von den Gewerben, die sich früher des Antidumpingzolls erfreuten; dazu ist neuerdings, mit dem Ersuchen um Schutz, die Eisen- und Stahlindustrie getreten. Für die Entwicklung des englischen Freihandels wird es von der größten Bedeutung sein, ob ihr ein Schutz eingeräumt werden wird. Eine offizielle Erklärung, ob sie in der Lage war, einen „sogen. Prima facie Fall für die Einleitung einer Untersuchung" gemäß des White Paper darzutun, ist noch nicht erfolgt.

5. Kapitel: Das Problem des Agrarschutzes[1].

Das englische Agrarproblem ist wesentlich anders gelagert als das deutsche. Auch in England leidet die Landwirtschaft unter der Konkurrenz der Weltmärkte; aber es kommt ein weiteres Problem dazu, das in Deutschland nicht annähernd so groß ist wie in England. Bekanntlich fehlt in England der breite groß- und kleinbäuerliche Mittelstand, und die heimische Scholle ist zum größten Teil fideikommissarisch in den Händen weniger Großgrundbesitzer gebunden. Aber gerade die Schwere dieses zweiten Problems erleichtert — wenigstens vom Standpunkt des Parteipolitikers aus — die Lösung der landwirtschaftlichen Frage: Wer nicht da ist, dem tut nichts weh. Die wenigen Großgrundbesitzer aber, von denen man wohl annehmen dürfte, daß sie die Ausschaltung der äußeren Konkurrenz wünschten, sind vielfach so eng mit anderen Unternehmungen verknüpft, daß ihr Interesse an hohen Getreidepreisen und dementsprechend hohen Pachten vielfach geringer sein mag als das Gedeihen ihrer Bank-, Industrie- und Handelsunternehmungen. Oft sind sie auch Besitzer von großen Teilen der Städte. Die Landflucht, die ihre Güter auf der einen Seite entvölkert, treibt auf der anderen die Mieten in den Städten in die Höhe und entschädigt sie dadurch indirekt.

Die wenigen Landleute, die auf ungünstig belegenem Boden wirtschaften müssen, können große Pachten nicht aufbringen, und der allmähliche Rückgang der Anbaufläche ist der Beleg dafür, daß es für den Besitzer reizvoller ist, Jagdgründe zu haben und Parkanlagen als Pächter. Wo dennoch Landwirtschaft besteht, findet man den in den Freihandelsländern Europas üblichen Übergang zum intensiven Be-

[1] Im Rahmen dieser handelspolitischen Abhandlung kann das agrarpolitische Problem nur kurz in seiner Beziehung zum allgemeinen Schutzproblem berührt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

triebe: Milch- und Qualitätsfleischwirtschaft, Gemüsebau, Samenzucht usw.

Aber diese Entwicklung ist nur möglich bei internationaler Friedenswirtschaft, die an anderer Stelle als für England unentbehrlich bezeichnet wurde. Die Kriegswirtschaft erfordert Landwirtschaft. Die Kriegskabinette sahen sich daher vor die Aufgabe gestellt, die bis dahin vernachlässigte Landwirtschaft wieder zu beleben. Während des Burenkrieges war ein Einfuhrzoll auf Getreide erhoben worden; er war nach dem Krieg fallengelassen und sein Schicksal 1905 endgültig besiegelt worden. Lloyd George konnte als früherer Labour-Kandidat und Mitglied eines Koalitionskabinetts denselben nicht wieder einführen. An seine Stelle ließ er Prämien und Zuschüsse treten, die nach einem sehr komplizierten System an die Landwirte nach der Menge der erzeugten Frucht bezahlt wurden. Aber auch diese Zuschüsse sind — eine Folge der finanziellen Schwierigkeiten in der Nachkriegszeit — wieder aufgehoben worden. Den neuen Hopfenzoll in diesem Rahmen zu erwähnen, klingt fast wie Ironie. Das Agrarproblem ist heute wieder auf demselben Standpunkt wie vor dem Krieg. Selbst die von Lloyd George 1909 eingeführten Landsteuern haben nicht durchgeführt werden können und sind wieder abgeschafft. Der Ruf „more peasants, less pheasants" ist wirkungslos verhallt.

Schlußbetrachtung.

Bevor ich die Feder aus der Hand lege, möchte ich — entsprechend dem Programm des Herausgebers — die Ergebnisse meines Referats in der Richtung zusammenfassen, wie weit die geschilderten Probleme durch den Krieg entstanden, wie weit sie schon vorher akut waren, beziehungsweise wie weit sie durch den Krieg eine Milderung erfahren haben.

Was zunächst die Probleme der Währung und der Arbeitslosigkeit anbelangt, so gehören beide in die Reihe derjenigen Fragen, deren Dasein ausschließlich dem Kriege zuzuschreiben ist. Das Problem der Schlüsselindustrien hängt mit einem anderen eng zusammen: dem der Selbstversorgung Großbritanniens. Das ganze Problem der Selbstversorgung ist aber ein Problem des Krieges und nicht des Friedens; so wird es klar, daß es sich nur in Kriegszeiten entwickeln kann und — sofern man an eine friedliche Zukunft glaubt — keine allzu große Bedeutung hat. Sofern man aber mit kommenden Kriegen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechnet, wird es immer akut bleiben, da das Vereinigte Königreich seinem ganzen wirtschaftlichen Aufbau nach niemals selbstgenügend sein kann; besonders gilt dies für Nahrungsmittel. Für das gesamte Imperium dagegen ist die Möglichkeit der Selbstversorgung natürlich gegeben, wenn die Probleme der Schlüsselindustrien gelöst sind. Letzteres ist eine Frage der Technik, nicht der Wirtschaft. Das Problem des Imperiums war schon vor dem Krieg akut. Es ist durch den Krieg viel schärfer geworden. Einerseits haben zwar die Dominien dem Mutterlande die Treue bewahrt, andererseits sind sie aber selbständiger und mächtiger geworden, und haben gelernt, daß das Königreich auch von ihnen abhängig ist. Das englische Agrarproblem endlich hat keiner Lösung entgegengeführt werden können und wird es auch in absehbarer Zeit nicht werden.

So hat das englische Volk, ganz abgesehen von den Einbußen an Blut und Vermögen, durch den Krieg nicht nur nichts gewonnen, sondern ist durch ihn vor eine Reihe der schwersten Probleme gestellt worden. Daß England gleichzeitig in dem Vertrag von Versailles einigen Zuwachs seines kolonialen Gebietes erfahren hat und auch sonst noch Vorteile erhielt, seine Rivalen zum Teil — aber nur zum Teil — niedergekämpft hat, kann dafür nicht entschädigen. Drei Grade des Ruins gibt es für Großbritannien: Schutzzoll, Rüstungen und Krieg. —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

La politique commerciale de la France

par

MMrs. Ch. Gignoux et F. Legueu, Paris.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table des Matières.

Page

Chapitre I. La physique de l'économie française d'après-guerre dans ses rapports avec la politique commerciale 125

Chapitre II. La balance commerciale de la France et ses élements 134

Chapitre III. Les grands courants de la politique commerciale française 154

Chapitre IV. Les rapports commerciaux franco-allemands 162

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Chapitre I.

La physique de l'économie française d'après-guerre dans ses rapports avec la politique commerciale.

Pour qui veut n'en pas voir que les manifestations superficielles, la politique commerciale d'un pays n'est pas et ne peut pas être une simple construction de l'esprit. Elle a nécessairement une base matérielle: elle est liée aux faits. Un pays n'est pas protectionniste ou libre-échangiste par principe: il l'est parce que la physique de son économie lui impose l'une ou l'autre de ces attitudes.

C'est pourquoi, en étudiant la politique commerciale de la France d'après-guerre, il est nécessaire, si l'on en veut comprendre les raisons profondes, d'examiner rapidement tout d'abord l'évolution actuelle des conditions de la production en France, et leur influence sur les échanges extérieurs, c'est-à-dire sur la balance des comptes. C'est à quoi sont consacrés les deux premiers chapitres du présent travail.

A la veille de la guerre, la France était surtout une nation agricole. Sans doute les choses n'étaient plus ainsi qu'au temps où Sully lançait sa formule fameuse: «Labourage et pâturage sont les deux mamelles de la France», mais il reste qu'au moment de la grande révolution industrielle du 19ème siècle, la France, loin de s'y abandonner, avait surtout tourné son attention vers les industries de transformation et de luxe, conservant la première place à l'agriculture, dans le faisceau de ses forces productives. Affaire de goût, de tempérament, sans doute, mais aussi nécessité, vu la pauvreté relative en houille de notre sous-sol qui nous détournait de la fabrication en grand des produits industriels communs.

Cette prééminence de l'économie agricole avait d'ailleurs quelques résultats heureux, notamment celui-ci: que la production française de blé équilibrait à peu de chose près la consommation, après avoir même été longtemps excédentaire. Elle avait encore d'autres résultats, ceux-là en quelque sorte psychologiques. De ce que la plupart des Français sont de souche rurale,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

résultait chez eux, au moins avant la guerre, une propension certaine à l'individualisme, une résistance instinctive, inconsciente à l'action collective, traduite par le retard qu'ont mis, par exemple, à s'introduire en France la formule des trusts et des cartels. Mais ce tempérament spécial du producteur français avait ses côtés plus heureux, visibles dans la quantité et la qualité de son travail. Quantité, parce que le labeur du paysan français défie la comparaison, et que ses descendants venus à d'autres activités portèrent longtemps avec eux cette louable particularité. Qualité, parce que si le travailleur français était défavorisé par rapport à ses concurrents étrangers dans l'ordre des productions communes, par son peu d'aptitude au travail en série et à l'organisation mécanique, il reprenait avantage dès qu'il s'agissait de produits qualifiés, où le goût personnel, l'esprit d'invention et d'adaptation, sont nécessaires pour donner à l'objet un cachet d'individualité.

Enfin, dernière particularité, directement issue de la tradition du „bas de laine" paysan, le travailleur français épargnait une fraction notable de ses revenus: d'où cette puissance d'epargne estimée en valeur d'avant-guerre à 3 ou 4 milliards par an, que l'industrie française eut été hors d'état d'absorber elle-même, qui s'en allait donc pour une part à l'étranger, et faisait de la France, comme on l'a bien souvent répété, le «banquier du monde».

Tout cela dans notre étude n'est point digression, car de tout cela nous allons retrouver l'influence sur la physionomie de nos échanges commerciaux et sur la direction de notre politique d'avant-guerre. La France de 1914 est importatrice de matières premières industrielles et de produits communs. Elle est exportatrice de denrées et d'articles de luxe, de spécialités, d'inventeurs et de capitaux et ce sont même les revenus de ces derniers qui rétablissent le déficit laissé à la balance des comptes par le mouvement des marchandises. Bref, la France donne alors l'impression d'un ensemble économique, harmonieux, plus harmonieux que puissant, mais d'une rare stabilité.

La guerre survient et change profondément les bases mêmes de notre structure économique.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fait essentiel, elle commence par ébranler vigoureusement notre économie agricole: la production n'y correspond plus et de loin à la consommation. Pour le blé, par exemple, les départements occupés quatre années durant étaient ceux où s'obtenaient, en même temps que les rendements les plus forts, 20 % de la récolte totale. Dès 1917, il fallut faire appel aux blés étrangers, notamment américains, ce qui provoqua le déséquilibre de notre balance commerciale, la dépression du change, la hausse des prix.

Situation temporaire en ce sens que les zônes productrices perdues ont été récupérées et remises peu à peu en valeur, durable par ce qu'il en est malheureusement résulté des modifications organiques profondes.

Le plus grave est le recul de la terre à blé devant la pâturage, qui demande moins de peine, moins de frais, moins d'hommes. L'agriculture française traverse une crise sérieuse de main d'œuvre, parce que les cultivateurs ont fourni le plus gros contingent des pertes de guerre et aussi parce que les lois sociales notamment la loi de 8 heures, appliquées à l'industrie, ont drainé vers les villes une partie des travailleurs disponibles.

Dans l'industrie, les transformations opérées par la guerre ont été plus profondes encore.

La zône occupée dès le début de la guerre constituait 92 % de la production française de fer, 81 % pour la fonte, 74 % pour la houille, 70 % pour le coton, 60 % pour l'acier. Comme, d'autre part, la guerre créait un besoin immédiat et formidable de produits industriels, il fallut, durant les quatre années de guerre, monter de toutes pièces, dans la région parisienne, dans la région lyonnaise, dans le centre, sur le littoral, de puissantes usines de remplacement. Nombre d'entre elles ont survécu à la guerre, en sorte que, fait capital, notamment pour notre matière, l'effectif et la répartition géographique de l'industrie de la France de 1914 se sont trouvés, l'un accru, l'autre modifié. Ce résultat fut encore amplifié par le retour de l'Alsace-Lorraine.

Au total, la capacité virtuelle de notre production industrielle s'est donc trouvée augmentée. Il en résulte problèmes importants: celui du ravitaillement en matières premières et celui des débouchés, qui tous deux relèvent directement de la

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

politique commerciale. Le marché intérieur n'est pas en état d'absorber régulièrement toute cette production. A ce titre, l'exportation va donc tenir dans les préoccupations de la politique française une part croissante.

Les mouvements de notre balance commerciale ont subi l'influence de ces transformations internes. Mais avant d'aborder l'examen de notre commerce international il nous paraît utile de résumer, sous forme de tableaux, les modifications apportées par la guerre à la structure de l'Economie française, et dont nous venons de décrire les plus importantes.

Les tableaux que nous donnons ci-après ont été dressés par la Société d'Etudes et d'Informations économiques. Mesurant aussi exactement que possible l'activité industrielle et commerciale de la France, ils comprennent des chiffres bruts et aussi des nombres-indices qui permettent de comparer les résultats du mois écoulé avec ceux du mois précédent et avec la moyenne mensuelle de 1913.

Le choix des diverses rubriques demande quelques explications. La production des grandes industries a d'abord été étudiée, parce que sa position conditionne ou reflète celle des autres branches; la production de la houille, du minerai de fer, de la fonte, de l'acier etc., devait donc venir au premier rang. En ce qui concerne l'industrie textile, les importations de matières premières sont un signe non équivoque de son activité, car la totalité de son approvisionnement en coton et une grande partie de son approvisionnement en laine viennent du dehors. A ces chiffres qui se réfèrent au marché intérieur ont été ajoutés ceux des exportations principales. Il est évident, d'autre part, que l'augmentation du nombre des wagons chargés correspond à une augmentation des transactions, au lieu que l'accroissement du chiffre des avances et de l'escompte de la Banque de France indique une activité industrielle plus considérable.

Quelques éclaircissements sont encore nécessaires en ce qui concerne certains des modes de calcul choisis. Les statistiques du commerce extérieur vont, pour chaque année, du 1er au 31 décembre. Mais, dans l'intérieur même de l'année, elles sont arrêtées

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

au 25ème jour de chaque mois. Il en résulte que, douanièrement, le mois de janvier n'a que 25 jours, tandis que le mois de décembre en compte 36. C'est là l'explication de la régulière, mais fictive prospérité du commerce extérieur en décembre et de son déficit en janvier. Pour rétablir la vérité, cinq jours de chaque mois de decembre ont été transférés au mois de janvier. En pratique, l'approximation est suffisante.

Pour les wagons chargés, enfin, il a été tenu compte de la capacité moyenne d'avant-guerre, qui était de 9 tonnes, tandis qu'elle atteint aujourd'hui 12 tonnes: ce dernier chiffre a été adopté dans les deux cas, avec les corrections nécessaires pour 1913.

Ces principes étant posés, voici les différents tableaux dont l'ensemble constitue «le baromètre industriel» de la France pour le mois de janvier 1925.

Tableau 1.

Chiffres caractéristiques de l'activité industrielle française
(données numériques en tonnes).

No. d'ordre des rubr.	Rubriques	Moyenne mensuelle de 1913	Janvier 1925
I.	Extraction de charbon de lignite . .	3 720 000	4 171 595
II.	Importation de charbon	2 404 000	2 283 824
III.	Import et product. d'huiles minérales	62 159	168 888
IV.	Extraction de minerai de fer	3 582 900	3 016 939
V.	Production de fonte brute.	750 000	669 352
VI.	Production d'acier brut	720 000	608 146
VII.	Production de potasse—Imp. de phosphates et nitrates (sels bruts) . .	134 600	278 386
VIII.	Importation de coton brut.	36 200	50 466
IX.	Importation de laine brute	31 100	24 372
X.	Exportation de tissus de coton . . .	5 000	6 624
XI.	Exportation de tissus de laine. . . .	2 200	3 096
XII.	Exportation de tissus de soie	514	790
XIII.	Exportation d'articles de lingerie . .	653	872
XIV.	Exportation d'automobiles.	2 152	6 301
XV.	Wagons chargés, moyenne journalière en wagons de 12 tonnes	52 202	61 817
XVI.	Recettes des chemins de fer (en frs.)	181 238 846	747 499 000
XVII.	Trafic des ports (poids des marchandises embarquées et débarquées). .	3 524 700	3 576 200
XVIII.	Trafic des canaux, fleuves et rivières	3 791 000	3 225 041
XIX.	Produit des douanes à l'importation (en frs.)	61 344 000	114 668 000
XX.	Avances et escomptes de la Banque de France (en frs. à la fin du mois)	2 823 000 000	8 866 668 077

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tableau 2.

Chiffres-indices de l'activité industrielle française (base 1913 = 100).

No. d'ordre des rubriques	Rubriques	1913 (lim.[1] 1919)	1913 (lim.[1] 1913)	Décembre 1924	Janvier 1925
I.	Extraction de charbon et de lignite	5	4,6	5,2	5,6
II.	Importation de charbon	5	3,9	4,5	4,7
III.	Importation et production d'huiles minérales	5	4,7	12,8	13,6
IV.	Extraction de minerai de fer . .	5	2,6	3,9	4,2
V.	Production de fonte	5	2,9	4,4	4,5
VI.	Production d'acier	5	2,7	4,2	4,2
VII.	Production de potasse — Importation de phosphates et nitrates (sels bruts)	5	3,9	9,1	10,3
VIII.	Importation de coton brut . . .	5	3,8	5,7	7,0
IX.	Importation de laine brute . . .	5	3,9	3,3	3,9
X.	Exportation de tissus de coton .	5	4,6	5,5	6,6
XI.	Exportation de tissus de laine .	5	4,4	5,4	7,0
XII.	Exportation de tissus de soie . .	5	5,0	4,5	7,7
XIII.	Exportation d'articles de lingerie	5	5,0	6,2	6,6
XIV.	Exportation d'automobiles . . .	5	5,0	13,3	14,6
XV.	Wagons chargés (moyenne journalière) wagons de 12 tonnes	5	3,9	6,2	5,9
XVI.	Recettes des chemins de fer (en frs.-or)	5	3,8	5,8	5,8
XVII.	Trafic des ports-poids des marchandises embarq. de débarq..	5	5,0	5,6	5,0
XVIII.	Trafic des canaux, fleuves et rivières	5	4,6	4,3	4,3
XIX.	Produits des douanes à l'importation (en frs-or)	5	5,0	3.1	2,7
XX.	Avances et Escomptes de la Banque de France à la fin du mois (en frs.-or)	5	5,0	4,4	4,3
		100	84,3	117,4	128,5

[1] Grenze.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tableau 3.

	Indices du Baromètre	Indice des prix de gros de la statistique générale: juillet 1914 = 100[1]	Indice des prix de gros de la S. E. I. E.[2]	Cours moyen du dollar à Paris 1 $ =
1913 frontières actuelles . . .	100	—	100	—
1913 frontières 1913	84,3	—	—	5,18
1923				
1er trimestre	92.0	419	—	14,99
2ème „	92,5	418	—	16,42
3ème „	98,9	423	—	17,42
4ème „	102,2	449	411	18,84
1924				
1er trimestre	115,1	523	460	22,34
2ème „	111,3	467	442	17,79
3ème „	108,1	491	429	18,90
Octobre	116,6[3]	507	433	19,12
Novembre	109,8[3]	514	440	18,97
Décembre	117.4[3]	518	447	18,50
1925				
Janvier	128,5[3]	525	452	18,54

L'indice obtenu pour janvier 1925 est un chiffre record. Il dépasse, en effet, de 2,1 points celui de décembre 1924 et de 3,6 celui de mars 1924, qui avait constitué jusqu'alors le maximum enrégistré.

Plus généralement ces chiffres permettent de suivre la course de l'activité industrielle de la France depuis la paix. A ce titre, ils appellent certaines remarques qui méritent d'être indiquées.

Au printemps de 1919, l'impulsion en très grande partie artificielle donnée à notre industrie par les besoins de la guerre se trouve arrêtée. L'indice général de son activité tombe à 54,3, ce qui est le chiffre le plus bas enrégistré depuis la guerre. L'œuvre de la reconstitution et de réorganisation ne commence à porter ses premiers fruits qu'à la fin de l'année. Mais à partir des derniers mois de 1919 les progrès sont extrêmement rapides, trop rapides même. Nous constatons, pendant l'année 1920, les

[1] Fin du mois.

[2] Début du mois; S.E.I.E. = Société d'Études et d'Informations Économiques.

[3] Chiffres provisoires.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

effets d'une certaine inflation dont le stimulant ne pouvait être que passager. Cette inflation se manifeste à la fois par la hausse des prix et celle du dollar qui atteint son point maximum au cours du 4ème trimestre.

La réaction, annoncée d'ailleurs par le fléchissement des prix qui s'était manifestée dès le milieu de 1920, fut brutale. En neuf mois, l'indice industriel tombe de 89,9 à 66,1, soit un recul de plus de 26 %. La reprise d'ailleurs fut heureusement rapide, après une chute aussi profonde. Et dès le 1er trimestre 1922 nous retrouvons un indice atteignant 89, indice qui se maintient à peu près pendant toute l'année.

Il est intéressant et instructif d'observer pendant toute cette période de crise l'évolution simultanée de l'activité industrielle et des prix. Il est remarquable que la baisse des prix ait précédé celle de l'activité industrielle et se soit prolongée un certain temps après que celle-ci eût déjà manifesté des signes de renaissance.

Cette différence d'amplitude des deux mouvements n'a rien, lorsqu'on y réfléchit, que de naturel. L'arrêt de la hausse a pour premier résultat, en effet, de suspendre les achats de la clientèle qui déjà à bout de souffle, préfère attendre que la baisse ait produit tous ses effets; l'industriel, lui, continue à vivre quelques semaines sur les commandes antérieures et peut même travailler un certain temps pour le stock, dans la mesure de ses disponibilités financières: la production est sa raison d'être et il se résigne difficilement à ne pas espérer le retour prochain des jours meilleurs.

Pour des raisons analogues, il a hâte, lorsque la crise paraît avoir atteint son intensité maxima, de reprendre le travail. Pour remettre en activité son entreprise que grèvent toujours des frais généraux devenus incompressibles, il va au-devant de sa clientèle pour obtenir de nouvelles commandes; il consent des sacrifices supplémentaires et la baisse des prix peut ainsi se prolonger au-delà du moment où la reprise industrielle a commencé à se manifester. Elle en est même une condition.

Et c'est ainsi que la crise des prix se trouve être plus longue que celle du travail. Sans doute, il y aurait imprudence à généraliser hâtivement les résultats d'une expérience unique. On

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aperçoit, néanmoins, que la comparaison des indices des prix avec ceux de notre baromètre industriel peut n'être pas sans intérêt pratique. Une baisse continue des premiers est le signal d'une crise économique qui vient; un redressement des indices de l'activité industrielle permettrait au contraire de prévoir un relèvement prochain des prix.

Enfin, une ascension simultanée et rapide des uns et des autres est un symptôme d'inflation, c'est-à-dire d'un état de prospérité artificielle qui ne saurait se prolonger indéfiniment: on l'a constaté en 1920. Les phénomènes que l'on relève pour 1923 et 1924 appellent, malheureusement, des réflexions analogues: les prix montent et le change baisse. L'expérience du passé montre qu'une telle situation n'est pas sans péril et commande une extrême circonspection.

Ces réserves faites à l'égard du chiffre exceptionnel enrégistré en janvier 1925, il n'est pas sans intérêt de chercher à relever la courbe propre de quelques-unes des rubriques du baromètre. Un certain nombre de faits frappent immédiatement.

Et d'abord il apparaît que les indices de la production de fonte suivent d'une façon remarquable l'évolution des indices généraux, au moins jusqu'au début 1923, moment où se sont arrêtées pour un temps les expéditions de coke allemand. Le phénomène mérite d'être noté, mais il n'a rien de surprenant. Aucune production, en effet, n'est soumise peut-être aussi directement aux causes qui peuvent influer sur l'activité industrielle générale du pays. Elle dépend des arrivages de coke, des commandes de presque toutes les branches d'industrie, et même de la marche des transports (à cause du groupement des hauts-fourneaux).

Les indices de la production de fonte (rubique V), partis de 1,1 au début de 1919 atteignent 2,3 à la fin de 1920. A ce moment la crise se manifeste; l'indice tombe à 2 le trimestre suivant et descend progressivement jusqu'à 1,7 (3° trimestre 1921). Puis la situation industrielle s'améliore; la production de fonte remonte immédiatement pour atteindre par progression continue l'indice 3,9 à la fin de 1922.

La courbe de l'extraction du charbon, par contre, a une toute autre allure. A partir du deuxième trimestre de 1919, qui marque la fin du régime de guerre, la production de combustibles a pro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gressé d'une façon à peu près continue. Ce mouvement régulier ne fait que traduire l'œuvre de reconstitution de nos charbonnages dévastés.

Enfin, il faut accorder une mention spéciale à la rubrique «Exportations d'automobiles», non qu'elle soit particulièrement suggestive dans son évolution, mais parce qu'elle est une de celles qui font le mieux ressortir l'effort industriel et commercial accompli en France depuis la guerre. Les progrès réalisés dans cette branche sont tout à fait remarquables. Au début de 1919, nos exportations d'automobiles étaient quasi nulles. A la fin de 1920, elles avaient presque triplé par rapport à l'avant-guerre. La crise n'a réussi qu'à les ramener un moment à peu près au niveau de 1913. Et depuis la fin de 1921, elles ont repris leur avance, non d'ailleurs sans vicissitudes. Comme il est naturel, les importations de combustibles liquides ont suivi une progression analogue à celle de l'activité de notre industrie automobile. Ce double développement est certainement un des traits les plus caractéristiques de notre économie d'avant-guerre.

On ne manquera pas d'objecter que les bases choisies pour l'établissement du baromètre et le mode de calcul des indices laissent quelque place à l'arbitraire. L'Industrie- und Handels-Zeitung a reproché au système adopté d'aboutir à une sous-estimation de l'activité industrielle de la France. Mais le Manchester-Guardian, au contraire, s'est précisément servi des mêmes chiffres pour assurer que la France jouissait d'une exceptionnelle prospérité. Ces appréciations inverses conduisent à penser que les tableaux ci-dessus ne s'éloignent guère de la vérité, dans les limites que comportent nécessairement tous les calculs de ce genre, et que, sous les réserves que nous avons faites expressément, ils représentent assez fidèlement l'activité industrielle et commerciale de la France d'après-guerre.

Chapitre II.

La balance commerciale de la France et ses principaux éléments.

Quelques-uns des documents utilisés au chapitre précédent contiennent plus d'une indication sur l'état de notre commerce

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

extérieur. Mais il est indispensable de les fondre ici dans une étude d'ensemble de notre balance commerciale, étude qui tienne compte, par une analyse précise des éléments qui composent cette balance, des répercussions qu'ont eues sur elles les modifications survenues dans notre production.

Voici, d'après la Statistique mensuelle, publiée par le Ministère des Finances, les chiffres essentiels, en valeur et en poids, de nos importations et de nos exportations pendant les trois dernières années et en 1913:

I. Resumé des Importations et des Exportations.

(Commerce spécial.)

	1924	1923	1922	1913
	Valeurs (en millions de francs)			
Importations:	Valeurs déclarées			Valeurs arbitrées
Objets d'alimentation	8 905	7 498	5 833	1 817
Matières premières	26 138	20 813	14 044	4 945
Objets fabriqués	5 088	4 376	4 051	1 658
	40 312	32 688	23 930	8 421
Exportations:	Valeurs arbitrées			
Objets d'alimentation	3 996	3 190	1 882	838
Matières premières	10 532	9 342	5 807	1 858
Objets fabriqués	24 861	16 238	12 271	3 617
Colis Postaux	2 064	1 660	1 418	566
	41 454	30 432	21 078	6 880
Importations:	Tonnages (en milliers de tonnes)			
Objets d'alimentation	5 672	5 690	5 090	5 511
Matières premières	49 342	47 702	44 666	37 160
Objets fabriqués.	1 476	1 471	1 660	1 547
	56 490	54 864	51 418	44 220
Exportations:				
Objets d'alimentation	1 633	1 313	947	1 456
Matières premières	24 106	20 487	19 083	18 299
Objets fabriqués	3 608	3 069	2 583	2 283
Colis postaux	38	31	28	35
	29 385	24 901	22 642	22 074

Dans un deuxième tableau ont été groupées les moyennes mensuelles, en poids et en valeur, des entrées et des sorties au cours des quatre dernières années; ce tableau met immédiatement en lumière l'un des traits saillants du commerce extérieur en 1924: l'activité intense des exportations.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Mouvement des Importations et des Exportations par Catégories de marchandises.

(Moyenne mensuelle.)

	Importations				Exportations				
	(en millions de francs)								
	Valeurs déclarées				Valeurs arbitrées				
	Objets d'alimentation	Matières premières	Objets fabriqués	*Total*	Objets d'alimentation	Matières premières	Objets fabriqués	Colis post.	*Total*
1er Semestre 1921	406	900	476	1783	189	349	1040	99	1678
2ème „ 1921	620	1210	361	2190	154	473	1054	109	1791
1er „ 1922	437	1015	326	1778	141	328	985	107	1561
2ème „ 1922	529	1326	349	2205	179	580	991	129	1879
1er „ 1923	562	1537	349	2448	247	734	1245	132	2360
2ème „ 1923	683	1926	376	2987	285	824	1460	145	2713
1er „ 1924	690	2198	423	3312	333	943	2115	156	3547
2ème „ 1924	794	2158	425	3377	333	812	2029	188	3362
	(En milliers de tonnes)								
1er Semestre 1921	273	2270	133	2676	111	938	170	2	1221
2ème „ 1921	405	3138	109	3653	93	1205	145	1,5	1447
1er „ 1922	375	3560	138	4073	69	1384	175	2	1630
2ème „ 1922	468	3874	144	4486	90	1245	181	2	1868
1er „ 1923	445	3707	128	4281	102	1560	224	2,5	1899
2ème „ 1923	508	4244	122	4873	117	1840	283	2,5	2243
1er „ 1924	457	4107	126	4690	119	1880	284	2,8	2286
2ème „ 1924	488	4117	120	4725	153	2138	317	3,5	2611

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pour nous borner ici à une observation générale, nous noterons seulement que la valeur des marchandises échangées pendant l'année 1924 est sensiblement plus élevée que pour l'année 1923 et cela pour toutes les catégories. L'augmentation totale n'est pas inférieure à 7,444 millions, soit près du quart pour les importations; elle atteint 11,022 millions soit plus d'un tiers pour les exportations. Ces résultats sont évidemment affectés par la hausse des prix qui est de 15 à 20 % d'une année à l'autre. Mais, dans une large mesure, l'augmentation en tonnage a contribué à cet accroissement du volume de nos échanges: la progression d'une année à l'autre a été de 1 627 000 tonnes, soit 3 % pour les importations, 4 484 000 tonnes, soit 15 % pour les exportations.

La comparaison des tableaux qui précèdent montre d'ailleurs que, tant à l'entrée qu'à la sortie, les chiffres de 1924 sont supérieurs à ceux de toutes les années antérieures y compris celles précédant la guerre.

Mais, pour définir la position de nos industries et de notre agriculture par rapport au marché mondial, il est nécessaire de décomposer ces chiffres globaux et d'examiner tant à l'importation qu'à l'exportation, les rubriques vitales de notre commerce extérieur en même temps que nos fournisseurs et nos clients.

Importations.

La progression de près de 7 milliards et demi de francs signalée dans nos importations affecte plus particulièrement les matières premières dont la valeur totale dépasse 26 milliards, en avance de 25 % sur l'année 1923. Les entrées de produits alimentaires et d'objets fabriqués ont progressé dans une bien moindre mesure: 1 400 millions environ pour les premières, 700 millions pour les secondes.

Le rapprochement des quantités importées confirme cette constatation: tandis que le tonnage des produits alimentaires et des objets fabriqués est demeuré stationnaire, celui des matières premières a progressé de 1 640 000 tonnes.

Décomposition des importations par catégories de marchandises.

a) Objets d'alimentation:

Le tonnage importé est en très légère diminution par rapport

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

à l'année 1923, par suite du ralentissement constaté dans les entrées du quatrième trimestre.

Les quantités n'ont augmenté de façon appréciable que pour les vins, les viandes et les fruits. La régression déjà signalée les années précédentes se poursuit en ce qui concerne les sucres, les légumes, les œufs et le lait. Quant aux deux articles qui, dans cette rubrique, représentent en valeur tout au moins, l'élément essentiel, les céréales et le café, leur tonnage se maintient au niveau précédent.

En valeur, la progression la plus remarquable porte sur le café. Elle n'est pas moindre de 507 millions de francs, en raison de la hausse particulièrement vive de cet article sur les marchés du Brésil.

	Importations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de tonnes)			
Céréales	2282	2243	1636	2929
Café	170	172	170	115
Sucres et préparations sucrées	463	509	610	141
Vins	1061	905	926	883
Viandes	155	105	62	10
Fruits	344	315	274	265
Eaux-de-vie, esprits	61	50	89	37
Pommes de terre, légumes secs	334	461	498	415
	5672	5690	5090	5511

	Importations des annéees			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de francs)			
Céréales	1911	1657	923	565
Café	1341	834	630	207
Sucres et préparations sucrées	1042	1101	708	43
Vins	904	720	801	275
Viandes	626	400	206	19
Fruits	430	352	331	87
Eauz-de-vie, esprits	342	188	220	21
Pommes de terre, légumes secs	334	289	238	92
	8905	7498	5833	1817

b) Matières premieres:

La progression du tonnage importé (1 640 000 tonnes) affecte essentiellement la houille (840 000 tonnes), les huiles minérales

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lourdes (331 000 tonnes). Elle affecte en bien moindre degré les bois (188 000 tonnes), quoique ceux-ci méritent une mention spéciale en raison de la part chaque année plus considérable prise par nos achats de bois exotiques (201 000 tonnes en 1924 contre 154 000 tonnes en 1923). Le rapprochement des tonnages pour les autres articles de cette rubrique n'indique pas de tendance définie: si le coton est en progression, sans atteindre encore les chiffres de 1913, en revanche, nos achats de laine sont en recul sensible depuis deux ans. La demande de graines oléagineuses se développe lentement et se rapproche du niveau qu'elle atteignait en 1913.

La comparaison en valeur donne, en raison de la hausse considérable des prix sur la généralité des matières premières, des résultats tout différents. L'avance de 5 325 millions de francs que présente l'ensemble de la rubrique intéresse en première ligne les textiles: coton 98 millions, laine 565 millions, soies 552 millions. Le total des matières premières necéssaires à notre industrie textile est à souligner: il n'est pas moindre de 8803 mil-

	Importations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de tonnes)			
Coton	301	261	263	329
Houille	31 495	30 691	28 987	22 866
Laine	234	269	315	285
Soies	16	12	14	19
Graines oléagineuses	952	937	806	1 024
Huiles minérales et lourdes	1 645	1 314	1 152	697
Bois communs et exotiques	2 152	1 964	1 892	2 198
Perles fines	—	—	—	—
Cuivre	158	128	96	116
	49 342	47 702	44 666	37 160
	(En millions de francs)			
Coton	3 859	2 879	1 710	577
Houille	3 741	3 649	2 397	583
Laine	3 056	2 491	1 656	701
Soies	1 888	1 336	1 295	361
Graines oléagineuses	1 759	1 364	838	387
Huiles minérales et lourdes	1 578	1 248	944	164
Bois communs et exotiques	1 039	883	650	236
Perles fines	910	635	382	6
Cuivre	866	653	351	192
	26 138	20 813	14 044	4 945

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lions, contre 6 706 millions l'année précédente. Cet ensemble d'industries réalise donc à lui seul près du quart de nos importations totales. Des plus-values importantes sont encore à noter sur les graines oléagineuses (395 millions), les huiles minérales et lourdes (330 millions). La houille, au contraire, dont le prix n'a pas sensiblement varié d'une année à l'autre, présente en valeur, à quelques millions près, le même chiffre qu'en 1923.

Décomposition géographique des importations.

Dans le total de 7 444 millions qui représente la progression des entrées en 1924, l'Allemagne figure à elle seule pour 963 millions; les chiffres de 1923 avaient sans doute été pour ce pays exceptionnellement faibles en raison des événements politiques. Nos achats aux Etats-Unis ont progressé dans une bien moindre mesure: 696 millions soit 13 % environ. L'Argentine, grâce aux commandes considérables de viande que nous avons dû lui passer, a augmenté de plus de 500 millions son chiffre d'affaires avec notre pays. Seule la Grande-Bretagne, à laquelle nous avons acheté 664 millions de charbons en moins, présente une diminution valant d'être notée.

Pour l'ensemble des colonies françaises, il est intéressant de signaler que les importations en France ont dépassé pour la première fois 4 milliards: 4 466 millions en 1924, contre 3 085 millions en 1923. Chaque année, le pourcentage de nos importations coloniales, par rapport au chiffre total des entrées, marque une amélioration. (Tableau p. 141.)

Exportations.

Le tableau d'ensemble que nous avons donné en tête de ce chapitre indique que les exportations ont progressé de 4 484 000 tonnes, soit près de 20 % et 11 022 millions de francs soit près de 20 % en valeur. Toutes les catégories de marchandises ont participé dans des proportions sensiblement identiques à cet accroissement.

Décomposition des Exportations par catégories de marchandises.

a) Objets d'alimentation:

La progression de 320 000 tonnes que présente la rubrique des objets d'alimentation porte principalement sur les fruits

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Importations des années		
	1924	1923	Différence en millions de Frcs.
Etats-Unis	5 749	5 055	+ 694
Grante-Bretagne	4 961	5 275	— 313
Belgique et Luxembourg	2 655	2 408	+ 247
Allemagne	2 015	1 051	+ 963
Argentine	1 814	1 271	+ 542
Algérie	1 632	1 225	+ 406
Italie	1 510	1 225	+ 284
Pays-Bas	1 165	1 002	+ 162
Brésil	1 060	693	+ 367
Sarre	1 046	712	+ 334
Colonies françaises non spécialement dénommées	917	673	+ 243
Espagne	836	607	+ 229
Suisse	665	623	+ 42
Suède	577	423	+ 153
Canada	482	373	+ 102
Japon	455	208	+ 247
Sénégal	388	277	+ 111
Indochine	322	332	— 10
Tunisie	298	302	— 4
Madagascar	280	150	+ 129
Maroc	225	122	+ 103
Tchécoslovaquie	198	209	— 12
Norvège	182	165	+ 17
Pays étrangers non spécialement dénommées	10 688	294	+ 2395
	40 132	32 688	7784

(114 000 tonnes) et les vins (85 000 tonnes). La reprise de relations commerciales plus normales avec l'Allemagne a contribué particulièrement au développement de ce dernier article.

En valeur, la comparaison ferait ressortir une avance de 279 millions pour les vins, 204 millions pour les sucres, nos ventes de ce dernier produit prenant dans l'Afrique du Nord un développement marqué.

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de tonnes)			
Vins	267	172	118	190
Sucres et préparations sucrées	173	152	167	212
Fruits	262	148	66	329
Eaux-de-vie et liquers	55	37	25	60
Pommes de terres légumes secs	315	263	184	199
Poissons	46	40	29	27
Lait, beurre, fromages	47	36	19	46
	1633	1313	947	1456

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En millions de francs)			
Vins	885	606	348	203
Sucres et prépartions sucrées	541	337	268	91
Fruits	500	344	156	76
Eaux-de-vie, liqueurs	386	268	151	62
Pommes de terres, légumes secs	308	253	153	32
Poissons	216	230	137	33
Lait, beurre, fromages	209	195	85	84
	3996	3190	1992	838

b) Matières premières:

Par rapport à 1923, les sorties de matières premières enrégistrent une augmentation de 3 619 000 tonnes portant presque entièrement sur les minerais et les produits métallurgiques. Pour tous les autres articles qui, à l'exception des bois et de la houille, ont une valeur très faible par rapport à leur tonnage, les quantités exportées n'ont pas sensiblement varié. En valeur, les perles fines ont conquis la première place de la rubrique avec un total de 1 785 millions. Les fonte, fer et acier ne viennent plus qu'en seconde ligne avec un chiffre à peu près identique à celui de 1923, malgré une sérieuse progression en tonnage.

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de tonnes)			
Fonte, fer, acier	3 083	2 536	2 865	1 008
Perles fines	—	—	—	—
Laines	52	56	60	80
Pierres gemmes	—	—	—	—
Peaux et pelleteris brutes	39	42	45	67
Bois communs	2 212	2 135	1 691	1 372
Houille	2 917	3,011	2 679	1 742
Soies	3	3	2	9
Minerais	12 518	10 093	9 657	10 330
	24 106	20 487	19 083	18 209

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En millions de francs)			
Perles fines	1 785	1 180	507	3
Fonte, fer et acier	1 774	1 752	1 233	87
Laines	1 347	1,017	814	310
Pierres gemmes	890	705	285	—
Peaux et pelleteries brutes	578	519	363	180
Bois communs	355	333	195	72
Houille	323	385	249	47
Soies	305	303	254	179
Minerais	300	437	294	84
	10 552	9 342	5 807	1 858

c) Produits fabriqués:

La rubrique des objets fabriqués est en progression très remarquable tant en poids (18 % environ) qu'en valeur (plus de 50 %). La dépréciation de la devise française n'est évidemment pas étrangère à cette situation qu'il est cependant satisfaisant de pouvoir noter, puisque nos exportations d'objets fabriqués constituent dans nos échanges avec l'extérieur l'élément essentiel de défense du franc.

L'industrie textile et celles qui s'y rattachent constituent toujours la partie essentielle de nos exportations. Le tableau ci-dessous montre, en effet, que les tissus, la lingerie et les fils représentent un total de près de 13 milliards, soit plus de la moitié de l'ensemble de nos sorties.

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En milliers de tonnes)			
Lingerie, vêtements	10	8	8	8
Tissus de soie	8	7	7	6
Tissus de coton	67	44	43	55
Tissus de laine	34	25	18	28
Machines et outils	461	447	275	231
Fils de laine, cotons, div.	48	35	39	50
Peaux et pelleteries préparées	28	20	18	21
Automobiles	62	40	34	25
Produits chimiques	2116	1646	1250	1112
Papier, livres	77	69	50	65
Ouvrages en caoutchouc	27	22	18	7
	3608	3069	2584	2283

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tous les autres articles sont d'ailleurs en augmentation, à l'exception toutefois des papiers.

A cette rubrique encore, la reprise des échanges commerciaux avec l'Allemagne a apporté un développement notable, particulièrement en ce qui concerne les tissus.

	Exportations des années			
	1924	1923	1922	1913
	(En millions de francs)			
Lingerie, vêtements	3254	2067	1695	252
Tissus de soie	3109	2083	1614	385
Tissus de coton	2532	1445	1225	385
Tissus de laine	2439	1333	848	220
Machines et outils	2239	1666	1089	260
Fils de laine, cotons	1772	812	770	213
Peaux et pelleteries préparées	1578	1003	878	319
Automobiles	1512	813	556	222
Produits chiniques	1071	765	542	214
Papiers, livres	827	837	650	167
Ouvrages en caoutchouc	815	605	477	100
	24 861	16 238	12 271	3617

Il importe de souligner un fait économique intéressant: malgré leur important accroissement les entrées de matières premières n'ont pas progressé de pair avec les sorties d'objets fabriqués.

	Importations de matières premières	Exportations d'objets fabriqués	Rapport des importations aux exportations
	(En millions de francs)		
1913	4 945	3 617	136 %
1918	10 065	2 812	357 %
1919	14 753	7 387	200 %
1920	25 150	16 952	148 %
1921	11 408	12 356	92 %
1922	14 044	12 271	114 %
1923	20 813	16 238	128 %
1924	26 138	24 861	105 %

Après être revenu en 1923 sensiblement au niveau d'avant-guerre, le rapport des entrées de matières premières aux exportations d'objets fabriqués est revenu à 105 % en 1924. Comme en 1921, une réelle hésitation se manifeste dans la constitution

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des stocks de matières premières; l'incertitude de la situation économique et l'instabilité des changes expliquent suffisamment que les achats de matières premières ne précèdent que pas à pas les besoins de la fabrication.

Décomposition géographique des Exportations.

Les exportations ont progressé de 30 432 millions en 1923 à 41 454 millions en 1924, soit plus d'un tiers.

Comme pour les entrées, l'Allemagne tient la tête dans l'accroissement des sorties; notre chiffre d'affaires dans ce pays a beaucoup plus que triplé (3 773 millions contre 1 080 millions), grâce surtout à notre industrie textile: les ventes de tissus ont presque sextuplé (1 094 m. contre 188 m.); celles de fils presque septuplé (381 m. contre 56 m.).

Nos exportations ont continué d'être actives en Grande-Bretagne et en Belgique, nos deux principaux clients; mais eu égard à leur niveau antérieur, elles ont progressé de façon relativement plus considérable dans la Sarre (tissus, machines) et dans les Pays-Bas (tissus, lingerie).

Quant à nos colonies, le total de leurs achats en France s'est élevé à 5 300 millions (contre 4 070 millions en 1923), soit 12,8 % du total de nos exportations, la place tenue par les colonies dans notre chiffre d'affaires s'amoindrit légèrement; en 1923, 13,4 % des exportations étaient à destination de nos possessions d'outre-mer.

	1924	1923	Différence en plus
	(En millions de francs)		
Grande-Bretagne	7 817	6 147	1 670
Belgique et Luxembourg	7 114	5 795	1 318
Allemagne	3 773	1 080	2 692
États-Unis	3 143	2 496	647
Suisse	2 612	2 113	499
Algérie	2 503	2 069	434
Italie	1 478	1 181	297
Sarre	1 370	972	397
Pays-Bas	1 160	632	528
Espagne	1 157	908	249
Argentine	696	613	83
Maroc	688	486	202
Indochine	571	416	155
	34 082	24 908	10 974

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	1924	1923	Différence en plus
	(En millions de francs)		
	34 082	24 908	10 974
Tunisie	540	425	115
Colonies françaises, non spécialement dénommées	508	363	144
Brésil	368	252	115
Canada	333	183	150
Sénégal	313	195	117
Japon	220	176	44
Madagascar	174	113	61
Suède	153	129	24
Tchécoslovaquie	100	53	46
Norvège	97	70	27
Pays étrangers non spécialement dénommés	4 533	3 554	999
	41 454	30 432	11 022

A l'étude de nos échanges extérieurs se rattache, naturellement, celle de notre balance commerciale.

Notre balance commerciale s'équilibre, en 1924, par un solde créditeur de 1 322 millions, alors que l'an dernier, le déficit n'était pas inférieur à 2 256 millions. C'est la première fois depuis cinquante années que le chiffre de nos exportations dépasse celui des importations.

Les premiers mois de 1924 ont été marqués par la grande offensive contre le franc; après avoir été inférieures de 188 millions aux importations, les exportations ont dépassé celles-ci de 205 m. en février, 732 m. en mars, 735 m. en avril; nos ventes au dehors se sont trouvé stimulées par une prime très notable, en même temps que les spéculateurs à la baisse du franc achetaient des marchandises françaises payables à terme. L'échec de l'offensive contre notre monnaie fut à ce point décisif que dès la fin d'avril le dollar tombait à 11,50 soit quatre points plus bas que son point de départ, et 8 points au-dessus de son maximum en février; parallèlement, nos exportations fléchissent, et le mois de juin voit le minimum de la courbe avec 256 m. de déficit. Mais, à la fin de juin, le dollar est remonté entre 18 et 19 frs.: la balance s'améliore et un nouveau sommet de la courbe apparaît en octobre avec 134 m. Puis le change se stabilise, la

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

prime à l'exportation se résorbe par suite de la hausse des prix intérieurs; et encore une fois les sorties sont dépassées de 76 m. par les entrées en décembre.

Balance commerciale mensuelle au cours de l'année 1924
(En millions de francs)

	Importations	Exportations	Balance
Janvier	2287	2699	— 188
Février.	3173	3918	+ 205
Mars	3622	4354	+ 732
Avril.	3292	4027	+ 735
Mai	3177	3360	+ 183
Juin	3178	2922	— 256
Juillet	3099	3013	— 86
Août	3071	2967	— 104
Septembre	3156	3184	+ 28
Octobre	3397	3531	+ 134
Novembre	3414	3432	+ 18
Décembre	4118	4042	— 76 [1]

[1]) Janvier 1925: 112,2 %; février: 107,4 %.

Balance commerciale pendant les années 1913—1924
(En millions de francs)

Années	Importations	Exportations	Balance commerciale	Pourcentage des exportat. par rapport aux importat.
1913	8 421	6 880	— 1 541	82 %
1914	6 402	4 869	— 1 533	76 %
1915	11 035	3 937	— 7 098	35 %
1916	20 640	6 214	— 14 426	30 %
1917	27 554	6 012	— 21 542	21 %
1918	22 306	4 722	— 17 584	21 %
1919	35 799	11 879	— 23 920	33 %
1920	49 904	28 894	— 23 010	53 %
1921	22 067	19 772	— 2 295	89 %
1922	23 930	21 378	— 2 556	89 %
1923	32 688	30 432	— 2 556	90 %
1924	40 132	41 454	+ 1 322	103 %

Dans le tableau ci-dessous, les chiffres de notre balance commerciale sont décomposés en leurs éléments géographiques. Il fait apparaître que la balance visible de notre commerce avec les pays étrangers s'est traduite pour 1924 par un excédent de sorties de 88 millions, alors qu'en 1923 les entrées avaient, au contraire, dépassé les sorties de 3241 m. Il ne s'agit là bien entendu que de la balance visible, car les achats effectués en France par les nombreux touristes qui visitent notre pays cons-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tituent de véritables exportations dont le volume ne saurait être chiffré, mais est certainement très considérable.

Il est intéressant d'observer que notre solde débiteur vis-à-vis des pays étrangers, non spécialement dénommés, des Etats-Unis, de l'Argentine, du Brésil, de la Suède, du Japon, s'est encore accru ; mais une large compensation nous a été procurée par l'accroissement du solde créditeur en Belgique, en Angleterre, Suisse et Allemagne.

Quant à la balance de nos échanges avec les colonies françaises, elle accuse pour 1924 un excédent d'exportations de 1 233 millions contre 985 m. l'année précédente.

Notre balance commerciale avec les principaux pays.

	1924	1923
	(En millions de frs.)	
Pays étrangers non spécialement dénommés	— 6135	— 4740
États-Unis	— 2606	— 2559
République Argentine	— 1118	— 658
Brésil	— 692	— 441
Suède	— 424	— 295
Japon	— 235	— 32
Canada	— 149	— 190
Tchécoslovaquie	— 97	— 156
Italie	— 32	— 44
Norvège	— 97	— 95
Pays-Bas	— 4	— 370
Espagne	— 321	— 301
Sarre	— 324	— 260
Allemagne	+ 1758	+ 29
Grande-Bretagne	+ 2856	+ 872
Suisse	— 1947	+ 1490
Belgique	+ 4459	— 3387
	+ 88	— 3241
Colonies françaises, non spécialement dénommées	— 409	— 310
Madagascar	— 106	— 37
Sénégal	— 75	— 82
Tunisie	+ 242	+ 123
Indo-Chine	+ 249	+ 84
Maroc	+ 463	+ 364
Algérie	+ 871	+ 844
	+ 1233	+ 985
	+ 1322	— 2256

Le tableau suivant indique les articles essentiels d'échange avec nos principaux fournisseurs et clients.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Année 1924.

Importation en France				Exportation de France			Balance commerciale
(En millions de francs)							
Autres pays étrangers non spécialement dénommés	10688			4553			— 6135
États-Unis	5749	coton	2340	3143	tissus	855	— 2606
		huiles minérales et lourdes	1291		linge, vêtements	740	
		cuivre	527				
Argentine	1814	céréales	846	696	tissus	707	— 1118
		laines	398				
Brésil	1060	café	903	368	tissus	71	— 692
Sarre	1046	houille	526	1370	machines et outils	150	+ 324
		fonte, fer, acier	300		fonte, fer, acier	129	
					tissus	129	
Suède	577	bois	234	153	vins et eaux-de-vie	24	— 424
		pâte de cellulose	162				
Madagascar	280	riz	61	174	tissus	47	— 106
Pays-Bas	1165	p. gem. mes.	239	1161	tissus	189	— 4
Canada	482	céréales	311	333	tissus	139	— 149
Autres colonies françaises	917	eaux-de-vie et esp.	237	508	vins, eaux-de vie, liq.	61	— 409
		sucres	236		tissus	57	
Sénégal	388	gr. oléag.	363	313	linge, vêtements	60	— 75
Japon	455	soies	365	220	fils de laine	33	— 235
Norvège	182	pâtes de cellul.	53	97	prod. chim.	26	— 85
Indochine	322	riz	175	571	tissus cot.	161	+ 249
Italie	1510	soies	529	1478	fonte, fer, acier	127	— 32
Tchécoslovaquie	197	bois	39	100	laines	43	— 97
Tunisie	298	phosph.	71	540	tissus cot.	71	+ 242
		céréales	44				
Espagne	836	fruits	182	1157	autos	177	+ 321
		vins	143		mach. out	137	
Algérie	1632	vins	640	2503	tis. cot.	319	+ 871
		céréales	194		mach. out.	240	
Allemagne	2015	houille	1062	3773	tissus	1099	+ 1758
		mach. outils	167		fils	382	
Maroc	225	laines	55	688	sucres	200	+ 463
		céréales	54				
Angleterre	4961	houille	1572	7817	tissus, soie	1244	+ 2856
		laines	405		linge. vêtem.	1025	
					perles fines.	838	
Suisse	665	mach. outils	152	2612	tissus	413	+ 1947
Belgique	2655	houille	396	7114	laines	671	+ 4459
		p. gemmes	346		tissus	648	
					fonte, fer, acier	625	

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Si essentielle que soit la balance commerciale visible d'un pays, elle n'est cependant qu'un élément de sa balance générale des comptes qui mesure seule son degré d'indépendance par rapport à l'économie mondiale. Pour la France, cette dernière question est d'autant plus importante que son régime monétaire est actuellement encore instable. C'est pourquoi il nous a paru indispensable de donner ici un bref résumé de la balance financière de notre pays.

Parmi les éléments invisibles de cette balance il en est un auquel nous devons consacrer des développements particuliers: c'est la part du pavillon français dans le commerce maritime de la France.

Voici comment s'établissent, pour 1913 et 1923, les pourcentages relatifs des importations et des exportations par mer, avec l'indicateur du tonnage de la flotte.

Importations par mer:	1913	1923
Pavillons:		
français	22,56 %	35,12 %
étranger (pays d'origine)	39,99 %	41,85 %
étranger (autre)	37,45 %	23,03 %

Exportations par mer:	1913	1923
Pavillons:		
étranger (pays de destination)	27,30 %	30,13 %
étranger (autre)	16,39 %	11,11 %
français	56,31 %	58,76 %
Flotte française (en 1.000 t. b.)	2,476 %	3,447 %

En d'autres termes, le tonnage de la flotte française ayant marqué, entre 1913 et 1923 un progrès de 39,2 %, sa part dans d'importation a progressé de 55,5 %, et dans l'exportation, de 4,3 % seulement.

Pour donner une idée de l'évolution suivie depuis la guerre, on peut dire qu'en gros les pourcentages correspondants à ceux-ci-dessus ont été de l'ordre de ceux de 1913 en 1919 et 1920, et de l'ordre de ceux de 1923 en 1921 et 1922.

L'augmentation du pourcentage revenant au pavillon français a donc été brusque; elle s'est produite en 1921, année pen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dant laquelle l'accroissement du tonnage de notre marine marchande a été particulièrement sensible, en raison de l'entrée en service de nombreuses unités neuves et modernes. Le résultat obtenu est d'autant plus encourageant que, dans le même temps, la plupart des grandes flottes marchandes du monde s'accroissaient dans de fortes proportions et que, par conséquent, la concurrence ne faisait pas défaut. Le grand mouvement déclenché après la guerre en faveur du développement de la marine marchéande française par l'utilisation intensive du pavillon national n'a donc pas été absolument vain.

Si l'on serre les chiffres de plus près, on constate d'ailleurs que la progression du pavillon français à l'exportation est toute relative, et que le tonnage transporté a diminué en valeur absolue. De 1913 à 1923, en effet, bien que le volume général de nos exportations se soit sensiblement accru, le volume de nos exportations par mer a diminué ; les transports sous pavillon français ont également diminué, mais dans des proportions moindres, ce qui explique les progrès relatifs du pavillon français.

	Exportation maritime totale	Part du pavillon français
1913	9 860 000 t. m.	5 500 000 t. m.
1923	8 222 000 t. m.	4 831 000 t. m.

Il est probable qu'une partie de notre exportation maritime va rejoindre, à travers la frontière terrestre, des ports d'embarquement étrangers.

D'autre part, le tonnage de notre marine marchande avait augmenté tandis que l'exportation diminuait, il s'ensuit que nos navires ont une densité de chargement moins grande qu'avant la guerre.

La situation est différente pour l'importation où la progression du pavillon français est absolue ; en 1913, sa part dans l'importation était de 6 810 000 tonnes ; elle s'est élévée à 12 700 000 tonnes en 1923 et de ce fait, la densité de chargement passe de 2 tonnes métriques par tonneaux de jauge brute en 1913 à 3,6 tonnes pour 1293. Il serait évidemment plus logique de comparer le poids des cargaisons à la portée en lourd totale des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

navires, mais comme une grande partie de ces importations se fait par les mixtes des lignes régulières pour lesquels le coefficient jauge-portée est assez variable, il est difficile de convertir simplement les chiffres ci-dessus.

Bien entendu, l'industrie des transports maritimes ne constitue qu'un élément de correction de la balance commerciale. C'est donc un tableau d'ensemble que nous devons dresser.

On sait combien il est difficile d'arriver sur ce point à des évaluations satisfaisantes. Cependant, plusieurs études très poussées ont été faites en France, dans ce domaine, depuis l'an dernier, et leur comparaison nous assure une sécurité suffisante.

Voici d'abord, comme premier élément d'appréciation, le tableau de la balance des comptes de la France pour les années 1914—1918 et 1919 (d'après la Revue d'Economie Politique).

Balance des Comptes 1914—1918 et 1919.
(En millions de francs)

	1914—1918		1919	
	Débit	Crédit	Débit	Crédit
Excédent d'importation de marchandises	47 284		20 290	
Excédent d'importation venant des Colonies . .		2 319		1 889
Excédent d'importation de métaux précieux . .		2 438	139	
Dépenses des touristes étrangers		1 000		600
Dépenses des armées étrangères		8 650		5 100
Gains dûs aux frets		5 200		1 600
Gains dûs aux assurances		300		80
Gains dûs au transit		125		60
Capitaux importés				
Valeurs étrangères vendues		2 200		800
Emprunts à l'étranger		4 223		436
Crédits accordés		23 938		6 820
Capitaux exportés				
Remboursements				
Crédits aux gouvernements alliés	9 906			
Intérêts dûs à la France		10 100		2 300
Intérêts dûs à l'étranger	1 000			
Intérêts payés par le gouvernement français et dépenses diverses	782			
	58 972	60 493	24 042	19 585
Excédent	1 521			
au Déficit				4 457

Quant à la période présente, c'est-à-dire aux années 1920 à 1924, elle se résume de la façon suivante:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Balance des Comptes 1920—1924.
(En millions de francs)

	1920		1921		1922		1923	
	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Déb.	Créd.	Déb.	Créd.
Excédent d'importation de marchandises	20020		2295		2552		2177	
Excédent dû au commerce avec les colonies	500			621	764		915	
Excédent dû au commerce des colonies avec l'étranger		140		1450		950		
Excédent d'importation au d'exportations de métaux précieux		473		212	48			18
Dépenses des touristes étrangers		2200		2800		3000		4000
Gains dûs aux frets		3200		1200		1120		1500
Gains dûs aux assurances		75		60		70		78
Gains dûs au transit		95		82		85		91
Sommes rapatriées par les ouvriers étrangers	330		336		388		720	
Importations de capitaux etc., valeurs étrangères revendues		3000						
Emprunts à l'étranger		1974		1600				150
Crédits accordés		2614						
Exportation de capitaux français								
Remboursement de crédits	1913		2064				1081	
Remboursement d'emprunts	3878		141				250	
Avances à des gouvernements alliés et remboursement de cessions	1015		632				971	
Valeurs étrangères émises sur le marché français	202		215				1122	
Intérêts dûs à la France		2000		2500		2500		2500
Intérêts dûs à l'étranger	300		300				300	
Paiements effectués par l'État	2153		832				807	
Versements de l'Allemagne		1705		456		656		
Intérêts de crédits à court terme	100		300				200	
	30411	17476	7115	10981	5911	9929	8543	8337
Excédent			3866		4018			
au Déficit		12935						206

Autrement dit, à la fin de 1923, l'excédent débiteur de la balance des Comptes français depuis 1914 s'élève à environ 8 milliard. Si l'on évalue à 2 milliards, chiffre purement hypothétique, mais vraisemblable, les valeurs réelles acquises par les étrangers en France, l'excédent débiteur est réduit à 6 milliards environ.

L'importance des crédits à court terme, du «flottant» serait donc beaucoup moins grande qu'elle n'a pu le paraître à certains. En tout état de cause on doit remarquer la facilité avec laquelle, en mars 1924, a été conduite, contre ce flottant l'intervention

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

de la Banque de France sur le change français. Il y a tout lieu de penser qu'en 1924 ces crédits ont dû être remboursés à peu près en totalité et que le solde créditeur qui apparaîtra certainement aura permis une exportation égale de capitaux.

Ce dernier phénomène est d'ordre beaucoup plus politique que financier ou monétaire. Il est essentiellement temporaire, et nous sommes fondés à envisager, avec une ferme confiance, l'évolution ultérieure de notre balance des comptes.

Tel est l'aspect général de notre commerce extérieur.

Les chiffres que nous avons donnés expriment clairement l'état actuel de notre économie et son degré de dépendance par rapport aux marchés mondiaux.

D'une part, ils illustrent ce que nous avons dit, dans la première partie de cette étude, des modifications apportées par la guerre à notre structure économique.

D'autre part, ils expliquent et justifient les directives de notre politique commerciale et douanière qui sera examinée dans le chapitre suivant.

Chapitre III.

Les Grands courants de la politique commerciale française.

Nous avons vu aux chapitres précédents quelles étaient avant la guerre les possibilités et les réalisations de la France en matière d'échanges internationaux. Nous l'avons vu importatrice de matières premières industrielles et de produits communs, exportatrice de denrées et d'articles de luxe, de spécialités, d'inventeurs et de capitaux: nous avons vu comment même les revenus de ces derniers rétablissaient le déficit laissé à la balance des comptes par le mouvement des marchandises.

Ces diverses circonstances conduisaient normalement la France à la pratique d'un protectionnisme modéré. Pourquoi? Parce que l'agriculture y dominait, et que l'agriculture est toujours protectionniste, sinon très considérablement protégée. Les Gouvernements, dans le dessein d'éviter la cherté des produits nécessaires à la vie, sont pris constamment entre la tentation de faire appel à la concurrence étrangère, en laissant les frontières douanières sinon ouvertes, du moins largement entrebaillées, et

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

le sentiment qu'à ne point assurer par la protection un prix de vente suffisamment rémunérateur à la production indigène, ils la décourageront et la ruineront. C'est pourquoi ce dernier péril étant le plus grave, mais sans perdre de vue le premier, ils inclinent généralement à la protection modérée.

La solution est la même dans les pays où l'industrie n'est pas tellement forte qu'elle puisse défier ses rivales du dehors: c'était en 1914 le cas de la France, et ce second argument s'ajoutait au précédent. Mais à son tour la protection se trouvait limitée par le souci d'assurer les exportations de produits sélectionnés qui ne s'imposent pas d'eux-mêmes sur les marchés parce que la clientèle n'en est pas innombrable, mais bien répartie en beaucoup de pays. C'est pourquoi la France d'avant-guerre avait pris le soin de développer tout un réseau d'ententes économiques durables et avantageuses, une soixantaine au total, dont l'usage libéral de la clause de la nation la plus favorisée constituait le thème essentiel.

On peut rappeler d'un mot le mécanisme de ces accords.

Le tarif douanier utilisé, qui l'est d'ailleurs encore provisoirement avait été voté en 1892, et modifié en 1910; c'était un tarif à deux colonnes, tarif général ou de droit commun et tarif minimum, dont le nom est assez significatif, puisqu'il représentait l'extrême limite des concessions possibles, le moment où la concurrence étrangère était réputée commen'étant plus un stimuconcurrence étrangère était réputée n'être plus un stimulant, mais un risque grave. Les pays qui ne concluaient pas avec la France des traités de commerce demeuraient soumis au tarif général: les autres recevaient automatiquement pour la totalité des articles et, plus rarement, pour un nombre déterminé d'entre eux, le tarif minimum. Sur le tout, jouait, nous l'avons déjà indiqué, la clause de la nation la plus favorisée, qui unifiait progressivement les concessions accordées aux divers pays. En sorte que les changements que nous avons précédemment relevés dans l'économie française d'après-guerre devaient changer ces méthodes de façon assez substantielle.

La chose s'est faite sans pression caractérisée des intéressés, dont l'état d'esprit ne s'est pas beaucoup modifié sur ce point malgré la guerre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dans son ensemble, l'agriculture demeure protectionniste. Et celà pour deux raisons: les uns, comme les producteurs de blé, dont les moyens ont diminué et les prix de revient augmentés, réclament plus que jamais la garantie douanière qui leur assure un prix de vente rémunérateur: plus que jamais aussi, étant donné la diminution inquiétante des rendements, on redoute de les décourager. D'autres, au contraire, comme les viticulteurs du Midi, que menacent la surproduction en monoculture et la crise consécutive, sont hostiles par principe à l'importation des produits étrangers.

Dans l'industrie, la situation est plus complexe. Un certain nombre de branches de production, et en particulier les industries de transformation, celles aussi qui ne se sont acclimatées ou développées en France que pendant la guerre, réclament une protection nécessaire. A côté d'elles, il est visible que naissent et se propagent des courants un peu différents. Les industries, pourvues d'un outillage perfectionné, celles qui se rendent compte que leur puissance de production excède les possibilités d'absorption du marché national, inclinent à une politique d'ententes économiques larges ou localisées à leur domaine.

Cependant, sitôt que l'on vit le conflit mondial se prolonger au point que l'on ne puisse douter de la marque profonde qu'il laisserait sur l'avenir matériel des peuples, dans certains milieux industriels et commerciaux français, on réclama la modification du système contractuel d'avant-guerre, à l'égard de tous les pays. On faisait valoir que les engagements commerciaux d'avant 1914 ne correspondraient plus à l'état économique du monde la paix venue. Des rapports nouveaux s'établissaient au cours des hostilités, tandis que des rapports anciens se rompaient, peut-être sans retour. Les conditions de la production se transformaient: nous l'avons vu pour la France et l'on devinait bien que ce cas ne resterait pas exceptionnel. Par suite du mouvement précipité des prix et des devises, certains pays allaient voir se modifier du tout au tout leur activité d'autrefois. D'autres allaient surgir du chaos qui réclameraient leur place au soleil. Enfin le futur statut politique ne pouvait manquer de modifier en quelque manière l'orientation des échanges internationaux.

Devant cette évolution générale, à la courbe d'ailleurs im-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

prévisible, on pensait que les principes d'avant-guerre se révèleraient vite insuffisants, parce que faits pour une situation plus apaisée et surtout moins complexe. On contestait surtout la possibilité de continuer l'usage, quasi de style, de la clause de la nation la plus favorisée, et de l'égalité progressive de traitement qui en découlait pour tous les pays avec lesquels la France commerçait. On expliquait, à l'appui, que l'égalité de traitement supposait l'égalité dans les conditions de production, c'est-à-dire que si un même droit est appliqué en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, aux produits originaires du pays A et du pays B, il faut, pour que cette solution soit logique, que A et B aient des possibilités de concurrence sensiblement égales, c'est-à-dire qu'ils produisent, transportent, vendent en France sensiblement au même prix. Or, pour les raisons que nous indiquions à l'instant, parce que les conditions de la production ont changé dans presque tous les pays, à proportion de la mesure dans laquelle ils ont été touchés par la guerre, parce que les changes sont entièrement décalés, jouant ici comme prime à l'exportation et ailleurs comme restriction aux achats, parce qu'il a surgi des pays nouveaux, au potentiel économique inconnu, cette égalité de fait dans les conditions de la concurrence allait, disait-on, être détruite. L'égalité de fait étant rompue, on ne pouvait la couvrir de l'égalité de droit, sur laquelle reposait, par le jeu de la clause de la nation la plus favorisée, la presque totalité des accords commerciaux d'avant-guerre.

Certes en 1916, en 1917, en 1918, on ne prévoyait pas que la situation de l'économie mondiale serait ce qu'elle est devenue, mais on avait le sentiment qu'il fallait se tenir prêt à toute éventualité. C'est pourquoi, le 23 avril 1918, le Gouvernement français se résolut, non sans de longues réflexions, à faire table rase du passé, pour pouvoir édifier l'avenir tout à son aise. Le 23 avril 1918, furent dénoncées toutes les conventions commerciales d'avant-guerre, et plus généralement «tous accords de nature à entraver la mise en application du nouveau statut commercial, maritime ou douanier sous lequel la France entendra se placer».

La mesure était très nette: on remettait volontairement à pied d'œuvre la politique commerciale de la France en pré-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vision des temps difficiles de l'après-guerre. Cela ne veut pas dire, bien entendu, que dans la pratique, tous les pays avec lesquels la France avait des traités de commerce aient été placés du jour au lendemain au tarif général. En fait, les traités dénoncés devaient rester en vigueur jusqu'à leur remplacement, au bénéfice de prorogations successives, tacites ou formelles, de trois mois en trois mois.

Ayant ainsi fait table rase du passé, comment allait-on reconstruire?

L'instrument des négociations, le tarif douanier, n'avait pas été renouvelé lorsque vint la paix, et ne devait pas l'être de longtemps, puisque, comme on le sait, sa révision se poursuit encore au moment où nous écrivons. On l'avait seulement ajusté aux nécessités du moment, par des procédés empiriques. Les plus impérieuses de ces nécessités étaient les variations considérables des prix et l'instabilité des changes.

Les variations des prix avaient pour effet de troubler complètement l'incidence du tarif français (qui est un tarif spécifique), c'est-à-dire la marge de protection qu'il assurait. Tel droit de 5 Frs. était satisfaisant pour un produit qui valait 50 Frs. à l'unité en 1914: il n'avait plus évidemment la même portée lorsque la hausse du prix mettait ce produit à 100 ou 150 frs. D'où l'introduction dans le système douanier d'après-guerre des coefficients de majoration, c'est-à-dire de multiplicateurs, correspondant aux variations de valeurs des produits taxés, et appliqués aux anciens droits pour les rétablir à leur proportion.

Le coefficient était d'ailleurs sensé tenir compte non seulement des variations de valeurs dont nous venons de parler, mais aussi de la dépréciation de la monnaie, dont bénéficiaient dans l'acquittement des droits les pays à devise meilleure.

Comment allait-on jouer maintenant du tarif ainsi mis à jour?

La méthode de négociation fut fixée par une loi du 29 juillet 1919 qui autorisa le Gouvernement à négocier entre les deux tarifs, général et minimum, ou pour prendre les termes du texte lui-même, à «concéder des réductions de droit sur le tarif général calculées en pourcentages sur l'écart existant entre le tarif de droit commun et le tarif général».

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

On voit, parce que nous avons dit tout à l'heure, combien ce système tranchait sur les pratiques antérieures. Au lieu qu'avant 1914, tout pays traitant avec la France recevait nécessairement son tarif minimum, sous l'empire de la loi de 1919, il pouvait recevoir n'importe quel droit compris entre le tarif minimum et le tarif général. Or, le choix était grand, et le devint plus encore, lorsqu'en mars 1921, un décret vint élever le tarif général de telle sorte que l'écart entre ce dernier et le tarif minimum fut porté en moyenne à 400 %.

On constate que cette législation est exactement faite pour traduire la préoccupation que nous avons rencontrée plus haut, savoir l'impossibilité d'accorder indistinctement à tous les pays l'égalité de traitement à quoi aboutit au cas d'accord l'unique octroi du tarif minimum. On se donnait du large pour pouvoir accorder à chaque contractant, en fonction exacte de ses capacités particulières de concurrence, que la guerre a faites à peu près sûrement très différentes de celles de ses voisins, un régime également particulier. Pas de traitement uniforme en vertu d'une règle de droit abstraite, mais un traitement équitable, uniquement fonction des conditions économiques de chacun: tel est le principe fondamental de la politique contractuelle française d'après-guerre.

C'est ce qui explique aussi qu'on ait complété longtemps dans la pratique, ou si l'on veut, dans la jurisprudence, l'application de ces tarifs intermédiaires par la renonciation de fait, sinon de droit, à l'usage de la clause de la nation la plus favorisée. A quoi bon, en effet, disait-on, établir des tarifs intermédiaires et individuels, si par le jeu de cette clause ils sont ruinés à l'avance, pour le jour où l'on accordera un autre tarif intermédiaire, mais plus avantageux à un pays tiers? C'était briser toute l'économie, toute la raison d'être du système, qui est la spécialisation des avantages consentis.

Il a été tiré un assez bon parti de ces méthodes assez compliquées. De 1920 à 1925, des conventions commerciales ont été passées sur les bases que nous avons dites avec une vingtaine de pays: la Tchécoslovaquie (4, 11, 1920), le Canada (15, 12,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1922), la Norvège (23, 4, 1921), l'Espagne (8, 7, 1922), la Pologne (6, 2, 1922), l'Italie (13, 2, 1922), la Belgique (12, 5, 1923), l'Autriche (22, 6, 1923), la Grèce (20, 2, 1924), la Finlande (13, 7, 21), le Portugal (30, 1, 1922), le Guatémala (28, 7, 1922), l'Esthonie (6, 1, 1922), la Turquie (24, 7, 1923), le Costa-Rica (1, 12, 1923), la Lettonie (30, 10, 1924), et le Siam (février 1925).

Conclues statutairement pour un an, ces nouvelles conventions ont déjà pour la plupart été remaniées après quelques mois d'existence. Les accords avec la Pologne, la Norvège, la Tchécoslovaquie, l'Autriche, la Belgique, le Portugal, etc., ont été complétés ou modifiés.

Nous verrons au chapitre suivant comment les choses se sont passées avec l'Allemagne.

Jusqu'à présent, on peut dire que la politique commerciale française de l'après-guerre a surtout été une politique d'attente.

Attente de quoi? C'est une question à laquelle en 1925 il est peut-être devenu difficile de répondre, mais qui en 1919, était fort naturelle. On espérait alors le rétablissement prochain de l'équilibre, équilibre de la production, des prix, des changes, et même de la politique. Jusque-là, et c'était peu de temps à attendre, pensait certainement le législateur de 1919, on voulait faire quelque chose de provisoire et de suffisamment souple, pour s'adapter aux conditions si différentes et si parfaitement instables du moment. C'est sans doute dans cette idée que depuis 1920, on n'a traité commercialement que pour un an, et exclusivement sur des bases de fait.

C'est pour cette raison aussi probablement que l'on a différé si longtemps la réforme douanière à laquelle il est actuellement procédé, et qui marquera profondément à coup sûr l'avenir de la politique commerciale française. La nécessité de cette réforme s'est fait sentir depuis plusieurs années. Le système des coefficients par lequel, nous l'avons dit, on a tenté d'y suppléer, présente en effet ce défaut capital de conduire à l'instabilité chronique du tarif, au moins à l'époque où nous sommes; le coefficient, étant basé sur la valeur de la marchandise, doit varier avec celle-ci, ou bien ne signifie rien, et, ce qui est plus grave, porte à faux. En fait, ces variations ont été d'autant plus nom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

breuses que jusqu'en 1923, par survivance d'une loi de guerre votée en 1916, le gouvernement a conservé l'autorisation de modifier le tarif douanier par décret, alors que régulièrement les Chambres ont seules pouvoir de décision en ces matières. Le résultat fut que de 1919 à 1922, 65 décrets modifièrent 3 294 positions du tarif. S'il est vrai que le commerce international ait besoin avant tout de stabilité dans les conditions de sa règlementation, il faut reconnaître que cette politique le favorisait peu.

Lorsqu'on le faisait observer, on répondait généralement qu'aucune réforme douanière n'était possible tant que persisterait l'instabilité des prix et des changes, c'est-à-dire des données essentielles du problème. Puis les prix, tout en diminuant leurs oscillations, ne se stabilisant pas et ne paraissant pas plus que les échanges, près de le faire, on s'est cependant décidé à mettre sur pied un nouveau tarif, d'ailleurs indispensable pour la conclusion d'ententes commerciales plus importantes et durables.

Cette réforme douanière a posé un très grand nombre de questions de principe et de pratique. C'est ainsi qu'on hésita un moment à conserver le tarif à deux colonnes, et l'on pensa à lui substituer un tarif unique sur lequel on accorderait au pays contractant des avantages proportionnés. On écarta ce projet parce qu'il aurait fallu, en prévision de concessions obligées, élever ce tarif unique à une hauteur excessive.

De même, on a discuté ou l'on compte discuter à propos de la réforme douanière, la question de la perception des droits de douane en or, et le sort consécutif à réserver aux coefficients. L'important est du reste le taux de la taxation, à laquelle on aboutira en définitive. Il sera de plus d'effet sur le commerce international que la reglementation légale dans le cadre de laquelle il jouera.

Doit-on s'attendre dès lors à ce que cette tarification nouvelle, sur laquelle travaillera sans doute pour une assez longue période notre politique commerciale, accuse une orientation protectionniste ou libérale très originale? Nous ne le pensons pas.

Si l'on jette les yeux autour de soi, on constate que malheureusement l'heure n'est pas à une grande liberté des échanges. Chacun la prône, comme la meilleure garantie du retour à la prospérité générale, mais l'on en reste à ces vœux platoniques.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Les Etats-Unis, avec le tarif Fordney de 1920, ont battu les records de la protection douanière. L'Angleterre elle-même, amorce avec prudence mais résolution un commencement de protection. Les dernières modifications apportées aux tarifs allemand et belge sont également restrictives. Et comme un tarif douanier, en dehors de son rôle économique, est aussi un instrument de tractations, les partisans d'une protection élevée trouvent là argument pour demander que la protection française ne soit pas inférieure à celle des autres, afin de pouvoir disposer autant que les autres de monnaies d'échange dans les négociations.

Il faut ajouter à cette circonstance, l'influence des facteurs physiques que nous énumérions au début de cet exposé, agriculture en sous-production et réclamant le stimulant de prix intérieurs suffisamment rémunérateurs, industries en transformation, et qui ne sont point encore arrivées au stade où l'on peut se passer de l'appui douanier, autres industries en état de surproduction légère, insuffisante pour leur donner le sentiment de l'expansion à tout prix, très suffisante pour qu'elles veuillent limiter fortement la concurrence étrangère, tout celà paraît constituer un faisceau d'intérêts sérieux en faveur du maintien d'une politique de protection raisonnable. Nous nous bornons bien entendu à constater un fait, sans l'apprécier et sans en tirer de conclusions positives, qui seraient encore prématurées.

Chapitre IV.

Les rapports commerciaux franco-allemands.

Après avoir décrit dans les chapitres précédents les grands traits de la politique commerciale de la France, il est intéressant d'étudier sommairement les réalisations de cette politique vis à vis de l'Allemagne, en prenant, comme nous l'avons fait jusqu'à présent, un élément de comparaison dans la situation d'avant-guerre.

En vertu des dispositions de l'article II du Traité de Francfort, la France et l'Allemagne, avant 1914, s'accordaient réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée. Toutefois, la France se trouvait légèrement désavantagée, en ce que

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

le tarif allemand de 1902 (appliqué d'ailleurs seulement en 1906) avait énoncé un grand nombre de spécialisations nouvelles, qui influaient sur les exportations françaises en Allemagne. Aussi les exportations allemandes en France étaient-elles plus considérables que les ventes françaises à l'Allemagne. D'après les statistiques françaises, la France avait acheté en 1913 à l'Allemagne pour plus d'un milliard de francs, et lui avait vendu seulement pour 866 millions. D'après les statistiques allemandes l'Allemagne avait exporté chez nous pour 789 millions de marks et avait importé seulement pour 583 millions de marks: ces chiffres concordent donc pour montrer que l'Allemagne avant la guerre nous vendait nettement plus qu'elle ne nous achetait.

D'après les statistiques allemandes, nous vendions surtout outre-Rhin des eaux de vie, du vin en tonneaux (21 millions de marks), de la soie grège (22 millions), des peignés de laine croisée (13 millions), des laines de mouton en suint (14 millions), des cuirs de bœufs (16 millions), des pelleteries brutes (26 millions), des métaux non ferreux (14 millions), des fruits frais (21 millions), etc... Les exportations allemandes en France, d'après ces mêmes statistiques, comprenaient surtout des machines pour le travail des métaux (12 millions de marks), des machines de toute sorte, des pâtes de cellulose, des pelleteries brutes (68 millions), des matières colorantes et de produits chimiques, des films cinématographiques, des ustensiles de cuisine, etc....

Après la guerre, la situation s'est renversée. Les importations allemandes en France sont tombées sous le coup du tarif général français. Au contraire, l'Allemagne, en vertu du Traité de Versailles, a dû appliquer aux marchandises françaises jusqu'au 10 juillet 1920 les tarifs en vigueur avant le 31 juillet 1914, et depuis le 10 juillet 1920 jusqu'au 10 janvier 1925 le traitement de la nation la plus favorisée. L'obligation où se trouvait l'Allemagne d'accepter en franchise jusqu'au 10 janvier 1925 un certain contingent de produits alsaciens, lorrains et sarrois a concouru de son côté à ce résultat.

Voici d'ailleurs, d'après la Statistique Mensuelle du Commerce Extérieur de la France, les chiffres principaux qui caractérisent, en valeur, le commerce de la France et de l'Allemagne, pour ces dernières années:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Années	Importations en France (valeurs déclarées)	Exportations de France (valeurs arbitrées)
	mille francs	
1920	2 667 963	1 502 118
1921	2 163 019	1 876 982
1922	1 297 518	1 969 828
1923	1 051 243	1 080 671
1924	2 015 038	3 773 198
1925 (deux mois)	301 934	829 756

Il est bien évident que ces derniers chiffres se ressentent de l'effort exceptionnel des exportateurs pour profiter des facilités qui leur ont été offertes jusqu'au 10 janvier. L'allure générale des échanges germano-français reste néanmoins facile à observer. Il convient d'ailleurs pour être absolument exact de défalquer du montant des importations allemandes en France les livraisons effectuées gratuitement au titre des réparations en nature (charbons, bois, produits chimiques). Or, les seules importations de charbons allemands en France (qui comprennent à peu près uniquement des livraisons en nature) ont atteint 935 millions de francs en 1921, 585 millions en 1922, 333 millions en 1923 et 1 062 millions en 1924.

La crise économique allemande, résultant elle-même de la politique de stabilisation du mark, est encore venue rendre plus difficile l'importation allemande en France, tandis que l'exportation française en Allemagne était stimulée par la baisse lente et continue du franc.

A l'heure actuelle, on peut donc dire que les importations allemandes en France sont faibles. Défalcation faite des seules importations de charbon, elles n'ont pas dépassé 952 millions de francs pour 1924; et encore sur ce total nous trouvons pour 81 millions de bois, pour 74 millions de sulfate d'ammoniaque, pour 32 millions de sous-produits directs des goudrons de houille, qui incombent vraisemblablement, au moins en partie, aux livraisons en nature. Parmi les importations proprement dites citons les sucres (47 millions de francs), les fers et aciers (42 millions), les teintures préparées (50 millions) le papier, les pelleteries, les

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

machines motrices (102 millions), les outils et ouvrages en métaux (40 millions).

Durant l'année 1924 les exportations françaises en Allemagne ont compris surtout des laines brutes (1161 millions de francs), des vins (228 millions), des fers et aciers (169 millions), des files de coton (237 millions), des tissus de coton (604 millions), des tissus de laine (342 millions), des peaux préparées (156 millions), des automobiles (97 millions) etc....

Sans doute, une bonne partie des exportations françaises en Allemagne n'a fait que passer par ce pays et est allée en réalité à d'autres contrées; il est possible aussi qu'une autre partie ait été consommée par les troupes d'occupation. Néanmoins, on peut affirmer sans crainte qu'à l'heure actuelle la France vend encore à l'Allemagne plus qu'elle ne lui achète.

Il n'est pas douteux que les négociations engagées le 1er octobre 1924 entre la France et l'Allemagne pour la conclusion d'un arrangement commercial destiné à se substituer aux dispositions désormais caduques du Traité de Paix, influent considérablement sur les échanges entre les deux pays.

Tout le monde sait plus ou moins que l'on n'a pas attendu de part et d'autre du Rhin d'y être contraint par la caducité prochaine des clauses commerciales du Traité de Versailles, pour songer à une entente économique franco-allemande.

En s'en tenant aux seuls aspects économiques du problème, les «points d'accrochage» ne manquaient point entre les deux pays. Il est classique de voir faire allusion dans la presse à une alliance du coke allemand et du minerai français: à diverses reprises, l'étude d'une entente de cette sorte paraît même avoir été poussée assez loin. De même, de récentes ententes privées ont accusé la solidarité des industries allemande et alsacienne de la potasse: l'industrie chimique française, dont les progrès sont si remarquables, est cependant handicapée par des prix de revient élevés, et doit naturellement songer par un arrangement avec sa principale concurrente, à mieux orienter ses efforts et à en mieux garantir le résultat. De son côté et plus généralement, l'Allemagne grande transformatrice, comme nous l'avons vu, peut souhaiter se délivrer définitivement de certaines exigences trop

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

coûteuses, en se pourvoyant plus avantageusement en France de diverses matières premières (nous avons déjà nommé le minerai) et de divers produits de consommation, particulièrement de produits coloniaux.

Quelques politiciens et quelques économistes ont même paru imaginer sous une forme encore plus large, l'entente de grande envergure dont nous venons d'effleurer quelques points. Les deux pays en cause, observaient-ils, ont un égal besoin d'étendre leurs débouchés, l'Allemagne parce que l'exportation lui est nécessaire, et pour vivre, et pour s'acquitter des réparations, la France pour assimiler les réparations sous forme de livraisons en nature, défendre le franc, et aussi en raison des besoins de certaines industries en état de surproduction. L'intensification de plusieurs branches de fabrications pendant la guerre, alors que la consommation croissait, tandis que l'importation étrangère cessait, risque en effet périodiquement, d'ouvrir de ce côté-ci du Rhin une crise de débouchés. Dans ces conditions, telle partie de l'Europe, spécialement de l'Europe Orientale, et l'Orient lui-même ont paru offrir, une occasion, méritant examen, d'adaptation mutuelle des efforts commerciaux des deux pays en cause: pour aller plus loin encore, on sait que la conception d'une économie européenne continentale, dépourvue d'intentions agressives, mais résolue à se dérober à toute tentative de pression anglo-saxonne, a hanté un certain nombre d'esprits.

Il est cependant apparent que les négociations engagées à Paris au mois d'octobre dernier, ne se sont orientées à aucun moment dans une semblable direction, et cela pour des raisons multiples.

Certaines difficultés de principe apparurent dès l'ouverture même des négociations, lorsque les présidents des deux délégations exposèrent leur conception respective des traités à intervenir. Le Ministre français du Commerce invita tout d'abord ses interlocuteurs à faire connaître si l'Allemagne entendait renoncer désormais au système de contingentements et de prohibitions qui, gênant beaucoup le trafic, rend difficile de le réglementer utilement: après quoi, les délégués allemands furent avertis que la France attachait un prix essentiel au maintien d'un accès privilégié sur le marché allemand pour les produits

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

alsaciens-lorrains. Ces deux points réglés, le Ministre français marqua, non sans justesse, que depuis dix ans les deux pays avaient traversé une crise telle, vécu à ce point à l'écart l'un de l'autre, qu'ils ignoraient aujourd'hui à peu près complètement les conditions de leur production et de leur commerce respectifs; dès lors, il convenait de procéder avec prudence, de réaliser tout d'abord une entente provisoire et limitée sur les points qui seraient le plus aisement et le plus rapidement «déblayés», en recherchant l'équilibre des avantages ainsi consentis, bien plutôt que la fidélité à des principes généraux, faits pour des ententes beaucoup plus larges que celle dont on devait être amené à se contenter.

Ce disant, le Ministre du Commerce se tenait dans la ligne générale de la politique contractuelle française d'après-guerre, dans la discussion de laquelle nous n'avons pas à entrer ici, mais dont nous avons rappelé, qu'excluant en principe le régime de l'égalité de traitement, traduit dans la pratique par la clause de la nation la plus favorisée, elle vise à l'exacte équivalence réciproque des avantages douaniers librement consentis.

M. Trendelenburg, chef de la délégation allemande, témoigna aussitôt d'autres intentions. «Nous avons besoin, dit-il, comme avant la guerre de l'application générale du traitement de la nation la plus favorisée. Nous n'aspirons pas à ce système parce que l'Allemagne ne peut effectuer les paiements prévus au plan DAWES que par son exportation; nous y aspirons parce que nous avons la conviction que les liens entre les économies nationales ne peuvent être rétablis dans l'étendue d'avant-guerre au profit de tous les Etats que sur la base du traitement de la nation la plus favorisée.»

On put craindre à un moment que les conversations n'échouassent dès le debut, sur cette opposition de principe. Les choses s'arrangèrent cependant mieux qu'on ne pouvait tout d'abord l'espérer; on fit l'accord sur un protocole, selon lequel les deux délégations reconnaissaient que des bases existaient pour un modus vivendi temporaire, auquel on allait travailler.

Ce ne fut toutefois qu'après de longs délais que l'on parvint à un résultat vraiment utile, l'accord de principe du 28 février 1925. Il fut convenu à ce moment qu'on ne signerait pas, et

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

qu'auparavant on ne négocierait pas, une convention mais deux, la première provisoire, la seconde définitive.

L'accord provisoire aurait une durée de neuf mois pendant lesquels l'Allemagne accorderait à la France la clause de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire la continuation du régime du Traité de Versailles pour la majeure partie des produits, et pour les autres, dont la liste n'est point encore établie, de simples réductions tarifaires. L'Allemagne consentirait de même à accueillir au bénéfice de tarifs très réduits des contingents à déterminer de produits alsaciens-lorrains, dont on sait la situation spéciale.

Du côté français, et c'est là la nouveauté, puisque le régime de ces cinq dernières années ne comportait aucune réciprocité, on accorderait à l'Allemagne le tarif minimum pour certains produits intéressant son exportation, et un tarif intermédiaire entre le tarif minimum et le tarif général pour un plus grand nombre d'articles.

On peut en toute objectivité considérer comme opportune et même nécessaire cette première étape d'un accord provisoire attendu que les deux pays en présence ne disposent pas encore, en France surtout, d'un régime douanier suffisamment stable, pour permettre des engagements à long terme.

D'autre part, et c'est l'intérêt de tous, la production française disposera d'un certain délai pour observer et préparer l'avenir, évidemment délicat que lui ménagera la conclusion d'un accord définitif. Car dans celui-ci, il est d'ores et déjà entendu, qu'en échange d'ailleurs du même avantage, les produits qui intéressent le plus l'exportation allemande bénéficieront du régime de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire des tarifs français les plus bas.

A l'heure où nous sommes (mai 1925), les pourparlers se poursuivent pour traduire dans la pratique l'accord de principe dont nous venons d'exposer les grandes lignes, et il y a lieu d'en attendre un résultat prochain et favorable.

L'intérêt mutuel qu'ont la France et l'Allemagne à reprendre sur la base la plus large possible des relations commerciales actives ne paraît plus à démontrer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tout au long du présent travail, nous avons relevé constamment des faits qui indiquent que les économies des deux pays sont, sur certains points, complémentaires, et que depuis très longtemps, en tout cas, il s'est établi entre eux un courant d'échanges qui est, en quelque sorte, dans la force des choses.

Au lendemain de la guerre, la situation n'a pu se rétablir immédiatement parce que les capacités d'absorption, le pouvoir d'achat de tous les pays, et notamment de ceux qui nous intéressent ici, étaient beaucoup modifiés. L'Allemagne s'est, en particulier, entourée pour cette raison d'un réseau de réglementations qui rendait évidemment impossible la reprise active du commerce extérieur. Pour des raisons voisines, la France, dont les forces productrices avaient été bouleversées, et sur certains points essentiels fortement éprouvées par la guerre et ses ruines, a dû, dans une certaine mesure, se replier sur elle-même, mais on n'a pas oublié que, dès 1920, le Gouvernement au pouvoir envisageait déjà des conversations économiques avec l'Allemagne, lesquelles furent effectivement amorcées, et auraient sans doute donné de bons résultats si des incidents politiques n'avaient surgi.

Aujourd'hui, l'économie allemande est stabilisée; aucune raison profonde n'empêche l'écomonie française de l'être promptement à son tour, et la question des réparations a reçu un réglement au moins provisoire. L'atmosphère semble donc propice à un effort commercial sérieux; il importe seulement qu'il soit entrepris sans arrière pensée et sans recours à des méthodes qui en puissent volontairement ou non fausser les conditions.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wesen und Entwicklung des Außenhandels Sowjetrußlands.

Von

Dr. Hans-Jürgen Seraphim,
Privatdozent an der Universität Breslau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Über die russische Außenhandelsstatistik. — Der gegenwärtige Stand des Außenhandels der Sowjetunion im Vergleich zu 1913. Entwicklung des russischen Außenhandels seit 1920 in der Zeit der neuen Wirtschaftspolitik. Deutschlands Anteil am Handel mit Sowjetrußland. 173

II. Wirtschaftliche Ursachen für die geringe Entwicklung des russischen Außenhandels nach dem Kriege. Auf Seiten der Ausfuhr: Niederbruch der bolschewistischen Volkswirtschaft, geschmälerte Rohstoffbasis. Produktions- und Kapitalbedingungen, überseeische Konkurrenz. — Auf Seiten der Einfuhr: Die Kaufkraft der Bevölkerung 180

III. Politische Gründe für die geringe Entwicklung sowjetrussischer Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland. — Friedensschlüsse und Wirtschaftsabkommen mit dem Westen. Der Rapallo-Vertrag. Das Transitproblem: 1. der Transit durch die Randstaaten nach Rußland, 2. der Transit durch Rußland nach Asien. Das Problem des wirtschaftlichen Wiederaufbaues Rußlands. — Kreditfragen: Staatsanleihen, staatlich garantierte Produktions- und Handelskredite. Die Einstellung des Westens. Die Einstellung der Sowjetunion. — Konzessionsunternehmungen als Darlehnsgeber. — Beschaffung von Handelskrediten innerhalb Rußlands selbst 191

IV. Organisatorische Gründe für die geringe Entwicklung des russischen Außenhandels. Das Außenhandelsmonopol. Entstehungsgründe: Ausschaltung des Privathandels, Verhinderung eines Ausverkaufs, währungspolitische Gesichtspunkte, Schutz der nationalisierten Großindustrie. — Organisation des Monopols: das Außenhandels-Kommissariat (Gostorg, regulierende Behörden), ausführende Organe. 1. in Rußland, 2. im Ausland (Handelsvertretungen). Entwicklung und Umbildung des Außenhandelsmonopols. — Zulassung von Auslandskapital: Gemischtwirtschaftliche Gesellschaften, Konsignationsläger. — Sowjetrussische Hochschutzzollpolitik 206

V. Beurteilung des Monopolsystems. — Der russische Standpunkt. Die Interessen des Auslands. — Deutsch-russische Handelsvertragsverhandlungen: die Meistbegünstigung und ihre Ausdehnung auf Konzessionen. Der Grundsatz der Gegenseitigkeit. Deutschlands Forderungen. Notwendigkeit der Ausgleichnng des privatkapitalistischen und staatsmonopilistischen Wirtschaftssystems 219

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Zweck nachfolgender Untersuchung ist es, die Möglichkeit des Ausbaues der schüchtern angeknüpften Wirtschaftsbeziehungen des Westens mit Rußland festzustellen und die ihnen entgegenstehenden Schwierigkeiten aufzudecken. Hierzu bedarf es einer gründlichen Kenntnis der eigenartigen, aus der Gesamtorganisation der bolschewistischen Volkswirtschaft resultierenden Organisation des russischen Außenhandels. Nur dann sind die Entwicklungsmöglichkeiten in der Zukunft richtig einzuschätzen. Von Bedeutung ist ferner die allgemeine Wirtschaftslage der Sowjetunion, die letztlich die Höhe der russischen Aus- und Einfuhr bestimmt; das gleiche gilt von der Wirtschaftsentwicklung der kapitalistischen Staaten, die als bekannt vorausgesetzt werden muß. Ein ganz neuartiger Faktor ist dagegen die allgemeine Einstellung des Auslandes zu dem bolschewistischen Rußland, die auf die bisherige Entwicklung der russischen Außenhandelsbeziehungen unverkennbar einen bedeutenden Einfluß ausgeübt hat.

Die angeführten Faktoren sind zur Beurteilung des in Frage stehenden Problems von ebenso großer Wichtigkeit, wie die Wiedergabe eines umfangreichen *statistischen Materials* zur Verdeutlichung der Entwicklung seit Kriegsausbruch. Es sprechen viele gewichtige Gründe dafür, die Darstellung nach Möglichkeit nicht zu stark statistisch zu fundieren. Jede Außenhandelsstatistik weist erhebliche Mängel und Fehler auf und ist nur geeignet, für *größere* Zeiträume Entwicklungstendenzen kenntlich zu machen. Im vorliegenden Fall sind die Fehlerquellen besonders groß: auf der *deutschen Seite* konnten seit dem Ruhreinbruch deutsche Exporte aus dem besetzten Gebiet nach Rußland, soweit sie über Holland und Belgien geleitet wurden, statistisch nicht erfaßt werden. Die deutsche Ausfuhrstatistik ist mithin für die Jahre 1923 und 1924 zu klein, und zwar ist der Fehler für 1924 größer, da im ersten Jahr der Ruhrbesetzung die Ausfuhr nur sehr unbedeutend gewesen ist (passiver Widerstand, Arbeiten auf Lager).

Auch die *russischerseits* angegebenen Zahlen sind nicht einwandfrei. Zwar müssen wir von der Annahme ausgehen, daß das statistische Material nicht frisiert ist, sonst wäre eine wissenschaftliche Bearbeitung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der sowjetrussischen Wirtschaft undurchführbar; doch lassen sich eine ganze Reihe schwerwiegender Fehlerquellen feststellen; einmal ist der Schmuggelhandel überaus verbreitet und groß, zum anderen ist Deutschland selbst für die Sowjetunion teilweise ein Transitland. Es werden mithin vielfach Waren als deutsche angesprochen, die wohl aus Deutschland eingeführt, nicht aber bei uns hergestellt sind. Dasselbe gilt von der russischen Exportstatistik. Russischer Roggen wird ausschließlich auf Deutschlands Konto gebucht, obgleich ein nicht unbeträchtlicher Teil wieder ausgeführt wird, zum Beispiel nach Skandinavien. Eine ins Gewicht fallende Fehlerquelle der russischen Statistik beruht auf der Schwierigkeit, die hauptsächlich in Frage stehenden Wertzahlen für die Inflationsjahre exakt zu erfassen. Man hilft sich oft — auch in dem unten angegebenen Zahlenmaterial tritt uns dieser Fehler entgegen — damit, der ganzen Berechnung das Vorkriegspreisniveau zugrunde zu legen. Das hierdurch entstehende Bild vermag jedoch nicht einer objektiven Kritik standzuhalten, da dieser Umrechnungsmodus das Verhältnis vom Gegenwarts- zum Vorkriegshandel Rußlands verzerrt. Ist doch das Preisniveau sehr stark gestiegen! Auf diese Besonderheit der russischen Statistik ist im statistischen Teil der vorliegenden Studie zu achten. Die Statistik der russischen Handelsvertretung in Berlin divergiert ferner stark mit der amtlichen russischen Reichsstatistik: diese richtet sich nach der tatsächlich erfolgten Ein- und Ausfuhr, jene berücksichtigt nur die abgeschlossenen Einkaufs- und Verkehrsgeschäfte, ist also eine Statistik der Vertragsabschlüsse. Hierauf ist es denn auch zurückzuführen, daß der Konflikt vom 3. Mai 1924, der auf mehrere Monate die Stillegung der deutsch-russischen Handelsbeziehungen zur Folge hatte, sich in der Statistik der Handelsvertretung sehr deutlich auswirkt, in der deutschen Reichsstatistik zum Beispiel überhaupt nicht: die tatsächliche Ein- und Ausfuhr hatte weniger gelitten, da die Lieferungsfristen nach Wiederaufnahme der Wirtschaftsbeziehungen verkürzt wurden.

Für beide Statistiken, die deutsche und russische, ist endlich eine weitere schwerwiegende Fehlerquelle erkennbar. Da ein großer Teil des russisch-westeuropäischen Handels über die Randstaaten (Finnland, Estland, Lettland, Litauen, Polen) geht, figurieren diese oft als Export- oder Importländer, wodurch die wahren Erzeugungs- oder Bestimmungsländer verschleiert werden.

Diese wenigen Beispiele zeigen, wie unzuverlässig die Statistik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist. Immerhin ist ihre Benutzung nicht ganz zu umgehen, da auf anderem Wege die gegenwärtige Ausdehnung und die Entwicklung des russischen Außenhandels im letzten Jahrzehnt nicht festzustellen ist. Wir werden jedoch auf Grund des eben Ausgeführten die statistischen Angaben bloß als Annäherungswerte anzusehen haben, die kein exaktes Bild zu geben vermögen.

Bei der Darstellung der russischen Wirtschaftslage werden zwei Fehler begangen: um den wirtschaftlichen Aufschwung der letzten Jahre in das rechte Licht zu rücken, beschränken sich die Bolschewiken in der Regel auf Angaben, die die Entwicklung des Außenhandels seit 1921 darstellen. Dieses Verfahren ist ebenso einseitig wie das andere, von Gegnern der Sowjetunion angewandte, das in der Gegenüberstellung der Zahlen für 1923 und 1913 besteht und zum Ziel hat, die relativ geringe Ausdehnung des gegenwärtigen russischen Außenhandels zu verdeutlichen. Um ein objektiv richtiges Bild zu gewinnen, scheint es mir notwendig zu sein, beide Betrachtungsweisen zur Anwendung zu bringen.

1. Wir beginnen mit der Schilderung des heutigen Standes des russischen Außenhandels im Vergleich mit dem vor Ausbruch des Krieges. Der Stand des russischen Außenhandels in den letzten Friedensjahren bis 1913 kann im Rahmen dieser Studie naturgemäß nicht im einzelnen dargelegt werden; es sei jedoch auf die gut informierende eingehende Arbeit von W. Huth, „Rußland und der deutsch-russische Warenaustausch" verwiesen, die alles Wissenswerte übersichtlich bringt[1]. Der gesamte Außenhandel Rußlands ist unter Zugrundelegung des Vorkriegswertes im Verhältnis zu 1913, dem letzten „normalen" Jahr, wie folgende Tabelle zeigt, ungemein gesunken[2].

Jahr	Ausfuhr	Einfuhr
	in Millionen Rubel	
1913	1421	1220
1923/24 . . .	340	207

Der Rückgang der Einfuhr für die einzelnen Wirtschaftszweige ist dementsprechend bedeutend[3]:

[1] Nieder-Ramstädt bei Darmstadt, 1920.

[2] Der Außenhandel der U.S.S.R. 1923/24 verglichen mit 1913. Bankpost aus dem Osten, 1924, Nr. 12, S. 180.

[3] Ebenda, S. 181.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftszweige	in Millionen Rubel		
	1923/24 Vorkriegszeit	1913	1923/24 in % von 1913
I. Lebensmittel	17,6	166,1	10,6
II. Tierische Produkte und Fabrikate	7,8	91,0	8,6
III. Holzwaren, Pflanzen, Samen . .	2,4	49,9	4,8
IV. Keramische Rohstoffe und Fabrikate	0,7	31,6	2,3
V. Brennstoffe, Asphalt, Teer und Nebenprodukte	16,8	142,7	11,7
VI. Rohstoffe und Produkte der chemischen Industrie	23,6	29,5	40,0
VII. Erze, Metalle und ihre Produkte .	53,1	339,1	15,7
III. Papierwaren, Drucksachen . . .	13,3	40,6	37,7
IX. Textilrohstoffe u. ihre Produkte .	68,3	283,3	24,1
X. Kleidung, Galanteriewaren . . .	2,1	16,5	13,1
Insgesamt	207,7	1220,5	17,0

Gleichartige Veränderungen weist die Ausfuhr (über die europäische Grenze) auf[1]:

Wirtschaftszweige	1923/24		1913	
	Tonnen	in 1000 Rbl.	Tonnen	in 1000 Rbl.
I. Nahrungs- u. Genußmittel	3 021 585	195 493	—	807 201
II. Rohstoffe und Halbfabrikate	3 109 893	142 867	—	550 223
III. Tiere	8	4	—	32 985
IV. Fertigfabrikate . . .	842	1499	—	30 446

In der inneren Struktur der russischen Ausfuhr haben sich nach der bolschewistischen Statistik ebenfalls einige Veränderungen vollzogen, wenn auch nicht sehr tiefgreifender Art[2]:

Warenkategorien	Ausfuhr 1903—1913 in %	Ausfuhr 1923/24 in % (nach Gegenwartspreisen)
I. Landwirtschaftliche Erzeugnisse .	57,5	52,5
II. Holz	10,1	10,6
III. Produkte der Jagd und Fischerei	1,7	10,5
IV. Produkte der Viehzucht	15,8	10,3
V. Lebensmittelindustrie	3,8	2,0
VI. Bergbau	5,0	10,9
VII. Sonstige Industriezweige	4,1	0,9
VIII. Verschiedene Waren	2,0	2,3

[1] Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R., 1924, Nr. 12, S. 119 f.

[2] B. Gurevič, Unser Export 1923/24; Der Außenhandel (russisch), Nr. 10., S. 4 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Charakteristisch ist das stärkere Hervortreten der Rohstoffgrundlage des russischen Exportes: Der Export von Erzeugnissen der Gruppen V und VII ist zurückgegangen, dafür allerdings der der Gruppe VI gestiegen. Sehr bezeichnend ist wiederum die Steigerung bei der Gruppe III, deren Gewerbe ohne nennenswerte Kapitalinvestitionen gefördert werden können.

2. Die Entwicklung des russischen Exports seit 1920 ergänzt das gewonnene Bild in vielen Punkten. Wir können durchweg eine aufsteigende Tendenz feststellen, die relativ stark, absolut dagegen als mäßig zu bezeichnen ist, und zwar deshalb, weil der Außenhandel von 1920, das als Ausgangsjahr gewählt ist, sich dem Nullpunkt genähert hatte und daher den an sich bescheidenen Ziffern der folgenden Jahre ein übermäßiges Gewicht verleiht. Es ist in höchstem Grade irreführend, eine Indexberechnung derart aufzustellen, daß die Ausfuhr des Wirtschaftsjahres 1920/21 gleich 100 gesetzt wird, und dann folgende Exportsteigerung zu berechnen:

1920/21	100
1921/22	640
1922/23	1330
1923/24	3400

Die Ziffer für 1923/24 gewinnt überhaupt erst dadurch Wert, wenn man hinzufügt, daß der russische Export in diesem Jahr erst 21% von 1913 darstellt. Die russische Statistik sagt über den relativen Aufschwung unter der neuen Wirtschaftspolitik folgendes aus:

Die Ausfuhr Rußlands 1920—1923[1]

(in 100 000 Rubel nach Vorkriegspreisen).

Produkte	1920/21	1921/22	1922/23
Landwirtschaft	2558	29 173	86 011
Forstwirtschaft	801	11 744	20 159
Tierzucht	2565	2 183	5 077
Bergbau	149	14 558	15 036
Industrieerzeugnisse	67	2 831	3 757
Insgesamt	7040	58 489	130 040

[1] J. Schenkmann, Die Evolution des russischen Exports. Die sozialistische Wirtschaft 1924, I, S. 147.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Aufwärtsbewegung hat sich, wie die oben mitgeteilten Ziffern für 1923/24 zeigen, im letzten Jahr weiter fortgesetzt.

Wenden wir uns der Einfuhr zu, dann muß zunächst festgestellt werden, daß hier die russische Statistik, soweit sie in verarbeitetem Zustande vorliegt, versagt. Es mutet befremdlich an, daß fast ausschließlich mit Verhältnissen operiert wird[1], aus denen an sich keine Schlußfolgerungen zulässig sind. Nach Preisen von 1913 ergibt sich nachstehende Entwicklung der Einfuhr nach Rußland:

1920/21	181	Mill. Rbl.
1921/22	270	„ „
1922/23	148	„ „
1923/24	208	„ „

3. Sehr wichtig ist die Klärung der Frage, welche Staaten am russischen Außenhandel am stärksten beteiligt sind, und wie die Beteiligungsquote sich seit 1920 verändert hat. Für die russische Ausfuhr ergibt sich folgendes Bild[2] (in Prozent zur Gesamtausfuhr für das angegebene Jahr):

Staat	1921/22	1922/23	1923/24
Belgien	0,6	0,6	2,7
Dänemark	—	1,5	3,1
Deutschland	**10,3**	**26,8**	**18,9**
England	**38,9**	**26,3**	**23,9**
Estland	5,9	6,1	4,4
Finnland	11,9	4,7	2,8
Frankreich	1,4	0,6	4,3
Holland	4,0	8,9	4,6
Italien	1,1	2,9	4,5
Lettland	11,7	11,7	11,0
Polen	1,7	1,3	0,9
Türkei	5,5	3,2	7,1
Vereinigte Staaten	—	0,2	1,8

Diese Statistik ist unter den einleitend angegebenen Vorbehalten aufzunehmen; dasselbe gilt von der Zusammenstellung der wichtigsten russischen Importländer, die annäherungsweise wie folgt rubrizieren (in Prozent zur Gesamteinfuhr für das angegebene Jahr):

[1] Das vierte Jahr des Außenhandels. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 12, S. 101 ff.

[2] Das vierte Jahr des Außenhandels. Aus der Volkwirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 12, S. 99 und 103.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Staat	1921/22	1922/23	1923/24
China	—	—	2,4
Deutschland	32,9	41,3	25,5
England	17,4	25,2	25,8
Estland	5,4	3,2	2,0
Finnland	3,8	3,8	3,8
Frankreich	0,4	0,1	1,0
Holland	0,7	1,6	1,3
Lettland	3,5	4,9	0,8
Norwegen	4,7	2,2	1,9
Persien	0,3	1,6	1,9
Polen	2,8	6,1	1,7
Schweden	3,9	4,9	4,9
Tschechoslowakei	1,2	0,1	1,2
Vereinigte Staaten	16,2	3,0	20,7

Aus beiden Tabellen ist der Rückgang des deutschen Anteils deutlich ersichtlich, hervorgerufen durch die relativ ungünstigen Lieferungsbedingungen der deutschen Industrie[1].

Der Rückgang der deutschen Quote kommt noch deutlicher zum Ausdruck, wenn man die Vorkriegsziffern zum Vergleich mit heranzieht. So betrug beispielsweise der deutsche Metallwarenexport in Millionen Rubel und in Verhältniszahlen[2]:

	1913		1923		1924	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Metalle	19,3	48,2	2,3	39,0	1,2	16,2
Eisen- und Stahlwaren	15,3	74,3	2,8	51,9	1,4	25,6
Draht	1,4	59,2	0,5	73,8	0,2	30,2
Drahterzeugnisse	3,4	70,9	0,8	63,8	0,5	34,8
Metallwaren, Werkzeuge	8,4	61,3	1,6	65,8	0,2	21,4
Maschinen, Dynamos	75,5	73,2	5,2	48,0	2,5	22,5
Landmaschinen	15,2	33,0	0,9	57,1	0,8	26,0
Phys. u. elektr. Artikel	18,6	87,8	6,2	71,4	2,6	71,1
Glühbirnen	4,2	87,2	1,9	77,5	1,3	94,9
Fahrzeuge	17,2	75,3	1,2	41,8	0,3	25,6
Automobile	13,8	79,3	0,7	43,8	0,2	24,3
Maschinenteile	11,4	61,4	1,7	50,0	0,5	45,8

[1] Nach Angaben der russischen Handelsvertretung in Berlin. Zum Teil auch durch die Ausfälle während des russisch-deutschen Konflikts bedingt.

[2] Deutsch-russischer Warenaustausch von heute und vor dem Kriege, Osteuropamarkt vom 1. Januar 1925, S. 2 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ähnlich steht es mit dem deutschen Anteil am russischen Lederhandel und an der russischen Textileinfuhr. Eine günstige Entwicklung ist nur beim Import deutscher Chemikalien festzustellen, der 63 vom Hundert des Wertes von 1913 ausmacht.

Was die deutsche Einfuhr aus Rußland anbelangt, so haben sich auch hier wesentliche Veränderungen durchgesetzt. Es mag dies an Hand der deutschen Getreidekäufe illustriert werden.

Deutsche Getreidekäufe

(in Millionen Rubel und Prozent der russischen Gesamtausfuhr):

	1913		1923		1924	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Weizen	13,1	5,8	2,2	9,8	2,1	12,3
Roggen	5,0	15,3	33,9	56,0	11,3	34,9
Gerste	113,0	60,7	5,1	48,6	2,7	28,6
Hafer	2,1	6,4	1,6	28,8	0,2	9,9
Mais	2,7	10,8	0,4	26,2	2,5	30,4
Erbsen	11,5	59,9	0,2	44,4	0,4	23,2
Bohnen	5,8	68,3	1,4	55,6	0,4	16,5
Kleie	16,4	83,7	3,4	33,8	0,3	54,1

Erheblich zurückgegangen ist der Bezug von Butter, Tabak, Holz, Häuten und Fellen, Därmen, Borsten, Flachs und Hanf. Verhältnismäßig gestiegen ist Deutschlands Anteil am russischen Export von Daunen und Federn, Roßhaar, Leder, Benzin, Petroleum, Schmierölen, Asbest, Terpentin, Holzteer usw. Die absoluten Ziffern dagegen reichen nirgends an die Vorkriegszahlen heran, wie aus den angeführten Zusammenstellungen mit Deutlichkeit hervorgeht.

II.

Auf welche Gründe ist die zögernde Entwicklung und der gegenwärtige im Verhältnis zu 1913 unbefriedigende Stand des russischen Außenhandels zurückzuführen? Die Ergebnisse, zu denen wir bisher gelangt sind, muten scheinbar überraschend an. Der Außenhandel hatte vor dem Kriege einen stattlichen Umfang erreicht, die Naturschätze Rußlands gewähren auch heute noch ungeahnte Möglichkeiten zu einer lebhaften Entfaltung der Ausfuhr, die jahrelange Isolierung Rußlands während des Krieges 1914—1917 durch die Mittelmächte und die Sperre und Goldblockade durch die Entente seit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bolschewikenumsturz, der sich alle Staaten Westeuropas anschlossen, haben einen empfindlichen Warenhunger hervorgerufen, der durch die Verringerung der heimischen gewerblichen, speziell großindustriellen Produktion noch verschärft wurde. Alle diese Gründe hätten zu einer erheblichen Ausdehnung des Außenhandels führen können, sich geradezu in einer Hochkonjunktur des Außenhandels äußern müssen, wie dies kurz nach dem Kriege bei vielen Staaten der Fall war. Es sei ferner darauf hingewiesen, daß der sinkende Geldwert in der Sowjetunion ebenfalls exportfördernd hätte wirken müssen.

Wenn trotzdem der russische Außenhandel nicht die zu erwartende Tendenz aufwies, so waren und sind hierfür vor allem drei Gründe maßgebend. Sie müssen wir näher ins Auge fassen, da die Feststellung, ob und inwieweit sie gegenwärtig noch bestehen bzw. fortgefallen sind, gewisse Schlüsse auf die künftige Ausgestaltung der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen ermöglichen. Der erste Ursachenkomplex ist rein wirtschaftlicher Natur (im engsten Sinne des Wortes): er umfaßt auf der Exportseite den allgemeinen wirtschaftlichen Zustand der Volkswirtschaft und auf der Importseite die gesunkene Kaufkraft der Bevölkerung. Das zweite Moment wird durch die Einstellung des Westens gegeben, die ihrerseits auf die große soziale Umwälzung in Sowjetrußland zurückzuführen ist. Mit dieser Umstellung der Wirtschaftsführung und Neuorganisation der Volkswirtschaft steht drittens das Problem des Außenhandelsmonopols in engster Verbindung. Es wird eine wesentliche Aufgabe für uns darin bestehen, festzustellen, wie das Monopol praktisch verwirklicht ist, wie stark die aus ihm resultierenden Gegensätze zu den nicht „staatskapitalistisch" orientierten Volkswirtschaften sind und welche Möglichkeiten eines Ausgleiches bestehen. Hieraus werden sich dann wertvolle Schlüsse für die künftigen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen beider Staaten gewinnen lassen.

Die wirtschaftlichen Ursachen. Es geht weit über den Rahmen dieser Studie hinaus, auch nur in großen Zügen die Entwicklung und den Stand der gesamten russischen Volkswirtschaft zu skizzieren. Ich muß mich darauf beschränken, einige tiefwirkende und für den Außenhandel besonders einschneidende Tatsachen hervorzuheben, besser anzudeuten.

1. Der russische Export war bis zum Ausbruch des Krieges, wie die statistische Einführung klarlegt, abhängig von der agraren Produktion: Roggen, Hafer, Weizen, Flachs, Eier, Butter und andere Er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeugnisse der Landwirtschaft stellen neben den Erzeugnissen der Forstwirtschaft die wichtigsten Ausfuhrartikel dar. Ihnen gegenüber nehmen die Produkte des Gewerbefleißes eine untergeordnete Stellung ein. Bei der heute anteilsmäßig gesunkenen Bedeutung des Kustar-(Haus-)Gewerbes und der Großindustrie an der nationalen Gesamtgütererzeugung ist es ganz ausschließlich die Land- und Forstwirtschaft, wie die Gewinnung von Bodenschätzen, die einen großzügigen Export ermöglicht. Während die Produktion der Landwirtschaft vor dem Kriege mit 5596 Mill. Rubel 46,6 vom Hundert der Gesamtproduktion darstellte, machte sie 1922 mit 3680 Mill. Rubel 72,5 vom Hundert der Gesamtproduktion aus[1]. Da ist es denn von größter Wichtigkeit, festzustellen, daß die Landwirtschaft in jeder Beziehung weit unter dem Niveau der letzten Zeit vor dem Kriege steht. Der Rückgang der Anbaufläche und des Ernteertrages setzt bereits im Kriege ein, erreicht jedoch erst nach der Oktoberrevolution von 1917 besorgniserregende Ausmaße: die produktionspolitisch sehr schädliche Agrarrevolution (Vernichtung des intensiver wirtschaftenden Großgrundbesitzes und des großbäuerlichen Besitzes), die großen Schädigungen durch den Bürgerkrieg, der Mangel an Inventar, vor allem aber die kommunistische Verpflegungspolitik der Regierung, die in einer zwangsweisen unentgeltlichen Requisition landwirtschaftlicher Produkte bestand, führten den Verfall der Landwirtschaft herbei, bzw. beschleunigten ihn. Besonders das letzte Moment wirkte katastrophal, beschränkten sich doch die Bauern, die alles andere als kommunistisch eingestellt sind, auf den Anbau für eigene Zwecke: die Versorgung der Städte wurde ernstlich bedroht. Überschüsse für den Export konnten naturgemäß überhaupt nicht erzielt werden. Erst mit Beginn der neuen Wirtschaftspolitik Lenins, die eine teilweise Lockerung der staatlichen Zwangs- und Planwirtschaft bedeutet, beginnen sich die Verhältnisse langsam zu bessern. Der Bauer hat wieder die Möglichkeit, sein Getreide auf dem Markt zu realisieren, der Ansporn zu erhöhter Wirtschaftstätigkeit ist erneut gegeben. Der Wiederaufbau der Landwirtschaft stößt jedoch auf sehr große Schwierigkeiten, die zum Teil in der völlig ungenügenden Belieferung mit Produktionsmitteln verankert sind, zum Teil von natürlichen Verhältnissen abhängen.

Ich meine die beiden Mißernten der Jahre 1921 und 1924, die

[1] L. Krassin, Die Aussichten für die russische Ausfuhr. 1923, S. 31 f. (deutsch).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Landwirtschaft überaus stark in Mitleidenschaft gezogen und hierdurch den sowjetrussischen Außenhandel empfindlich geschädigt haben. Nur einige Zahlen mögen den Umfang der Katastrophe für die R.S.F.S.R. verdeutlichen[1]:

	1921	1924
Von der Mißernte betroffene Gouvernements	28	11
a) Gouvernements, deren Gesamtgebiet gelitten hat .	18	6
b) Gouvernements, die nur teilweise gelitten haben .	10	5
Die betroffene ländliche Bevölkerung (in Millionen) .	36,4	6,4
In Prozent zur Gesamtbevölkerung der R.S.F.R.S. . .	46,5	4,6
Die betroffene Anbaufläche (in Mill. Deßjatinen)[1]. . .	22,7	5,7
In Prozent zur Gesamtanbaufläche der R.S.F.R.S. .	53,8	8,6

Diese Zahlen gewinnen dadurch an Bedeutung, daß beide Male die wichtigsten Ausfuhr- und Überschußgebiete betroffen wurden, und zwar 1921 eine Gesamtfläche von rund 80 Millionen Deßjatinen[2]. Die Auswirkungen der Mißernte sind bedeutend größer gewesen, als die oben angeführte Statistik angibt. Die gewiß die russischen Verhältnisse nicht überpessimistisch beurteilende „Freiheit" bringt folgende interessante Angaben[3]: „Das europäische Gebiet der heutigen Sowjetrepublik (mit Einschluß der Ukraine) hatte vor dem Kriege (1911) eine Gesamternte an Getreide aller Arten von 4036 Mill. Pud[4] aufzuweisen. Infolge der Verkleinerung der Saatfläche und des allgemeinen Rückgangs der Produktion im Laufe der letzten acht Jahre sank der Getreideertrag, den die Sowjetregierung registrierte, im Jahre 1920 auf 350 Mill. Pud herab. Auch wenn man annimmt, daß die gleiche Menge in diesem Jahr von der Landbevölkerung der Regierung vorenthalten worden ist, so hatte man dennoch 1920 eine Zahl (700 Mill. Pud), die kaum 18% der Vorkriegsproduktion darstellte. Die gegenwärtige Katastrophe wird vollends erklärlich, wenn man ferner bedenkt, daß im Herbst 1921 amtlich ein Ertrag von nur 150 Mill. Pud gemeldet wurde." Die furchtbaren Auswirkungen der Hungerkatastrophe können an diesem Ort nicht geschildert werden[5]. Wir haben nur die Einwirkungen auf den sowjetrussischen Außenhandel zu ana-

[1] Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 10, S. 27. Die Landwirtschaft und die Ernte von 1924, von Prof. N. Oganovskij.

[2] 1 Deßjatine = 1,09 ha.

[3] vom 7. Mai 1922.

[4] 1 Pud = 16,38 kg.

[5] Vgl. Berliner Tageblatt vom 14. März 1922.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lysieren. Und hierbei stellt sich heraus, daß die Katastrophe von 1921 nicht nur den russischen Export unmöglich machte, sondern darüber hinaus eine beträchtliche Einfuhr von Getreide zu Ernährungszwecken hervorrief. Freilich stellten sie keine Belastung der Handelsbilanz dar, da Westeuropa und die Vereinigten Staaten das Getreide Sowjetrußland kostenlos zur Verfügung stellten!

Die Mißernte von 1924 ist im Verhältnis zu der von 1921 als geringfügiger zu bezeichnen, an sich aber ebenfalls von großer Bedeutung[1]. In der Statistik auf S. 183 sind die wichtigsten ziffernmäßigen Unterlagen gegeben, die von anderer Seite freilich viel höher eingeschätzt werden. Betroffen sind wiederum die fruchtbaren Überschußgebiete, der Schwarzerdezonen der Ukraine, am Don, um Charkow und Ekaterinoslaw und an der Wolga von Astrachan bis Samara. Für den Außenhandel hat der neuerliche Mißwuchs die Einstellung der Getreideexporte zur Folge gehabt. Ursprünglich sollte die Getreideausfuhr auf jeden Fall forciert werden; doch mußte dieser Plan aufgegeben werden, da nach Berechnungen des sowjetrussischen Statistikers W. G. Groman die Getreidevorräte keinesfalls ausreichten. „Im Jahre 1924/25 werden — berechnet er — an Getreidevorräten zur Verfügung stehen: der Ernteertrag dieses Jahres in Höhe von 2675 Mill. Pud, registrierte Vorräte aus der vorigen Ernte 74 Mill. Pud und nicht registrierte Vorräte ca. 150 Mill. Pud. Dagegen sind erforderlich: für die Aussaat 630 Mill. Pud, für die Ernährung der landwirtschaftlichen Bevölkerung 1400 Mill. Pud, für Viehfutter 325 Mill. Pud, zur Ernährung der städtischen Bevölkerung 243 Mill. Pud, für Viehfutter in den Städten 40 Mill. Pud, für die Einfuhr nach Turkestan 12 Mill. Pud, zu denen noch etwa 100 Mill. nicht erfaßbare Vorräte hinzukommen können." Es hält sich also, bei Ausschaltung der nicht erfaßbaren Vorräte, Produktion und Konsumption die Wage. An einem großzügigen Getreideexport, der selbst 1923 auf Kosten und unter schwerer Schädigung der ländlichen Bevölkerung erfolgt war, kann mithin 1925 nicht gedacht werden[2]. Mittlerweile hat es sich herausgestellt, daß die Sowjetunion nicht nur keine Exportüberschüsse auf-

[1] Vgl. meine Studie über: Die russische Währungsreform des Jahres 1924, Verlag Teubner, 1925, S. 82 f. und 85 ff. Hier finden sich auch nähere Literaturangaben.

[2] Es sei hier auf die demnächst bei dem Osteuropa-Institut zu Breslau erscheinende tiefgründige Abhandlung von Vladmir Rosenberg (Prag): Der Getreideexport aus Sowjetrußland hingewiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zubringen vermag, sondern sogar erhebliche Getreidekäufe in Nordamerika hat tätigen müssen. Auch für das kommende Wirtschaftsjahr sind auf Grund der vorliegenden Wetterberichte die Aussichten überaus trübe [1].

Den Mißernten in Sowjetrußland ist hier deshalb eine so große Beachtung geschenkt worden, weil sie auch in Zukunft die Grundlagen der russischen Exportmöglichkeiten in Frage stellen können, da die Ursachen, in der Agrarrevolution und der technischen Rückständigkeit der Bauernschaft wurzelnd, in Bälde nicht zu beseitigen sind. Wir müssen immer damit rechnen, daß ein Getreideexport in Höhe der Vorkriegsnorm russischerseits im Laufe der nächsten Jahre unwahrscheinlich erscheint. Hierfür spricht ferner ein anderes Moment, das nicht unterschätzt werden darf. Rußland, das fast acht Jahre vom Weltmarkt abgeschnitten war, stößt auf den europäischen Märkten — diese kommen vorläufig nur ernstlich in Frage — auf scharfe überseeische Konkurrenz: Kanada, die Vereinigten Staaten und Argentinien haben seit dem Verschwinden des russischen Getreides ihre Machtposition ausbauen und festigen können, und dies um so mehr, als das überseeische Getreide dem russischen mindestens gleichwertig ist, wenn nicht von höherer Qualität, was russischerseits freilich geleugnet wird.

Exporthemmend wirken — dies ist eine Frage von höchster Bedeutung — die mannigfachen Transport- und Ausfuhrspesen, die unverhältnismäßig hoch sind. Sie machen im Mittel, nach einer Berechnung von S. Feifez [2], 46,30 bis 57,09 vom Hundert des Verkaufspreises aus. Im einzelnen entfallen auf:

Eisenbahnfracht	23,0 v. H.
Wasserfracht	9,0 „ „
Hafengebühren	7,1 „ „
Kredit	6,0 „ „
Exportorganisation und Kontrolle	5,0 „ „
Tara	3,5 „ „
Restliches	1,2 „ „
Summe	54,8 v. H.

Der Produzent erhält nach Abzug jener Unkosten, ohne Berechnung des Gewinnes der Exportorganisationen, bei

[1] Nach den neuesten Berichten haben sich die Verhältnisse wesentlich verbessert.

[2] S. Feifez, Zur Frage der Rentabilität des Getreideexports der V. d. S. S. R. 1923/24. Ekonomičeskoe obozrenie 1924, Nr. 13, S. 26 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Roggen	Weizen	Hafer	Gerste
Prozent des Verkaufspreises	35,85	47,70	34,81	38,66
Goldkopeken pro Pud . .	40,2	67,7	36,6	46,4

Zu diesen Zahlen sind noch die Gewinnanteile der Exporteure mit 4—5 vom Hundert zu rechnen. Bei einem Roggenaufkaufspreis von über 40 Kopeken müssen die Exporteure mit Verlust arbeiten, bei einem Preis von 35 Kopeken erhält der Bauer noch nicht ganz ein Drittel des ausländischen Verkaufspreises. „Deshalb sind die jetzt bestehenden Unkosten beim Getreideexport unhaltbar." Im letzten Jahr hat dies der Produzent fühlbar gespürt, bei den gestiegenen innerrussischen Preisverhältnissen wird der Exporteur (Staat) leiden müssen. Der einzige Ausweg besteht, so meint Feifez, in einer radikalen Vereinfachung der Organisationsstruktur des Getreideexports, eine Ansicht, der wir uns voll und ganz anschließen müssen.

Eingehende Untersuchungen haben ergeben, daß der Getreideexport in den Jahren 1923 und 1924 unrentabel war. Trotzdem wurde die Ausfuhr fortgesetzt, um auf diese Weise eine aktive Handelsbilanz zu erreichen. Bei sorgfältiger Analyse der bolschewistischen Getreideexportpolitik stellt es sich jedoch heraus, daß von einem volkswirtschaftlichen Nutzen keine Rede sein kann. Die Bauernschaft ist nicht nur gezwungen, das Getreide zu Schleuderpreisen an die Ausfuhrorganisationen zu verkaufen — das Zwangsmittel des Staates ist in der rigorosen Steuerpolitik gegeben —, sondern auch diese selbst vermögen in den meisten Fällen keinen Gewinn zu erzielen. So stellt sich der bolschewistische Getreideexport als grandioser Ausverkauf dar, der volkswirtschaftlich betrachtet, zu den größten Bedenken Anlaß gibt. Dasselbe gilt von der Eierausfuhr, dem Flachsexport, dem Butterexport usw.[1]. Überall lassen sich dieselben ausfuhrhemmenden Faktoren feststellen: Der Kampf gegen die überseeische Konkurrenz auf den großen westeuropäischen Plätzen, die geschmälerte Rohstoffproduktion im Inland und die Mängel des Transportwesens, hohe Gestehungskosten und Schwerfälligkeit der Außenhandelsorganisationen. Alle diese Mo-

[1] Vgl. die Aufsätze: Bedrohung des Eierexportes. Der Außenhandel. 1924, Nr. 26/27, S. 26 ff. V. S. Kazanskij, Zur Frage des Flachsexports. Ebenda 1924, Nr. 6/7, S. 9 ff. Prof. N. Oganowskij, Die Landwirtschaft und die Ernte von 1924. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R., 1924, Nr. 10, S. 87 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mente bedingen eine nur langsame und zögernde Entfaltung des russischen Rohstoffexportes. Wo diese Ursachen von untergeordneter Bedeutung sind, hat sich denn auch die Ausfuhr bedeutend schneller gehoben und relativ beträchtliche Ausmaße erreicht, wie beim Holzexport. Während die Holzausfuhr 1920 0,3 vom Hundert der Zahl von 1913 ausmachte, stieg das Prozentverhältnis 1921 auf 2,4, 1922 auf 9,1, 1923 auf 17,7[1]. Es hängt dies Resultat in erster Linie ab von der großen Aufnahmefähigkeit der westeuropäischen Märkte und den nicht ungünstigen Flößbedingungen der russischen Tiefebene, sowie von dem überaus großen Holzreichtum der nördlichen Teile der Sowjetunion. Aber auch hier sind die Zukunftsmöglichkeiten keinesfalls so günstig, wie es scheinen sollte[2]. „Denn die natürlichen Ressourcen und die Marktlage allein bestimmen nicht die wirtschaftlichen Erfolge eines Industriezweiges. Es sind noch eine Reihe anderer Elemente maßgeblich, so: die technische Ausstattung, die Arbeiterverhältnisse und die Fragen des Betriebskapitals. Mit allen jenen Elementen steht es bei uns recht kläglich." Zufuhrstraßen, Hafenanlagen „sind bei uns wenig ausgebaut und stehen denen unserer Konkurrenten weit nach. Es wird viel Zeit, Material und Geld bedürfen, um die technische Grundlage unserer Sägewerke auch nur ein wenig zu heben". „Soweit die nahe Zukunft in Frage steht, müssen wir voller Beunruhigung und Zweifel sein. Wir müssen die größten Schwierigkeiten überwinden und mit augenscheinlich unzureichenden Mitteln eine gigantische Arbeit leisten. Mit eigenen Kräften können wir die holzexportierende Industrie nicht hochbringen oder doch nur sehr langsam fördern." Wir gehen kaum fehl, wenn wir die Ansicht aussprechen, daß der russische Holzexport in den nächsten Jahren zwar noch eine mehr oder minder bedeutende Steigerung aufweisen dürfte, daß diese aber nicht über ein gewisses an sich niedriges Maß zu fördern ist. Der Grund liegt, wie bolschewistischerseits offen zugegeben wird, in den Produktionsbedingungen begründet, in noch höherem Grade aber in der geradezu trostlosen finanziellen Lage der Holztrusts, die durch folgenden Notschrei charakterisiert sei[3]: „Von Gesprächen, Gutachten,

[1] Die Ausfuhr von Holzmaterial. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 10, S. 87 ff.

[2] R. Strelcov, Perspektiven unseres Holzexports. Der Außenhandel, 1924, Nr. 34, S. 3—7.

[3] Nähere Angaben finden sich in meiner oben angeführten Studie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beratungen, Resolutionen, Enqueten und Revisionen ist es dringend notwendig, ernsthaft und rücksichtslos zur Tat zu schreiten und die Finanzierung der Holzindustrie zu organisieren, ihre Finanzlage endlich zu erleichtern!"[1]

Die Produktions- und Kapitalbedingungen sind der Grund, warum in absehbarer Zeit Erzeugnisse der verarbeitenden Industrie nicht exportfähig sein und im russischen Außenhandel keine nennenswerte Rolle spielen werden. Bei einem der wichtigsten Halbfabrikate, den Naphthaprodukten, kommt die erdrückende Konkurrenz der internationalen Riesentrusts hinzu, wie in überzeugender Weise Dr. R. Nimptsch in seiner demnächst beim Osteuropa-Institut zu Breslau erscheinenden Arbeit über das russische Erdölproblem nachgewiesen hat, auf die hiermit nachdrücklichst verwiesen sei. Der beschränkte Raum verbietet es leider, auf die Absatzprobleme der Fertigindustrien einzugehen. Sie sind nur für den russischen Export nach Persien von einiger Bedeutung und können daher hier übergangen werden.

Zusammenfassend stellen wir fest, daß der sowjetrussische Export nach Westeuropa ein Rohstoff- und Halbfabrikatexport bleiben wird, daß dieser sich in den letzten Jahren zum Teil nicht unerheblich gehoben hat, aber in der Zukunft mit erheblichen inneren Produktionsschwierigkeiten und äußeren Absatzschwierigkeiten zu kämpfen haben wird, und daß insbesondere die Lösung des Kreditproblems für die fernere Ausgestaltung des russischen Exports von überragender Bedeutung ist. So sind es zunächst eine Reihe rein wirtschaftlicher Momente, die die Ausfuhr weitgehend beeinflussen.

2. Der Import nach Sowjetrußland. Für den Umfang der Einfuhr nach Rußland sind zwei Momente von ausschlaggebendem Einfluß, ein allgemein-volkswirtschaftliches und ein währungspolitisches. Seit der Währungsreform (Schaffung des Červonec und Staatskassenscheines) ist es eine der wichtigsten Aufgaben sowjetrussischer Wirtschaftspolitik, den Außenhandel zu balancieren, um den intervalutarischen Kurs des Červonec zu stützen. Eingehend habe ich die hieraus entspringenden Probleme in meiner Studie über „Die

[1] K. Daniševskij, Über die Finanzlage unserer Holztrusts. Der Außenhandel 1924, Nr. 34, S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

russische Währungsreform des Jahres 1924"[1] dargelegt, auf die hierdurch verwiesen sei.

Neben jenen finanz- und währungspolitischen Erwägungen, die eine Restriktion der russischen Einfuhr zur Folge haben, wirkt die gesunkene Kaufkraft der Bevölkerung ebenfalls einfuhrhemmend. Man erinnere sich dessen, daß die wohlhabenden Schichten der Bevölkerung restlos enteignet („expropriiert") sind und auf diese Weise eine groß angelegte Kapitalvernichtung durchgeführt wurde, die sich heute in jeder Weise schwer rächt und wirtschaftlich nachteilige Folgen zeitigt. Es leuchtet ferner ein, daß die Inflation naturgemäß auch in Rußland kapitalzerstörend gewirkt hat. Über die Höhe der Kapitalvernichtung liegen uns wenige und, wie sich denken läßt, problematische Schätzungen vor; auf jeden Fall ist sie bedeutend größer als in Deutschland.

Für die Kaufkraft der großen Masse der Bevölkerung sind maßgeblich die Löhne der städtischen industriellen Arbeiterschaft und die Einkommen der bäuerlichen Landbevölkerung. Was die gewerblichen Arbeiter anbelangt, so ist zwar eine nicht unerhebliche Steigerung der Geld- und Reallöhne festzustellen, doch sind die an sich niedrigen Vorkriegssätze noch nicht entfernt erreicht. Hierüber gibt ein interessanter Aufsatz von A. Rašin Aufschluß[2]. Das Prozentverhältnis zum Vorkriegslohne stellt sich für das zweite Quartal 1922/23 und 1923/24 wie folgt dar:

	1922/23	1923/24
Gesamtindustrie	51,3	67,6
Darunter:		
Metallverarbeitende Industrie	39,6	50,8
Textilindustrie	62,2	88,3
Berg- und Hütteninduſtrie	37,8	47,8
Holzverarbeitung	74,9	77,5
Lederverarbeitung	65,7	99,3
Lebensmittelindustrie	96,2	111,0

Es ergibt sich hieraus, daß die Kaufkraft der großen Masse der städtischen Bevölkerung das Friedensniveau noch nicht erreicht hat,

[1] Verlag Teubner, 1925.

[2] A. Rašin, Der Arbeitslohn der Schwerindustrie und des Transports im ersten Halbjahr 1923/24. Ekonomičeskoe obozrenie 1924. Nr. 15, S. 62.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beträgt doch der durchschnittliche Geldlohn erst 67,6 vom Hundert der Löhne von 1913.

Von entscheidender Wichtigkeit sind die ländlichen Einkommensverhältnisse in einem so agrarischen Land, wie es die Sowjetunion darstellt. Der Grund für die gesunkene Kaufkraft der Landbevölkerung liegt in der außergewöhnlichen Preisgestaltung landwirtschaftlicher Erzeugnisse begründet und stellt einen Teil jenes Weltproblems dar, das man neuerdings unter der Bezeichnung „Scherenproblem" zusammenfaßt[1]. Da man zwecks Schutz der heimischen russischen Industrie die Einfuhrwaren mit so hohen Zöllen belegt, daß auch für sie das Preisniveau der russischen Waren gilt, kann die geringe Kaufkraft der ländlichen Bevölkerung gut durch die Preisdiskrepanz der gewerblichen und agraren Erzeugnisse in Rußland verdeutlicht werden.

Die Mißernte von 1924 hat vom Juni bis August ein Ansteigen der Getreidepreise zur Folge gehabt, und die Preispolitik der Regierung bewirkte ferner eine Senkung der gewerblichen Großhandelspreise. Eine Schließung der „Scheren" ist aber, da die Kleinhandelspreise immer noch sehr hoch sind, keineswegs erfolgt. Auf Grund der angeführten Ziffern läßt sich leicht feststellen, wie gering der Tauschwert des Getreides, das heißt die Kaufkraft der ländlichen Bevölkerung ist. In einer sehr interessanten kleinen Studie liefert uns M. Karabekian instruktives Material zur Beurteilung jenes Problems[2]. Auf Grund der landwirtschaftlichen Zählung von 1920 hat man zu berechnen versucht, daß im Laufe der nächsten zehn Jahre pro Jahr rund 1 425 000 Pflüge, 135 000 Sämaschinen, 180 000 Erntemaschinen, 190 000 Dreschmaschinen und 5 Millionen Sensen erforderlich sind. Es heißt dann wörtlich: „So groß auch der Bedarf des Bauern an Maschinen und Geräten ist, so konnte er aus den Überschüssen der letzten zwei Ernten nur zu einem geringen Teil gedeckt werden. Von den Angeboten der staatlichen und genossenschaftlichen Organisationen machte der Bauer in den Jahren 1922 und 1923 verhältnismäßig wenig Gebrauch. Die Vorräte vom Jahre 1922 (im Werte

[1] Die Bezeichnnung ist in Rußland geprägt. Näheres hierüber und über die Kaufkraft der russischen Bevölkerung in meinem Aufsatz „Das Scherenproblem in Sowjetrußland". Weltwirtschaftliches Archiv, 1925, Juliheft.

[2] M. Karabekian, Der russische Markt für landwirtschaftliche Maschinen. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R., 1924, Nr. 6/7, S. 22 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von 3,8 Millionen Rubel), die Produktion des Jahres 1923 (11,9 Millionen Rubel) und importierte Waren (2,3 Millionen Rubel) — also im Gesamtwert von 18 Millionen Rubel — konnten nicht völlig abgesetzt werden." Im allgemeinen ist anzunehmen, daß die Kaufkraft der Bevölkerung sich entsprechend der Hebung der Landwirtschaft steigern wird, wenngleich die staatliche Preispolitik ein Faktor ist, dessen Bedeutung nicht unterschätzt werden darf.

Die wirtschaftlichen Faktoren sind es jedoch nicht allein, die den russischen Außenhandel beeinflussen.

In den ersten Jahren haben auf seiten der kapitalistischen Staaten politische Fragen eine wichtige Rolle gespielt. Wirtschaftsbeziehungen mit Westeuropa anzuknüpfen, war und ist die Sowjetunion doch nur dann in der Lage, wenn die hierauf gerichteten Bestrebungen im Westen Gegenliebe finden. Dies war aus politischen Gründen zunächst gar nicht, gegenwärtig ist es in beschränktem Maße der Fall.

III.

1. Die politische Einstellung des Auslandes Sowjetrußland gegenüber wirkt sich in zwei Richtungen aus: Es wird durch sie in erster Linie die Intensität der Handelsbeziehungen und zum anderen die Beteiligung des Auslandskapitals zum Wiederaufbau der Sowjetunion bestimmt. Jene Form der Wirtschaftsbeziehungen ist als die primäre zu bezeichnen und scheint sich dem Stadium der Lösung zu nähern. Gegenwärtig stehen 33 Staaten mit der Sowjetunion in Beziehungen, darunter die bedeutendsten Wirtschaftseinheiten, wie Deutschland, Frankreich, England, Italien, neuerdings Japan. Von den Weltmächten stehen bislang nur die Vereinigten Staaten de jure (nicht de facto) abseits.

Diese Sachlage bedeutet unzweifelhaft einen großen Fortschritt. Es sei daher in kurzen Strichen dargelegt, wie sich Rußland im Laufe der letzten Jahre aus der völligen Isolierung befreit hat, in der es sich nach dem Umsturz befand[1]. Seit 1917 wurde über die Räterepublik eine allgemeine Blockade verhängt, die Rußland, abgesehen von einem relativ geringfügigen illegalen Warenverkehr, von Westeuropa hermetisch abschloß. Der durch die soziale Umwälzung, den Bürger-

[1] Fuckner, Rußlands neue Wirtschaftspolitik 1922, S. 17 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

krieg und den Rückgang der landwirtschaftlichen und gewerblichen Produktion hervorgerufene Warenmangel bedingte für die Sowjetmacht als wichtigste Aufgabe die Durchbrechung jener Blockade. Bei der allgemein ablehnenden Haltung des Westens konnten aber nur unter großen Mühen und Opfern Fortschritte erzielt werden. Zunächst stellte sich die Notwendigkeit heraus, mit den neugebildeten Randstaaten Frieden zu schließen. Der am 2. Februar 1920 unterzeichnete Friede mit Estland sollte das „Fenster nach Westen" aufstoßen. Die Absicht der Bolschewisten, über Reval mit Europa Handelsbeziehungen anzuknüpfen, muß jedoch als gescheitert bezeichnet werden; denn es kamen lediglich zu enorm hohen Preisen Gelegenheitsgeschäfte zustande. Zwar schloß Rußland im Jahre 1920 auch mit den übrigen Randstaaten Friedensverträge ab, so mit Litauen am 11. Juli, mit Lettland am 11. August, mit Polen am 12. Oktober (einen Präliminarfrieden) und mit Finnland am 14. Oktober. Doch hielt der Westen nach wie vor am Boykott Rußland gegenüber fest. Man wollte nicht mit dem russischen bolschewistischen Staat, sondern allenfalls mit Privatorganisationen Beziehungen anknüpfen. Diesen Gedanken griff man in Moskau auf und entsandte die sogenannte „Delegation des Centrosojuz" (Zentralverband russischer Genossenschaften) nach London, an deren Spitze Krassin stand. Als man in England erkannte, daß jene Delegation tatsächlich eine staatliche Kommission darstellte — waren doch die russischen Genossenschaften mittlerweile verstaatlicht worden —, wurden die Beziehungen zu ihr abgebrochen und über die Sowjetunion die sogenannte Goldblockade verhängt, die in der Verweigerung der Annahme russischen Geldes und Goldes durch alle westeuropäischen Banken bestand und von sämtlichen Staaten respektiert wurde. Die Folge war naturgemäß eine abermalige Isolierung Rußlands.

Mit dem Jahre 1921 hebt die zweite Etappe an, die bereits mit der Durchbrechung der Goldblockade durch Schweden am 15. Mai 1920 eingeleitet wird[1]. Das Beispiel eines schwedischen Konzerns von 15 metallverarbeitenden Unternehmungen, das mit der erwähnten Krassinschen Delegation einen Lieferungsvertrag von Lokomotiven und anderen Waren im Werte von 100 Millionen Kronen

[1] Vgl. L. Tokarev, Die Handelsverträge der U.d.S.S.R. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R., Dezember 1924, S. 13 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abschloß[1], bewog England, am 16. März 1921 einen provisorischen Vertrag mit der R.S.F.S.R. abzuschließen, der zwar, nur einen vorläufigen Zustand schaffend, Rußland keine De-jure-Anerkennung brachte, jedoch die Goldblockade beseitigte und die Anbahnung von Handelsbeziehungen ermöglichte[2]. Am 6. Mai 1921 folgte Deutschland mit einem Vertrag, der, modifiziert durch das Abkommen von Rapallo, heute noch besteht. Norwegen, Österreich, Italien schlossen sich an. 1922 traten ferner die Tschechoslowakei, Kanada und Schweden mit Rußland in Beziehungen, 1923 kam es zu einer vorläufigen Verständigung mit Dänemark. In diese Epoche der provisorischen Handelsabkommen fällt der Abschluß einer Reihe von Verträgen mit den Ländern des Ostens: Persien (26. Februar 1921), Afghanistan (28. Februar 1921), Türkei (16. März 1921), Mongolei (5. November 1921). China schloß erst am 31. Mai 1924 ein allgemeines Abkommen, und Japan beschloß die Reihe mit dem Vertrage vom 20. Januar 1925.

Das dritte Stadium wird durch De-jure-Anerkennungen und reguläre Handelsverträge charakterisiert. Die erste De-jure-Anerkennung erfolgt durch den deutsch-russischen Vertrag von Rapallo vom 16. April 1922 (erweitert auf die Einzelrepubliken der Sowjetunion am 5. November 1922)[3]. Es handelt sich um einen Rahmenvertrag, der nur allgemeine Grundsätze aufstellt, die in später abzuschließenden Spezialverträgen näher bestimmt und angewendet werden sollen. Es muß daher der endgültige deutsch-russische Handelsvertrag, der gegenwärtig in Moskau vorbereitet wird, sich in seinen Grundlagen auf den Rapallo-Vertrag stützen. Es ist nun von grundlegender Bedeutung, daß jener Vertrag in Art. I b, den Grundsatz der Meistbegünstigung betreffend, die Regelung der öffentlichen und privaten Rechtsbeziehungen, „einschließlich der Frage der Behandlung der in die Gewalt des anderen Teiles geratenen Handelsschiffe", ausspricht. Besonders zu erwähnen ist Art. II: „Deutschland verzichtet auf die Ansprüche, die sich aus der bisherigen Anwendung der Gesetze und Maßnahmen der R.S.F.S.R. auf deutsche Staatsangehörige oder ihre Privatrechte sowie auf die Rechte des Deutschen Reiches und der Länder gegen Rußland ergeben, vorausgesetzt, daß die Regierung der

[1] Der Handelsvertrag des Schwedischen Industriesyndikats mit den Kooperativen Verbänden Rußlands. Ost-Europa-Markt, Dezember 1920.

[2] Fuckner, a. a. O. S. 19 ff.

[3] Freund, Rußlands Friedens- und Handelsverträge 1918/23, Leipzig 1924, S. 40 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

R.S.F.S.R. auch ähnliche Ansprüche dritter Staaten nicht befriedigt." Art. II stellt mithin einen bedingten Verzicht Deutschlands auf die Rußland gewährten Vorkriegsanleihen dar, doch eben nur einen bedingten Verzicht, insofern als Deutschland sofort seine Ansprüche geltend machen kann, falls Rußland dritten Staaten gegenüber seine Vorkriegsschulden anerkennt. Daß die Sowjetunion unter Umständen bereit ist, dies zu tun, geht aus dem allerdings englischerseits nicht ratifizierten Vertrage zwischen England und Rußland vom 8. August 1924 hervor, dessen Art. 6 bestimmt: „Die Regierung der U.d.S.S.R. erklärt, daß sie im Wege der Ausnahme zu dem Statut vom 21. Januar 1918 unter den in dem gegenwärtigen Vertrage festgesetzten Bedingungen die Forderungen der britischen Inhaber von Anleihen befriedigen will, die von der früheren Kaiserlichen Regierung oder von den Verwaltungen der Städte in dem jetzt im Bunde vereinigten Gebiet ausgegeben, übernommen oder garantiert worden und in ausländischer Währung zahlbar sind." Es ist unter diesen Umständen für Deutschland geboten, in den einleitenden Artikel des neu abzuschließenden Handelsvertrages den Art. II des Rapallo-Vertrages nochmals zu übernehmen, um eine Eventualsicherung für die Zukunft zu schaffen, etwa in der Art, wie Italien seine Rechte im Handels- und Schiffahrtsvertrag mit der Sowjetunion vom 7. Februar 1924 gewahrt hat, dessen Art. 2 lautet: „Die beiden Vertragsteile erklären, daß sie ihre gegenüber dem anderen Teile bestehenden Forderungen sowie die ihrer eigenen Staatsangehörigen, die sich aus Verpflichtungen aus Gütern und Rechten ergeben, die von der derzeitigen Regierung oder den früheren Regierungen jeder der beiden Vertragsteile gegenüber den Anspruchsberechtigten eingegangen wurden, aufrecht erhalten. Sie erklären außerdem, daß durch die Tatsache des Abschlusses dieses Handels- und Schiffahrtsvertrages zwischen den beiden Vertragsteilen, die bestehenden und die Bezahlung von Gütern und Rechten zum Gegenstande habenden Forderungen unter sonst gleicher Bedingung einer Behandlung zugeführt werden, die nicht ungünstiger ist als jene, die für Forderungen der Regierung oder der Bürger eines anderen Staates zur Anwendung kommt[1].

[1] Eine eingehende Analyse findet sich in dem Aufsatz „Allgemeine Rechtsbestimmungen des Handelsvertrages mit Italien". Der Außenhandel 1924, Nr. 15/16, S. 2 ff. und 17/18, S. 4 ff. Der Text ist vom Österreichischen Bundsministerium für Handel und Verkehr im Legislativen Informationsdienst deutsch veröffentlicht worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Am 7. Februar und 15. März 1924 haben Italien und Schweden endgültige Handelsverträge abgeschlossen; beide sind deshalb von allgemeinem Interesse, weil die Sowjetunion sie als Vorbilder für künftige gleichartige Verträge ansieht. Soweit diese Verträge wesentlich neue Bestimmungen enthalten, gehen wir auf sie in anderem Zusammenhang näher ein.

Es sei an dieser Stelle nur ein Punkt hervorgehoben, der sowohl in dem russisch-italienischen Abkommen, wie in den Friedensverträgen mit den Randstaaten eine Rolle spielt und für die künftige Ausgestaltung auch der deutsch-russischen Beziehungen nicht ohne Einfluß ist; es ist dies das Transitproblem. Die Fragen des Transits sind für Deutschland in zweifacher Hinsicht bedeutungsvoll. Einerseits ist die Sowjetunion selbst Transitland, andererseits ist Deutschland seit der staatspolitischen Umwälzung nach dem Kriege von Rußland räumlich getrennt: eine Reihe kleinerer und größerer Staaten hat sich zwischen uns und den Osten geschoben, von deren Transitpolitik in gewissen Grenzen der deutsch-russische Warenverkehr abhängt.

Es hat in Rußlands eigenem Interesse gelegen, den Transit durch die Randstaaten auch für Westeuropa möglichst reibungslos zu regeln. Die Friedensverträge mit Estland, Lettland und Litauen enthalten hierüber fast gleichlautende Bestimmungen. Wir können uns aus diesem Grunde damit begnügen, den Artikel XVII des Vertrages mit Lettland vom 11. August 1921 beispielsweise heranzuziehen[1]. Er besagt: „Die Waren, die im Transitwege über die Gebiete der vertragschließenden Parteien befördert werden, werden keinen Gebühren noch Steuern unterworfen. Die Frachttarife für Transitwaren können nicht höher sein als die Frachttarife für gleichartige Waren lokaler Bestimmung." Da von einer quantitativen Beschränkung der Durchfuhr nirgends die Rede ist, scheint, abgesehen von Zeiten politischer Differenzen, der ungehemmte Transitverkehr durch die Randstaaten von und nach Rußland gewährleistet. Dies gilt allerdings nur von den oben genannten drei baltischen Randstaaten.

Ungünstiger liegen die Dinge bei Polen. Der russisch-polnische Friedensvertrag vom 18. März 1921 bestimmt nämlich im Artikel XXII folgendes[2]: „Die Vertragsparteien gewähren sich gegenseitig das Recht

[1] Freund: a. a. O. S. 106 f.
[2] Ebenda S. 181.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des freien Durchgangsverkehrs für Waren auf allen Eisenbahnen und Wasserwegen, die für den Durchgangsverkehr frei sind." Diese an sich günstigen Bedingungen werden ferner dahin ergänzt, daß, ebenso wie in den Friedenverträgen, mit den baltischen Staaten die Durchfuhrwaren mit keinerlei Abgaben belastet werden sollen. Dann heißt es jedoch weiter: „Polen behält sich das Recht vor, die Bedingungen des Transitverkehrs für Waren deutscher oder österreichischer Herkunft zu normieren, die aus Deutschland oder Österreich durch Polen nach Rußland oder der Ukraine eingeführt werden sollen." Diese Waren werden Gegenständen der Bewaffnung, des Kriegsbedarfs und Kriegsvorräten gleichgestellt. Art. XXII des Friedensvertrages vom 18. März 1921 stellt für den deutsch-russischen Warenverkehr eine sehr drückende Hemmung dar; in der Tat kommt für Deutschland die Normierung von seiten Polens bislang einer vollständigen Unterbindung der Warendurchfuhr nach Zentral- und Südrußland gleich, denn der Transit über Riga und Reval erfaßt ausschließlich Nord- und Nordwestrußland. Heute ist die Ukraine ausschließlich auf dem Wasserwege durch das Mittelmeer und das Schwarze Meer zu erreichen. Es muß aus diesem Grunde deutscherseits mit allen Mitteln bei den deutsch-polnischen Handelsvertragsverhandlungen die Beseitigung oder eine für Deutschland annehmbare Auslegung vom Artikel XXII angestrebt werden.

Die Transitfrage beschränkt sich nicht allein auf die Durchfuhr durch die Randstaaten. Durch die Mittlerlage der Sowjetunion zwischen Europa und Asien ergeben sich weitergehende Probleme, die heute ebensowenig leicht zu lösen sind wie vor dem Kriege; denn der Transit durch Rußland nach und von dem Orient berührt die Interessen der russischen Volkswirtschaft selbst weitgehend[1]. In Frage steht in erster Linie die Durchfuhr nach Persien, wo die sowjetrussische Industrie im Kampf mit der westeuropäischen Konkurrenz steht. Bei der höheren Leistungsfähigkeit der westlichen verarbeitenden Industrie kann Rußland einen unbeschränkten Transitverkehr gegenwärtig ebensowenig zulassen wie vor dem Kriege; es würde dies den Verzicht der Wiederherstellung des russischen Absatzes im Orient bedeuten. So sind gewisse Beschränkungen des Durchgangsverkehrs nach Persien verständlich,

[1] M. Kaufmann: Die Handelspolitik der U.d.S.S.R., Aus der Volkswirtschaft der U.S.S.R. Nr. 8, 1924, S. 26 f. — N. Čegodaev: Der Transitverkehr nach dem Osten. Ebenda, Nr. 12, S. 46 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht aber die Politik, die die Sowjetunion in den Handelsvertragsverhandlungen mit Deutschland unerwartet eingeschlagen hat und die durch Unterbindung des Paketverkehrs die bereits drückenden Bestimmungen der Vorkriegsregulierung weiter verschärft.

Im allgemeinen verfolgt die Sowjetunion die Taktik, die Transitbedingungen in den Handels- und Wirtschaftsabkommen nicht auf lange Zeit festzulegen, sondern diese Fragen einer individuellen Regelung und Vereinbarung vorzubehalten, das heißt es sollen auf dem Konzessionswege Transithandelsgesellschaften begründet werden, an denen russisches und ausländisches Kapital beteiligt ist. Bisher sind zwei derartige Gesellschaften ins Leben gerufen worden, eine deutsche und eine italienische, die die Befugnis haben, bestimmte Waren auf dem Durchgangswege nach Asien auszuführen. „Soweit der Transitverkehr gestattet ist — besagt Art. 16 des italienisch-russischen Handelsvertrages — werden Transitwaren, die von einem der vertragsschließenden Länder ein- oder ausgeführt werden, auf dem Gebiete des anderen Vertragsteiles von jeglichen Abgaben befreit, unabhängig davon, ob die Waren unmittelbar nach ihrem Bestimmungsort verladen oder ob sie vorübergehend im Transitlande aufgespeichert, aus- und umgeladen werden." Für die Belieferung der orient-orientierten Messen in Nishnij Nowgorod und Baku dürfte vorstehende Bestimmung nicht ohne Einfluß sein. Günstiger liegen die Dinge beim Transit von Persien nach Westeuropa. Die Sowjetunion hat nämlich im russisch-persischen Handelsvertrag allen Waren persischer Herkunft freie Durchfuhr zugestanden. Sie konnte dies um so eher tun, als Rußland einerseits an engen Wirtschaftsbeziehungen mit dem Orient gelegen ist, andererseits der eigene Markt nicht so aufnahmefähig ist, um den gesamten asiatischen Warenzustrom selbst aufnehmen zu können.

2. Die allgemein-politische Einstellung der kapitalistischen Staaten der Sowjetunion gegenüber wirkt sich keinesfalls allein in der Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen aus. Die Wirkungen der politischen Einstellung des Westens sind viel weiterreichend und umschließen vor allem die geringe Bereitschaft den Wiederaufbau der russischen Volkswirtschaft durch Kapitalinvestitionen zu fördern. Wir können naturgemäß diesem höchst komplizierten und interessanten Problemkreis an dieser Stelle nur insoweit nähertreten, als mit ihm die Entwicklung des russischen Außenhandels ursächlich im Zusammenhang steht. Die Epoche des Kriegskommunismus hat, ob gewollt oder ungewollt, das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehende und umlaufende Kapital Rußlands sehr stark vermindert, man könnte beinahe sagen vernichtet. Die meisten der vielen Krisen, die das Land seit 1921 heimsuchen, haben hierin ihre letzten Wurzeln; denn die Verkleinerung des Kreditreservoirs, das heißt der vorhandenen Kapitale, hat notwendig eine Verknappung der Kreditmöglichkeiten zur Folge. Es wird nun hierdurch nicht nur die gesamte Produktion und das Verkehrswesen, sondern auch der Handel auf das empfindlichste getroffen. Wiederherstellung und Beschaffung von Kapital ist deshalb das Zentralproblem der sowjetrussischen Volkswirtschaft. Diese Aufgabe gewinnt durch die Verarmung der breiten Konsumentenschichten an Bedeutung. Barzahlung erfolgt nur ausnahmsweise; in der Regel ist der Handel — und dies gilt ebenso vom Binnen- wie vom Außenhandel — auf eine weitgehende Kreditgewährung angewiesen. Hieraus folgt, daß eine Ausweitung des Außenhandels nur unter zwei Bedingungen möglich ist: entweder wird die Kreditkrisis Rußlands aus eigenen Kräften überwunden oder der kapitalistische Westen stellt der Sowjetregierung zum Zwecke des wirtschaftlichen Wiederaufbaues und der Erstarkung der Handelsbeziehungen Kapital und Kredite zur Verfügung. Wer einen Einblick in die volkswirtschaftliche Entwicklung und die gegenwärtige Lage der Sowjetunion gewonnen hat, wird die erste Möglichkeit als in höchstem Grade unwahrscheinlich ansehen müssen, eine Auffassung, die übrigens auch die meisten bolschewistischen Wirtschaftspolitiker vertreten. Bleibt nur der zweite Weg, den Rußland mit Energie zu beschreiten versucht hat, der jedoch in der privatkapitalistischen Welt bislang nur als innerhalb gewisser Grenzen gangbar angesehen wird. Wir können an dieser Stelle das Problem einer staatlich garantierten Anleihe, wie sie etwa im nicht ratifizierten russisch-englischen Abkommen vom 6. August 1924 vorgesehen war, nur andeutungsweise berühren; derartige Staatsanleihen sind bisher stets im Hinblick auf die Rückzahlung russischer Vorkriegs- und Kriegsschulden ins Auge gefaßt worden, sollen doch aus den neuen Anleihen die bereits bestehenden abgetragen werden. Russischerseits werden sie zudem, soweit frei verfügbare Beträge in Frage kommen, als Kredite zur Stützung der Währung vorgesehen; für die Förderung der Produktion kommen sie weniger, jedenfalls nur indirekt, in Betracht.

Gegenüber reinen Produktions- und Handelskrediten verhält sich das offizielle Ausland recht ablehnend, wobei allerdings

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwischen den einzelnen Staaten unterschieden werden muß, deren Gegenpole Deutschland und die Vereinigten Staaten von Nordamerika darstellen. Während man bei uns an sich nicht abgeneigt ist, Rußland Kredite zur Verfügung zu stellen, dieses jedoch aus anderen Gründen praktisch nicht durchzuführen in der Lage ist, liegen die Dinge in den Vereinigten Staaten und England gerade umgekehrt: materiell ist die Möglichkeit zwar gegeben, doch mangelt es hier am Willen, zum Teil auch am Vertrauen, einerseits zu der bolschewistischen Wirtschaft und Wirtschaftsführung, sodann zu der Vertragstreue des Kontrahenten. Dieses letzte Moment scheint mir allerdings heute nicht mehr so schwerwiegend, da die Bolschewiken (wenigstens grundsätzlich) nunmehr die Schuldenverpflichtungen der zarischen Regierung anerkannt haben[1], zum anderen ihnen an der Erhaltung bzw. Wiedergewinnung eben des allgemeinen Vertrauens viel liegt, um den Wiederaufbau ihrer Volkswirtschaft in Angriff nehmen und durchführen zu können. Inwieweit ein Mißtrauen in die Wirtschaftsführung Sowjetrußlands berechtigt ist, kann hier nicht im einzelnen dargelegt werden. Wir können uns in der Tat dem nicht verschließen, daß die Methoden der Wirtschaftsführung nicht eben vertrauenerweckend auf den kapitalistischen Westen wirken können: beginnt doch das Prinzip der Wirtschaftlichkeit erst allmählich und oft genug nur in der Theorie sich durchzusetzen. Meines Erachtens ist jedoch diese Gegenwartseinstellung des kapitalistischen Westens außerordentlich kurzsichtig: daß die heutige russische Wirtschaftslage besorgniserregend ist, kann naturgemäß nicht bestritten werden, daß die Besserung aber durch eine großzügige Kreditgewährung herbeigeführt werden kann, und zwar nur durch sie, braucht nicht bewiesen zu werden, wenn man die Kapitalszerstörung und den Kapitalmangel als die Hauptursache der beklagenswerten Wirtschaftslage der Sowjetunion erkannt hat. Im wohlverstandenen eigensten Interesse Europas liegt es, den Aufbau der russischen Volkswirtschaft auf lange Sicht in Angriff zu nehmen.

Soweit ich die Sachlage zu überblicken vermag, ist es nicht aus-

[1] So beispielsweise im russisch-englischen Abkommen vom 6. August 1924. Dennoch muß mit Nachdruck betont werden, daß die Erschütterung des Vertrauens gegenüber Sowjetrußland durch das Vorgehen der Bolschewiken, die nach dem Umsturz sämtliche Schulden des zaristischen Rußland annulliert haben, nicht nur verständlich, sondern in hohem Grade berechtigt ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schließlich das mangelnde Vertrauen, sondern ebensosehr der fehlende Wille, der einem Engagement an den russischen Fragen im Wege steht. Es ist die Einstellung der kapitalistischen Weltmächte gegenüber der Sowjetunion nicht voll zu erklären, wenn man nicht die großen weltwirtschaftlichen Probleme in den Kreis der Betrachtung kurz einschaltet. Sehen wir von den besonders gelagerten Verhältnissen Ostasiens ab, dann stehen drei Haupttypen von Wirtschaftseinheiten einander gegenüber: die angelsächsische, die russische und die Gruppe der zentraleuropäischen Staaten, die gleichzeitig als die wirtschaftlich-aggressive, die wirtschaftlich beherrschte und die wirtschaftlich isolierte schlagwortgemäß charakterisiert werden können. Der russische Wirtschaftskörper ist neben der angelsächsischen Einheit in Europa die einzige geschlossene, wirtschaftlich unabhängige Nationalwirtschaft, die sich bisher dem Zugriff des angelsächsischen Weltkapitals entgegengestemmt hat. England und Amerika wären wohl bereit, sich in Sowjetrußland weitgehend zu engagieren, wenn eine wirtschaftliche Beherrschung als möglich angesehen würde. Hiervon kann jedoch gegenwärtig jedenfalls keine Rede sein: die Sowjetregierung verzichtet lieber auf den Wiederaufbau, als daß sie sich dem Diktat des angelsächsischen Wirtschaftsblocks unterwirft. Solange Rußland an dieser Einstellung festhält, haben die führenden Staaten des Westens weder ein Interesse noch den Willen, in großzügiger Weise, Kapital im Osten zu investieren oder dem bolschewistischen Staat Kredite zu gewähren. Die mitteleuropäische Gruppe dagegen ist viel zu schwach, um aus eigenen Kräften den russischen Wiederaufbau finanzieren zu können, kämpft doch beispielsweise Deutschland selbst mit den allergrößten Kreditschwierigkeiten.

3. Neben der grundsätzlichen Einstellung zu der Sowjetunion spielen zweifellos, und zwar in stärkstem Maße, höchst nüchterne reale Gegenwartsinteressen mit. So sehr der Wissenschaftler, dessen Blick das Gesamtsystem der Wirtschaft im Auge haben muß, berechtigt ist, den Gedanken des Wiederaufbaus Rußland als notwendig hinzustellen — und zwar nicht nur im Interesse Rußlands selbst, sondern ebensosehr im Hinblick auf die weltwirtschaftlichen Folgen der Isolierung eines wichtigen Produktions- und Konsumptionsgebietes —, so wenig wird diese Ansicht in der praktischen Wirtschaftspolitik wichtiger Staaten anerkannt oder gar verwirklicht. Auch hier sind Augenblicksinteressen durchaus vorherrschend. Unter diesem Gesichtspunkt wird

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Stellungnahme Deutschlands und der Vereinigten Staaten — um nur die Gegenpole zu nennen — verständlich. Deutschlands weltwirtschaftspolitische Stellung verlangt gebieterisch den Wiederaufbau Rußlands, seine Einbeziehung in das europäische Wirtschaftssystem: ohne die bolschewistische Konkurrenz auf dem Gebiet der gewerblichen Produktion fürchten zu müssen, benötigt Deutschland Osteuropa als Lieferant von Rohstoffen, vor allem als Absatzmarkt. *Bei dem Verlust wichtiger Absatzgebiete durch den Krieg und die Nachkriegspolitik der Ententestaaten ist für uns die Wiedergewinnung der osteuropäischen Märkte eine Lebensfrage.*

Anders muß *Amerika* zu dem Aufbauproblem Stellung nehmen. Es ist wohl nicht zuviel gesagt, daß die Ausschaltung der bolschewistischen Volkswirtschaft den Vereinigten Staaten nur erwünscht war. Es genügt, sich der russischen Konkurrenz beim Getreideexport und bezüglich der Naphthafrage zu erinnern. Die Isolierung Rußlands haben die Vereinigten Staaten dazu benutzt, die maßgeblichen Märkte zu erobern. Die erneute Einschaltung der russischen Volkswirtschaft würde eine in jeder Beziehung unerwünschte Konkurrenz bedeuten. Da ferner die Vereinigten Staaten im letzten Jahrzehnt in der Lage gewesen sind, den russischen Absatzmarkt durch Eroberung anderer gleichwertiger Märkte zu kompensieren, so liegt für Amerika naturgemäß keine Veranlassung vor, den ehemaligen Konkurrenten wieder in den Sattel zu heben. Dies könnte nur dann in Erwägung gezogen werden, wenn der Volkswirtschaft der Vereinigten Staaten durch den Wiederaufbau Rußlands sehr erhebliche Vorteile erwüchsen, die die Nachteile aufzuwiegen imstande wären. Und dies wäre eben nur dann der Fall, wenn dem angelsächsischen Kapital die Beherrschung des russischen Marktes gelingt. Bloß unter dieser Voraussetzung können sich die Vereinigten Staaten von ihrem Standpunkt aus am wirtschaftlichen Wiederaufbau Rußlands beteiligen.

Andererseits muß aber mit Nachdruck hervorgehoben werden, daß, wenn die Aussichten auf eine großzügige finanzielle Unterstützung Rußlands so schlecht sind, hierfür keineswegs allein die Einstellung der Weststaaten verantwortlich ist, sondern vor allem die *bolschewistische Mentalität*; denn es handelt sich russischerseits um die *grundsätzliche Bekämpfung jeder wie immer gearteten privatkapitalistischen Ostorientierung überhaupt*, die eine Zusammenarbeit auch mit den Ländern, die an sich mit einem bolschewistischen Rußland

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusammenarbeiten wollen, wie Deutschland und die meisten kontinentaleuropäischen Staaten, fast unmöglich macht. Nur in zweiter Linie ist den Bolschewiken an der Fernhaltung des angelsächsischen Welteinflusses gelegen. Hierdurch ist naturnotwendig die Skepsis und Zurückhaltung des Westens wesentlich mit beeinflußt. Die Sowjetregierung sollte sich nicht wundern, wenn sie heute noch immer isoliert dasteht: es sind letztlich Gegensätze grundsätzlicher Natur, deren völlige Ausgleichung unmöglich ist. Es handelt sich stets nur um den Grad der Ausgleichung, für den allerdings auch die Einstellung des Westens von Einfluß ist.

Daß in gewissen engen Grenzen Kapitalinvestitionen und Kreditgewährungen bereits heute möglich sind, zeigt das Vorgehen einzelner privatkapitalistischer Unternehmungen Westeuropas und Amerikas[1]. Ihre Beteiligung am russischen Außenhandel erfolgt in der Regel in Form gemischtwirtschaftlicher Gesellschaften, die zum Teil nicht unerhebliche Kapitalinvestitionen vornehmen (soweit reine Produktiv- oder gemischte Handels- und Produktivkonzessionen in Frage stehen), zum Teil Warenlieferungen auf Kredit durchführen, sowie in bescheidenem Umfang russische Ausfuhroperationen finanzieren. Einstweilen kann man jedoch nicht von einer wirklich großzügigen Beteiligung ausländischer Unternehmungen sprechen[2]. Bei Finanzierung der Importoperationen spielen, mit Ausnahme des „Rusgertorg" (Deutsch-russische Handelsaktiengesellschaft), westeuropäische Warenkredite überhaupt keine Rolle; bei dem Export wendet sich das Auslandskapital nur bestimmten Rentabilität versprechenden Warengattungen zu. Erschwerend tritt die Kurzfristigkeit der Kredite hinzu, deren Laufzeit 1924 nur 4—5 Monate betrug und den russischen Bedürfnissen nicht entsprach; dabei sind Zinssätze von 10½ bis 14 vom Hundert die Regel.

Wie ersichtlich, vermögen die gemischten Gesellschaften nur in sehr unvollkommener Weise zur Lösung des Kreditproblems des russischen Außenhandels beizutragen. Überaus hohe Zinsen und beschränkte Fristen zeichnen die ausländischen Warenkredite aus. In dieser Hin-

---

[1] Vgl. das Verzeichnis der bisher abgeschlossenen Konzessionen im Handbuch für Handel und Industrie der U.d.S.S.R. Berlin 1924, S. 88 ff.

[2] Gemischte Gesellschaften und Kreditoperationen. Der Außenhandel 1924. Nr. 4, S. 10 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicht ist das deutsche Kapital gezwungen, dem russischen Kontrahenten noch ungünstigere Bedingungen zu stellen, als die allgemeine Wirtschaftslage der Sowjetunion bedingen würde. Deutschland steht mithin ungünstiger da, als die anderen kapitalistischen Länder, weil unsere eigenen Kreditquellen überaus bescheiden sind. Es liegt deshalb die Gefahr vor, daß gerade das angelsächsische Kapital, das dank der offiziell-ablehnenden Einstellung der betreffenden Regierungen sich äußerlich eine gewisse Zurückhaltung auferlegt, deutsche oder Unternehmungen kleiner kontinental-europäischer Staaten als Mittel für eigene Zwecke benutzt. Es wäre dieser Vorgang weder in russischem noch in deutschem Interesse gelegen.

Deutschlands Ziel kann es unter den bestehenden Verhältnissen nicht sein, durch Gewährung von Krediten sich zum Gläubiger mit beherrschendem Einfluß der russischen Wirtschaft aufzuschwingen; unsere Aufgabe kann meines Erachtens nur darin bestehen, durch Lieferung von Qualitätswaren und Produktionsmitteln den Wiederaufbau der zerstörten russischen Volkswirtschaft zu beschleunigen, vor allem aber durch Stellung von Facharbeitern aller Art, an denen Deutschland einen Überfluß, die Sowjetunion einen Mangel hat, eine möglichst enge Bindung herbeizuführen. Daß eine derartige Beteiligung Deutschlands am wirtschaftlichen Aufbau Rußlands erwünscht ist, unterliegt keinem Zweifel; doch fragt es sich, ob eine Verwirklichung unter den gegenwärtig bestehenden Verhältnissen möglich ist. Nützlich kann ein deutscher Menschenexport nur sein, wenn er nicht unter politischen, sondern ausschließlich unter dem Gesichtspunkt wirtschaftlicher Qualifikation erfolgt, und den deutschen Fachleuten die Gelegenheit zu positiver Arbeit gegeben wird. Diese Möglichkeit liegt aber nicht nur gemäß der allgemeinen Wirtschaftslage Sowjetrußlands gegenwärtig nicht vor — diese kann durch ausländische Mitarbeit gehoben werden —, vielmehr ist die Rechtsstellung „unparteilicher", das heißt nichtkommunistischer Fachleute derart erschwert, daß eine großzügige Auswanderung in die Sowjetunion erst dann in Frage kommt, wenn die persönliche Sicherheit nicht nur formell, sondern de facto gegeben ist. Zu einer befriedigenden Regelung der Beteiligung deutscher Sachkenntnis am russischen Wirtschaftsaufbau kann es nur kommen, wenn die Bolschewisten die Notwendigkeit einer solchen Beteiligung ernst ins Auge fassen.

4. Wenden wir uns erneut den Fragen der Außenhandels-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kredite zu, so sind anschließend mit einigen Worten die Versuche zu erwähnen, die die Sowjetunion von sich aus unternommen hat, um die Lösung dieser brennenden Frage einzuleiten. Die bisherige Darstellung hat gezeigt, daß Rußland gegenwärtig weder ausländische Staatskredite, noch Kredite privater Unternehmungen in großem Ausmaß zu günstigen Bedingungen erwarten kann. Man hat deshalb versucht, aus eigenen Kräften an die Lösung des Problems heranzugehen. In den ersten Jahren sowjetrussischer Außenhandelstätigkeit übernahm die Staatsbank, als einziges größes Bankinstitut, die Finanzierung der Export- und Importoperationen. Seit dem Wirtschaftsjahr 1922/23 beteiligen sich ferner die Industriebank und die russische Kommerzbank (Rußkombank) an der Finanzierung des Außenhandels, und zwar mit 18,2 und 7,2 Mill. Goldrubel, während die Staatsbank 119,3 Mill. Goldrubel aufbrachte. 1923/24 entfielen auf die Staatsbank 480 Mill. Rubel, auf die Industriebank 50 Mill. Rubel und auf die Kommerzbank 75 Mill. Rubel[1]. Die Notwendigkeit, die Staatsbank zu entlasten — eine übermäßige Anspannung ihrer Kredittätigkeit mußte im Hinblick auf ihre währungspolitischen Aufgaben vermieden werden —, führte am 1. April 1924 zur Umwandlung der bis dahin privaten Kommerzbank in die Außenhandelsbank, die nunmehr in erster Reihe die Finanzierung des Außenhandels durchführen soll[2]. Ihre Beteiligung am russischen Außenhandel ist zwar im Wachsen begriffen (sie soll Ende 1924/25 etwa 80 vom Hundert der Außenhandelsfinanzierung der Staatsbank erreichen), doch sind ihre „Mittel noch völlig ungenügend zur Befriedigung der Bedürfnisse des Außenhandels. Es ist ganz augenscheinlich, daß in der kapitalarmen Sowjetunion die Bank nur dann erstarken und eine brauchbare Stütze des monopolisierten Außenhandels sein kann, wenn alle Organisationen und Personen, die am Außenhandel interessiert sind, sich der Wichtigkeit der zu lösenden Fragen bewußt werden und ununterbrochen in allen ihren Operationen dieses Ziel im Auge behalten“[3]. Diese Bemerkung eines führenden sowjetrussischen Wirtschaftspolitikers zeigt, wie wenig

[1] M. Gork'ov: Die Finanzierung des Außenhandels und die Außenhandelsbank der U.d.S.S.R. Der Außenhandel 1924. Nr. 4, S. 3.

[2] M. Frunckin: Die Einigung des Außenhandelskommissariats mit der russischen Kommerzbank. Der Außenhandel 1924. Nr. 6/7. — L. Krassin: Die Aufgaben der Außenhandelsbank. Ebenda 1924. Nr. 4, S. 1.

[3] Krasin: Ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leistungsfähig augenblicklich die russischen Banken sind. Das wird besonders deutlich, wenn wir, gleichsam als Beispiel, die Finanzierung der genossenschaftlichen Einfuhr und Ausfuhr kurz ins Auge fassen. Hier entfallen auf die russischen Banken 85—90 vom Hundert aller Kreditoperationen, wobei ihre ausländischen Filialen (in London und Riga) bloß eine untergeordnete, wenn auch nicht ganz belanglose Rolle spielen. Die russischen Kreditinstitute vermögen jedoch den ihnen gestellten Aufgaben nur höchst unvollkommen gerecht zu werden. „Man muß sagen, daß der Charakter der Tätigkeit der russischen Banken in hohem Grade die Entwicklung des genossenschaftlichen Exportes hindert, abgesehen von einigen unbedeutenden Zweigen des genossenschaftlichen Handels“[1]. Während die Genossenschaften Kredite auf 4—12 Monate benötigen, sind die russischen Banken äußerstenfalls in der Lage, Kredite auf 3—5 Monate zu gewähren. „Dieser Umstand hindert die Genossenschaften, Rohstoffe auf dem Wege geregelter genossenschaftlicher Grundsätze zu beschaffen.“ Deshalb trägt die Außenhandelstätigkeit der Genossenschaften (mit Ausnahme des Centrosojuz) ein höchst zufälliges Gepräge. Und ebensowenig zufriedenstellend und chaotisch ist bisher die Finanzierung des Getreidehandels überhaupt durchgeführt worden. Im offiziellen Organ des Außenhandelskommissariats heißt es bezüglich dieser für den russischen Export ausschlaggebend wichtigen Seite der Kreditpolitik wie folgt: „Es wird allgemein zugegeben, daß unter den ungünstigen Bedingungen, unter denen im letzten Jahr die Realisation der Ernte vor sich ging — auch was die Realisation im Auslande anbelangt —, die größte Rolle die Finanzierung spielte. Die ungenügende, zeitlich falsch disponierte, unzweckmäßige Finanzierung zeitigte die allerbedenklichsten Folgen bei der Preisbildung auf dem Getreidemarkt und der Tätigkeit der Getreide vorbereitenden und exportierenden Organisationen. Eine wesentliche Ursache muß in den unzweckmäßigen Organisationsformen der Ausfuhrfinanzierung erblickt werden“[2]. Das Finanzierungssystem war derart kompliziert, vielgestaltig und ungeordnet, daß die Exporteure nicht nur jeden Überblick verloren, sondern auch die Kredite bloß zu ungeheuer hohen Zinssätzen erhalten konnten. Neuerdings ist die Kreditgewährung zwecks Realisation der Ernte und Getreide-

[1] Dm. Slimskij: Die Finanzierung des genossenschaftlichen Imports und Exports. Der Außenhandel 1924. Nr. 4, S. 4 ff.

[2] M. Šabadaš: Banken und Getreideexport. Der Außenhandel 1924. Nr. 4, S. 12 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausfuhr bei der Aktiengesellschaft „Exportchleb" (Getreideausfuhr) konzentriert worden. Hierdurch konnte eine gewisse Vereinfachung im Kreditverkehr erreicht werden, „doch werden die Interessen des Getreideexportes noch immer nicht genügend berücksichtigt". Die Vereinheitlichung des gesamten Kreditverkehrs des Getreidehandels beim „Exportchleb" vermag freilich das Grundproblem nicht befriedigend zu lösen, nämlich das völlig ungenügende Kreditreservoir nicht aufzufüllen. Die den Getreideexporteuren zur Verfügung gestellten Darlehen „sind ihrem Umfang nach mehr als ungenügend".

So wird man sich zu der Möglichkeit der Lösung des Kreditproblems durch Rußland selbst einstweilen recht skeptisch verhalten müssen. Andererseits sind aber auch die Aussichten auf die Hilfe des kapitalistischen Westens gering.

Fassen wir das Gesagte zusammen, so müssen wir feststellen, daß grundsätzliche Isolierungstendenzen, trotz der objektiv vorhandenen Notwendigkeit einer Zusammenarbeit auf der bolschewistischen Seite, Kurzsichtigkeit und berechtigte und unberechtigte Skepsis auf seiten der kapitalistischen Staaten sowie bei Deutschland die unzureichende Kapital- und Kreditbasis die Lösung des Kreditproblems oder, allgemeiner ausgedrückt, des Problems der auf weite Sicht angelegten Zusammenarbeit bisher ungemein erschwert haben. Auf dem engeren Gebiet des Außenhandels kommt noch ein letzter Faktor hinzu, den zu würdigen nunmehr unsere Aufgabe ist: das Handelsmonopol.

IV.

1. Art und Entwicklung der russisch-westeuropäischen Wirtschaftsbeziehungen wird neben den genannten Momenten bestimmt durch die eigenartige, vom Standpunkt des Wissenschaftlers überaus interessante, von dem des Praktikers schwerwiegende Organisation des Außenhandels, durch das Außenhandelsmonopol. Seine Bedeutung ist für die Sowjetunion so ausschlaggebend und für die Handels- und Wirtschaftskreise des Westens von so tiefgreifendem Einfluß, daß es geboten erscheint, sich zunächst über die Gründe der Einführung des Monopols Klarheit zu verschaffen. Als im Sommer 1924 die englisch-russischen Wirtschaftsverhandlungen geführt wurden, versuchte man englischerseits eine Aufhebung des Außenhandelsmonopols für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den englisch-russischen Verkehr zu erreichen. Diese Bestrebungen, die naturgemäß keinen Erfolg hatten, konnten nur vertreten werden bei völliger Unkenntnis der Gründe, die zur Errichtung des Monopols in Rußland geführt haben. Es ist im Interesse einer realistischen Politik gegenüber dem bolschewistischen Rußland durchaus notwendig, sich nicht undurchführbaren Illusionen hinzugeben; denn die Sowjetunion betrachtet, von ihrem Standpunkt aus mit Recht, das Außenhandelsmonopol als den Eckstein der gesamten russischen Planwirtschaft[1].

Ist einmal die gesamte Produktion und bis zu einem gewissen Grade (in den ersten Jahren lückenlos) die Verteilung planmäßig organisiert, dann kann logischerweise das Gebiet des Außenhandels nicht anderen Grundsätzen unterworfen werden; wenn zum Beispiel die Versorgung der verstaatlichten Großindustrie mit Rohstoffen, Produktionsmitteln usw. einheitlich geregelt wird, muß, falls der Inlandsbedarf nicht ausreicht, die Einfuhr nach Rußland nach bestimmten Jahresplänen erfolgen; ebenso wird es zweckmäßig sein, etwaige Überschüsse der heimischen Produktion staatlicherseits zu erfassen und dem Ausland zuzuführen. Dies ist die grundsätzliche Seite des Problems: die Planwirtschaft im Innern bedingt, bei konsequenter Durchführung jenes Prinzips, einen staatlich kontrollierten und geleiteten Außenhandel. Diese Organisation entspricht auch in jeder Weise dem Grundgedanken, der dem bolschewistischen Wirtschaftssystem überhaupt zugrunde liegt, wird doch durch sie das wichtigste Ziel des Bolschewismus erreicht: die Ausschaltung der Privatinitiative, die Ausschaltung des privaten Unternehmers[2]. An seine Stelle tritt der Staat als Vertreter der Gesamtheit, der auf Grund weitangelegter Normen, Pläne und Erhebungen (in der Theorie) die Interessen der volkswirtschaftlichen Elemente des russischen Wirtschaftskörpers allein zu erkennen und danach zu handeln in der Lage sei[3]. Es soll hier nicht untersucht werden, wie weit das Außenhandelskommissariat dieses in Wirklichkeit vermag; das eine steht jedenfalls fest, daß es den Bedürfnissen der Konsumenten nur sehr unvollkommen entsprochen hat.

[1] M. Kaufmann: Die Handelspolitik der U.d.S.S.R. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 8, S. 17.

[2] Ebenda S. 29 f.

[3] M. Zamengof: Der Außenhandelsplan. Der Außenhandel, Moskau 1924. Nr. 22/23. — Prof. A. V. Boldyr': Gebietspläne und Außenhandel. Der Außenhandel 1924. Nr. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dagegen fällt es dem Staat bei Bestehen des Monopols relativ leicht, den Außenhandel in den Dienst allgemein-volkswirtschaftlicher Aufgaben zu stellen. Es seien hier drei wichtige Momente hervorgehoben: Schutz vor dem wirtschaftlichen Imperialismus des Auslandes, Unterstützung der russischen Währungspolitik und Schutz der heimischen Industrie.

Es ist bereits an anderem Ort dargelegt worden, daß die bolschewistische Regierung zur Erhaltung der wirtschaftlichen Isolierung Rußlands vor allem das Außenhandelsmonopol mit seinem Konzessionssystem benutzt. Es soll einerseits den Expansionsbestrebungen des angelsächsischen Kapitals entgegentreten, darüber hinaus aber auch das Eindringen jeglichen Privatkapitals verhindert werden, soweit es nicht zum Wiederaufbau der Volkswirtschaft als unumgänglich notwendig betrachtet wird. In derselben Richtung bewegen sich die Gedankengänge, die das Monopol als Mittel ansehen, einem Ausverkauf Rußlands durch das privatkapitalistische Ausland vorzubeugen[1]. In den Jahren des Währungsverfalls lag diese Befürchtung in der Tat sehr nahe. Man mußte damals annehmen, daß, ähnlich wie in Deutschland, ein allgemeiner Schleuderausverkauf stattfinden werde, der für die russische Volkswirtschaft die größten Nachteile gezeigt hätte. Das Monopol war geeignet, jenen Möglichkeiten von vornherein die Spitze abzubrechen. Bei Licht besehen, ist allerdings der russische Ausverkauf nicht verhindert, höchstens in andere Formen gebracht worden. Zwar konnte eine Überflutung durch Ausländer, ein Ausverkauf auf allen Gebieten verhindert werden; doch trat an deren Stelle eine staatlich geleitete, planmäßig durchgeführte Verschleuderung russischen Volksvermögens, die unter dem Terminus „Razbazarovanie" bekannt geworden ist: Maschinen stillgelegter Betriebe gingen unter der Bezeichnung Alteisen ins Ausland usw. Nach Stabilisierung der Währung wird jener Ausverkauf beim Getreideexport, wie oben dargelegt, fortgesetzt. So dürfte mithin dieses — von den Bolschewisten oft angeführte — Moment nur sehr bedingt anzuerkennen sein.

Von wesentlich größerer Bedeutung ist das Außenhandelsmonopol als Stütze der Währungspolitik[2]. Seit der Schaffung des Ter-

[1] Kaufmann, a. a. O. S. 18.

[2] Vgl. meine Studie über: „Die russische Währungsreform des Jahres 1924", Leipzig 1925, S. 22 ff. — M. Zamengof: Probleme der Balance des Außenhandels der U. d. S. S. R. Ökonomische Rundschau, Moskau 1924, Nr. 14. — M. Kaufmann: Handelsbilanz und Währungsreform. Der Außenhandel 1924. Nr. 12/13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vonec, besonders seit der Währungsreform vom Februar 1924, die eine grundlegende Umstellung der gesamten Wirtschaftspolitik bedeutet, erwies es sich als notwendig, die Passivität der Zahlungsbilanz zu beseitigen. Entscheidend ist hierfür beim Fehlen russischer Kapitalinvestitionen im Ausland sowie (bisher) russischer Auslandsschulden die Aktivierung der Handelsbilanz, die seit Frühjahr 1923 erreicht werden konnte. Allerdings unter den größten Opfern der Volkswirtschaft. Dank des Monopols fiel es der Regierung technisch nicht allzu schwer, die als notwendig erkannte Aufgabe durchzuführen. Durch rigorose Drosselung der Einfuhr und Forcierung des Exportes, insbesondere der Getreideausfuhr, konnte bis zum Herbst 1924 in der Tat die Handelsbilanz beträchtlich aktiv gestaltet werden. So leicht dieses jedoch auf Grund des Monopols technisch durchführbar war, so sehr mußten von Beginn an Zweifel in die wirtschaftliche Seite gesetzt werden; denn der forcierte Getreideexport kurz nach der Hungerkatastrophe von 1921 mußte die Bauernschaft ebensosehr schwächen, wie die Restriktion der Einfuhr den allgemeinen Wiederaufbau der Volkswirtschaft zu verlangsamen, ja zu vereiteln geeignet ist. Auf die Dauer ließ sich denn auch jene Politik nicht durchführen, ohne die Volkswirtschaft schwer zu schädigen. Man hat sich deshalb Ende 1924 entschließen müssen, den Grundsatz der aktiven Handelsbilanz aufzugeben und zu einer Erweiterung des Importplanes zu schreiten. Dieser Kurswechsel ist bereits 1924 statistisch deutlich erkennbar, wie die Entwicklung des russischen Außenhandels in nachfolgender Tabelle verdeutlicht[1].

Monat	Ausfuhr	Einfuhr	+ bzw. — Bilanz
	In Millionen Rubel		
Januar	27,8	12,4	+ 15,4
März	31,0	12,0	+ 19,0
Mai	24,3	15,0	+ 9,3
Juli	29,7	23,5	+ 6,2
September	26,0	30,0	— 4,0
Oktober	24,8	29,0	— 4,2

Wie sich aber auch die fernere Entwicklung gestalten mag, daß das Außenhandelsmonopol ein technisch leicht zu handhabendes Mittel der Regulierung der Außenhandelsbilanz darstellt, ist unbestreitbar.

[1] Der Ost-Expreß, 1925, Nr. 26, S. 8. — Nach den letzten offiziellen bolschewistischen Veröffentlichungen ist die russische Außenhandelsbilanz im ersten Halbjahr 1925 durchweg, und zwar in steigendem Maße passiv geblieben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidend für die Einführung des Außenhandelsmonopols ist jedoch der mit seiner Hilfe erstrebte Schutz der nationalisierten Großindustrie. Die infolge äußerst ungünstiger Produktionsverhältnisse mit einem Dauerdefizit arbeitende Staatsindustrie wäre ohne einen derartig lückenlosen Schutz längst zusammengebrochen, sie hätte im Konkurrenzkampf mit Westeuropa seit langem aufgehört zu bestehen. Wie vor dem Kriege die junge, im ersten Entwicklungsstadium befindliche russische Industrie durch ein Hochschutzzollsystem geschützt werden mußte, so jetzt bei den denkbar ungünstigsten Wirtschaftsverhältnissen der Sowjetunion durch das Außenhandelsmonopol. Bereits Lenin, der Organisator der bolschewistischen Volkswirtschaft, hat diese Bedeutung des Monopols mit scharfem Blick erkannt. Durch keine Zollpolitik, so meint er, sei die Industrie vor ausländischer Konkurrenz zu schützen, weil die Zölle leicht durch Exportprämien für die Rußlandausfuhr kompensiert werden können. „Deshalb bedeuten alle Erwägungen über eine Zollpolitik in der Praxis nichts anderes, als eine vollständige Auslieferung der russischen Industrie und die Möglichkeit des Überganges zu dem System eines freien Handels. Dagegen müssen wir mit allen Mitteln ankämpfen, weil in der Epoche des Imperialismus von einer wahrhaften Schutzzollpolitik nur auf Grund des Systems eines Außenhandelsmonopols die Rede sein kann ... Jeder andere Protektionismus ist bei den heutigen Zuständen Rußlands nur ein fiktiver, papiernerner Protektionismus, der dem Proletariat keine Vorteile gewährt."[1] Die hier wiedergegebenen Gedankengänge sind wiederholt auf Rätekongressen zum offiziellen Standpunkt der Regierung und Kommunistischen Partei erhoben worden. Auf dem Zwölften Kongreß der Partei faßte Trotzki das Dogma kurz zusammen: „Die Aufrechterhaltung der nationalisierten Industrie ist nur beim Bestehen des Außenhandelsmonopols möglich. Diese beiden Elemente sind die Grundlagen des volkswirtschaftlichen Systems des Sowjetstaates."[2] Vom russischen Standpunkt ist dieser Auffassung bedingungslos zuzustimmen; welche Schwierigkeiten und Hindernisse sich aber hieraus für die Anbahnung gedeihlicher Handelsbeziehungen mit

[1] L. Krassin: Vladimir Iljič Lenin und der Außenhandel. Der Außenhandel 1924, Nr. 2/3, S. 5.

[2] Dr. A. Goldstein: Die Grundlagen der Außenhandelsgesetzgebung der U. d. S. S. R. Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R., 1924. Nr. 9, S. 36.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Ausland ergeben, wird unten eingehend zu prüfen sein. Eine Erkenntnis ist jedoch bereits auf Grund der Untersuchung der Entstehungsursachen des Monopols möglich, daß nämlich die Sowjetunion, will sie sich nicht selbst aufgeben, an ihm festhalten muß. Ein Kampf gegen das Außenhandelsmonopol als solches erscheint deshalb aussichtslos. Es wird dagegen zu untersuchen sein, wie bei grundsätzlicher Anerkennung eben jenes Systems ein halbwegs befriedigender Wirtschaftsverkehr mit dem bolschewistischen Rußland erreicht werden kann. Um diese Kernfrage beantworten zu können, ist es jedoch geboten, die Organisation des Außenhandelsmonopols näher ins Auge zu fassen.

2. Das leitende Zentralorgan ist das Außenhandelskommissariat[1], bis 1922 der einzige, seitdem der größte russische Importeur und Exporteur. Während der kriegskommunistischen Periode (1917 bis 1921) hatte das Kommissariat nur aktive Handelsfunktionen auszuführen; durch die Hinzuziehung anderer staatlicher, gemischt-wirtschaftlicher und genossenschaftlicher Wirtschaftsorganisationen traten zu den aktiven auch regulierende Aufgaben hinzu. Man hat mithin heute aktive und regulierende Funktionen zu unterscheiden.

A. Das Organ der aktiven Handelstätigkeit ist der „Gostorg" (staatliches Handelskontor für Aus- und Einfuhr)[2]. Der Gostorg hat nach dem Gesetz vom 26. Mai 1922 das Recht, folgende Geschäfte durchzuführen: „Einkauf im Auslande, Einfuhr von dort und Verkauf von Einfuhrwaren in Rußland und den verbündeten Sowjetrepubliken, Ausfuhr und Verkauf von Waren auf dem Auslandsmarkt" usw. Mit anderen Worten, dem Gostorg obliegt die Durchführung des gesamten staatlichen Außenhandels. Dies bedingt, daß er sowohl als selbständiger Kaufmann auftritt, als auch befugt ist, Kommissionsaufträge zu erledigen. Die Mittel des Gostorg bestehen im Grundkapital, das vom Außenhandelskommissariat zur Verfügung gestellt wird, und in den durch die Handelsoperationen getätigten Überschüssen. Die Leitung ist in voller Abhängigkeit vom Kommissariat, das sowohl das Kollegium ernennt, wie Monats- und Jahresbilanzen und Tätigkeitsberichte einfordert. Dem erwähnten Kollegium untersteht die Direktion, der andererseits eine Reihe von Unterabteilungen

[1] Die gesamte U. d. S. S. R. Moskau 1924. S. 379 f.

[2] Vgl. den Ost-Europa-Markt. August 1922, Nr. 22. Eine neue Außenhandelsorganisation in Sowjetrußland. Von Dr. A. Markov.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angegliedert sind, und zwar die Abteilungen für Einkauf, Ausfuhr und Finanzkontrolle.

B. Die Organe der regulierenden Handelstätigkeit können in zwei Gruppen geschieden werden[1]. Die eine Gruppe befaßt sich mit der Ausarbeitung und Systematisierung von Normen, Plänen und wirtschaftlichen Direktiven; hierzu gehören die Regulierungs-, Wirtschafts- und juristische Abteilung, die Geschäftsleitung und das Sekretariat. Die andere Gruppe entfaltet eine mehr organisatorisch-technische und kontrollierende Tätigkeit; in Frage stehen die Zoll-, Verkehrs- und Finanzabrechnungsabteilung sowie das Zolltarifkomittee. Es handelt sich mithin um einen gewaltigen bureaukratischen Apparat, der nicht nur Handelsfunktionen im engeren Sinne durchzuführen, sondern auch eine Reihe indirekt mit der Handelstätigkeit in Verbindung stehender Fragen zu regulieren hat. Auf den Aufbau und die Spezialfunktionen genannter Unterabteilungen einzugehen, ist im Rahmen dieses Aufsatzes weder notwendig noch möglich. Von Bedeutung sind hingegen die ausführenden Organe des Außenhandelskommissariats, die zum Teil in Rußland, zum Teil in Ausland tätig sind.

Innerhalb Rußlands sind in der Provinz Handelskontore aufgezogen, die dem Außenhandelskommissariat direkt unterstehen. Die Vereinheitlichung der aktiven und regulierenden Funktionen ist dergestalt durchgeführt, daß der Leiter des Provinzialkontors gleichzeitig stellvertretender Chef der lokalen Abteilung des Kommissariats ist. Neben den Kontoren sind in den Dienst des Außenhandels Hilfsorganisationen gestellt, die für den Export Rohstoffe bereitzustellen haben. Es handelt sich einmal um die großen Genossenschaftsverbände (zum Beispiel Centrosojuz), sodann um Organisationen staatlichen Charakters oder um Aktiengesellschaften (Chleboprodukt, d. h. Getreideeinkaufsgesellschaft). Jene Organisationen führen gleichzeitig die Rohstoffbeschaffung für den Inlandsbedarf durch, sind mithin nicht ausschließlich Organ des Außenhandelskommissariats.

Im Ausland liegt den Handelsvertretungen (Torgpredstvo) die praktische Durchführung der Direktiven des Moskauer Kommissa-

[1] Über die Organisation des Außenhandelsapparates unterrichten eingehend: Fünf Jahre Sowjet-Herrschaft in Rußland. Sammelwerk, herausgegeben von der Handelsvertretung der U. d. S. S. R., Berlin 1923, S. 439 ff. Handbuch für Handel und Industrie, a. a. O. S. 46 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

riats ob[1]. Da laut Dekret vom 16. Oktober 1922 bestimmt wurde, daß die Tätigkeit des Außenhandelskommissariats lediglich durch die Handelsvertretungen ausgeübt werde, kommen hier Hilfsorganisationen nicht in Betracht. Dieser Grundsatz ist auch durch Zulassung von Vertretungen russischer Wirtschaftsorganisationen insofern nicht durchbrochen, als den Handelsvertretungen ein sehr weitgehendes Kontrollrecht eingeräumt ist. Hieraus geht bereits hervor, daß die Handelsvertretungen ebenso wie das Zentrum in Moskau neben aktiven Funktionen auch regulierende auszuüben haben. Neu ist dagegen die konsularische Betätigung, soweit sie nicht von der Botschaft ausgeübt wird. Beobachtung der wirtschaftlichen Konjunktur des ausländischen Staates, Fühlungnahme mit der Geschäftswelt, Einleitung von Konzessionsverhandlungen, Anknüpfung und Ausbau neuer Wirtschaftsbeziehungen, wirtschaftliche Propaganda und Wirtschaftsspionage — das etwa sind die wichtigsten Betätigungen der Handelsvertretungen neben den aktiven und regulierenden Aufgaben.

Gegenwärtig unterhält die Sowjetunion in den meisten wichtigen Staaten der privatkapitalistischen Welt derartige Vertretungen, deren wichtigste diejenige in Berlin ist. Über die Größe der Berliner Handelsvertretung kann man sich einen Begriff machen, wenn in Betracht gezogen wird, daß in ihr weit über tausend Angestellte tätig sind. Die Rechtsstellung jener ausländischen Organe ist die einer exterritorialen russischen Regierungsbehörde. Die Frage der Exterritorialität blieb bis zum 4. Mai 1924 offen und ist erst anläßlich des deutsch-russischen Konfliktes betreffend der Sowjethandelsvertretung in Berlin durch Übereinkunft vom 29. Juli 1924 entschieden worden[2]. Der ursprüngliche Standpunkt der deutschen Regierung, der in jeder Weise dem geltenden Völkerrecht entsprach, ist bedauerlicherweise aufgegeben worden, so daß die russische Auffassung sich durchgesetzt hat[3]. Diese unterscheidet zwischen der eigentlichen Handelsvertretung und den Kontoren der handelsberechtigten Organisationen, die naturgemäß nicht die Exterritorialität in Anspruch nehmen können. Wie dem aber

[1] Handbuch für Handel und Industrie. Berlin 1924, S. 49 ff., 60 ff.

[2] Der Wortlaut des Protokolls ist abgedruckt in dem Bulletin „Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R." 1924, Nr. 8, S. 113. — Zur Frage der Rechtslage unserer Handelsvertretungen. Der Außenhandel 1924, Nr. 12.

[3] Über den bolschewistischen Standpunkt orientieren die Aufsätze: Die Exterritorialität der Handelsvertretung der U. d. S. S. R. Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R., 1924, Nr. 4/5, S. 19 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch sei, die Sowjetunion hat die Exterritorialität der engeren, eigentlichen Handelsvertretung nicht nur in Deutschland, sondern auch gegenüber anderen Staaten, so zum Beispiel im russisch-italienischen Handelsvertrag, durchgesetzt, ein Vorteil von ungeheurer Tragweite, der doppelt schwer dadurch ins Gewicht fällt, daß ähnliche, annähernd gleicherweise selbständige und unabhängige Organisationen ausländischer Staaten in der Sowjetunion nicht existieren, eine Tatsache, auf die unten noch zu sprechen zu kommen sein wird.

3. Auf Grund der hier gegebenen Darlegung der Organisation des russischen staatlich monopolisierten Außenhandels ist die Eigenart des Monopols jedoch nicht erschöpft. Ergänzend muß seine Entwicklung und Umgestaltung klargelegt werden, weil erst hierdurch die Tendenzen, die auch für die Zukunft maßgeblich sein dürften, zu erkennen sind.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß bis zum Jahre 1922 das Außenhandelskommissariat alleiniger Käufer und Verkäufer auf den Auslandsmärkten war. Die Einführung der sogenannten Neuen Wirtschaftspolitik, die die Umstellung der Industrie auf die Basis wirtschaftlicher Rentabilität und durch Freigabe des Binnenhandels eine größere Bewegungsfreiheit der einzelnen Wirtschaftsorganisationen Rußlands zeitigte, ließ zunächst die Organisation des Außenhandels unberührt. Noch ein Dekret vom 17. März 1921 bestimmte, daß „die Einkäufe von Waren im Auslande ausschließlich durch das Außenhandelskommissariat vollzogen werden sollten[1]. Die wirtschaftliche Entwicklung führte jedoch bald zu einer Verselbständigung, zu einer Individualisierung der Tätigkeit der Trusts. Daher gestattet das Dekret vom 13. März 1922 einer Reihe von staatlichen Organen unter Kontrolle und mit Genehmigung des Außenhandelskommissariats selbständig auf dem Auslandsmarkt Geschäfte abzuschließen. Als erste Organisation erhielt der „Centrosojuz" (Zentralverband der russischen Genossenschaften) das Recht, mit den großen Genossenschaftsvereinigungen des Auslandes unmittelbar Aus- und Einfuhroperationen zu treiben.

Einen Schritt weiter geht das Dekret vom 16. Oktober 1922, dessen zweiter Artikel lautet: „Den in einer besonderen Liste genau angeführten staatlichen zentralen und lokalen Wirtschaftsorganen wird unter der Bedingung strikter Beobachtung des Außenhandels-

[1] Ost-Europa-Markt. 1922, Nr. 3. Neuregelung des russischen Außenhandels.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

monopols das Recht verliehen, selbst Handelsoperationen im Ausland durch Vermittlung besonderer eigener Vertreter vorzunehmen." [1] Dem Außenhandelskommissariat muß bei Abschluß von Geschäften jedesmal vorher Mitteilung gemacht werden; das Kommissariat kann ein begründetes Verbot gegen jede derartige Operation aussprechen. Es wird weiter bestimmt, daß sich für den Staat aus Handelsgeschäften selbständiger Wirtschaftsorganisationen keinerlei Verpflichtungen gegenüber den ausländischen Kontrahenten ergeben. — Das Dekret vom 12. April 1923 schließt die Außenhandelsgesetzgebung im wesentlichen ab. Von Bedeutung ist vor allem Artikel 2, der unter Zulassung von Ausnahmen bestimmt, daß die Staatsunternehmungen und Vereinigungen, die selbständig Außenhandel treiben dürfen, nur befugt sind, im Ausland Waren ihrer eigenen Produktion zu verkaufen und Waren einzukaufen, die sie für die eigene Produktion benötigen.

Durch die oben wiedergegebenen Gesetze ist im Jahre 1922 das Wesen des Außenhandelsmonopols tiefgreifend verändert worden. An Stelle des absoluten ausschließlichen Staatsmonopols trat ein bedingtes, insofern als nunmehr neben dem Staat eine Reihe von wirtschaftlichen Organisationen befugt sind, Außenhandel zu treiben. Freilich unter Kontrolle des Staates (siehe die regulierenden Funktionen des Außenhandelskommissariats) und in den Grenzen der allgemeinen Aus- und Einfuhrpläne[2]. Da andererseits, mit einziger Ausnahme der Genossenschaftsverbände, die zum Außenhandel zugelassenen Trusts, Syndikate und Staatsbehörden (Oberster Volkswirtschaftsrat, Petersburger Industriebureau, Hauptelektrizitätsverwaltung, Hauptkomitee für Baumwolle usw.) ihrem Wesen nach nicht unabhängige Organisationen, sondern vielmehr als Organe des Staates aufzufassen sind, ist es zweifelhaft, ob das Außenhandelsmonopol dieser Epoche als absolutes oder bedingtes aufzufassen ist. Von einer Durchbrechung des Prinzips des Monopols wird jedenfalls nicht gesprochen werden können.

Nicht so einfach ist es aber, die Streitfrage für die Zeit zu entscheiden, in der in größerem Maßstabe Zulassung von Auslands-

[1] Vgl. den Ost-Europa-Markt. 1922, Nr. 19. Russische Außenhandelsgesellschaften und ukrainische Trusts. Ebenda 1923, Nr. 10, Russische Unternehmungen mit Außenhandelserlaubnis.

[2] Ost-Europa-Markt. 1922, Nr. 3. Neuregelung des russischen Außenhandels. Über die bisher erteilten Konzessionen vgl. Handbuch für Handel und Industrie a. a. O. S. 88 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kapital erfolgt. Die Neue Wirtschaftspolitik drängte nicht nur auf Zulassung russischer Wirtschaftsorganisationen, sondern auch des ausländischen privaten Kapitals. Das bereits erwähnte Dekret vom 16. Oktober 1922 sieht nämlich die Beteiligung gemischtwirtschaftlicher Gesellschaften mit Genehmigung des Außenhandelskommissariats am russischen Außenhandel vor. Das Auslandskapital hat die Möglichkeit, sich auf Grund eines Konzessionsvertrages am russischen Handel zu beteiligen[1]. Derartige Konzessionen werden vom Hauptkonzessionskomitee in Moskau für die Aus- oder Einfuhr sowie für beide Arten von Operationen erteilt. Die Kapitalbeteiligung der ausländischen Firma und des russischen Staates erfolgt jeweils zu verschiedenen Quoten, doch überwiegt eine Beteiligung zu 50 und 50 vom Hundert. Der Konzessionsvertrag, ohne den die Anteilnahme ausländischer Unternehmungen unmöglich ist, umschließt die Satzungen der zu begründenden gemischtwirtschaftlichen Aktiengesellschaft und bestimmt deren Rechtslage. Während in den ersten Jahren reine Handelskonzessionen überwogen, ist es neuerdings aus naheliegenden Gründen das Bestreben der Sowjetunion, Produktionskonzessionen mit gleichzeitiger genereller Ausfuhrgenehmigung zu vergeben. Es soll mithin der Ausfuhroperation die Rohstoffveredelung in Rußland durch den ausländischen Konzessionär vorausgehen, wodurch die bolschewistische Regierung eine Beschleunigung des wirtschaftlichen Wiederaufbaues erstrebt. Andererseits stellen jene Produktivkonzessionen mit Ausfuhrrecht den ausländischen Unternehmer naturgemäß viel ungünstiger als reine Handelskonzessionen, weil das Risiko der Kapitalinvestition größer zu sein pflegt.

Durch das Dekret vom 12. April 1923[2] ist das Recht der Niederlassung ausländischer Firmen in Rußland geregelt, und zwar derart, daß sie Kontore, Filialen und Vertretungen einzurichten befugt sind, wenn russischerseits die Genehmigung erteilt ist, Handelsoperationen durchzuführen. Es ist mit anderen Worten das Niederlassungsrecht von einem Konzessionsvertrage abhängig gemacht. Es dürfen allerdings auch Vertreter in dem Fall in die Sowjetunion ent-

[1] Ost-Europa-Markt, 1923, Nr. 22. Rechtslage der Niederlassungen deutscher Firmen in Rußland. — O. v. Pander, Deutsche Konzession in Sowjetrußland. Frankfurter Dissertation 1925.

[2] Ost-Europa-Markt. 1923, Nr. 16. Die Neuorganisation des russischen Außenhandels.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sandt werden, falls der betreffenden Unternehmung vom Hauptkonzessionskomitee eine kurzfristige Ein- oder Ausfuhrlizenz gewährt ist[1]. Aber auch in diesem Fall liegt die Entscheidung ausschließlich in den Händen des genannten Komitees. Erschwerend kommt hinzu, daß in Sowjetrußland der Begriff der „Wirtschaftsspionage" überaus weit gefaßt wird. Sie wird „auch wenn sie keine konterrevolutionären oder eigennützigen Zwecke verfolgt, und der Täter sich über die Folgen seiner Handlungen nicht bewußt gewesen ist" verfolgt, und zwar entweder mit Todesstrafe oder bei mildernden Umständen mit Gefängnis von mindestens fünf Jahren bei gleichzeitiger Vermögenskonfiskation bestraft[2]. So ist das Vertretungsrecht ausländischer Firmen, die sich doch eben gerade über die wirtschaftliche Lage Rußlands zu informieren bestrebt sein müssen, überaus mangelhaft geregelt.

Eine letzte Möglichkeit für den Ausländer, sich am russischen Handel zu beteiligen, ist neuerdings durch Errichtung von Konsignationslägern gegeben[3]. Die Konsignationsverträge bestimmen, daß die vertragschließende Firma sich verpflichtet, eine bestimmte Warenmenge zum Versand nach Rußland in Konsignation zu geben; dagegen übernimmt die Handelsvertretung der Sowjetunion die Aus- und Durchführung des Vertrages. Die ausländischen Unternehmungen erhalten das Recht, Bevollmächtigte nach Rußland zu entsenden. Die in Konsignation gegebenen Waren bleiben bis zu ihrem Verkauf Eigentum der Privatunternehmung. Der Verkauf in Rußland erfolgt durch staatliche Behörden, die der Unternehmung eine monatliche Abrechnung vorzulegen haben. Sind im Laufe eines Jahres die Waren nicht verkauft, dann erfolgt ihre kostenlose Rücklieferung. Geschieht dies aus irgendwelchen Gründen nicht, dann ist die Handelsvertretung verpflichtet, die Waren selbst anzukaufen. — Wie ersichtlich, sollen den ausländischen Unternehmungen eine Reihe von Garantien gegeben werden, die das Risiko des Konsignationsgeschäftes abzumildern bezwecken. Bei Anerkennung dieser Tatsache muß jedoch hervorgehoben werden, daß die Gefahren für den ausländischen Unternehmer immer

[1] Vgl. den Ost-Europa-Markt. 1923, Nr. 17. Das Verfahren zur Erlangung von Ein- und Ausfuhrlizenzen.

[2] C. v. Kügelgen: Die deutsch-russischen Handelsvertragsverhandlungen. Die Ostwirtschaft. 1925, Nr. 3, S. 31.

[3] Die Konsignationsverträge der Handelsvertretung der U. d. S. S. R. Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R. 1924, Nr. 4/5, S. 60 ff. — Al. Rapoport: Unsere Konsignationsverträge. Der Außenhandel. 1924, Nr. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

noch sehr groß bleiben. Beschädigung der Waren durch Transport und Lagerung, die ausschließlich in russischen Händen liegt, die Abwicklung der ganzen Operationen allein durch Russen, das sind nicht günstige Bedingungen. Vor allem aber ist die Kreditfrage von größter Bedeutung; denn das ausländische Unternehmen begibt sich nicht nur für ein Jahr der Verfügung über erhebliche Warenmengen, sondern ist in den meisten Fällen auch genötigt, den Verkauf von Konsignationslager auf Kredit vornehmen zu lassen. Es kommen für das Konsignationsgeschäft mithin nur kreditfähige Unternehmungen in Frage, eine Feststellung, die für den Abschluß derartiger Verträge durch deutsche Unternehmungen von großer Tragweite ist. Das Beispiel des Konsignationsvertrages zwischen der Russgertorg (Deutsch-russische Handelsaktiengesellschaft) und der Igerussgo (Interessengemeinschaft der deutschen Farbstoffindustrie), die die bestfundierten Unternehmungen dieser Branche umfaßt, auf Lieferung von 2 Millionen Kilo Teerfarbstoffe pro Jahr im Werte von rund 30 Millionen Schweizer Franken, zeigt, daß jener Weg zwar beschreitbar ist, daß aber andererseits eben doch nur sehr kapitalkräftige Unternehmungen ein derartiges Risiko zu tragen in der Lage sind. Hieraus folgt, daß auch die Einrichtung von Konsignationslagern den deutsch-russischen Warenverkehr unter den heutigen Umständen nicht in großzügiger Weise zu beleben imstande sein wird.

Fassen wir die Darlegungen über das Außenhandelsmonopol und seine Weiterbildung im Laufe der letzten Jahre zusammen, so wird man in der Tat sagen können, daß durch die Zulassung ausländischen privaten Kapitals eine gewisse Anpassung an die realen Notwendigkeiten herbeigeführt ist. Eine Durchbrechung des Monopolsystems liegt jedoch keineswegs vor, da die Betätigung nichtrussischen Kapitals, wie die der russischen staatlichen Wirtschaftsorganisationen unter weitgehender Kontrolle des Außenhandelskommissariats und seiner Handelsvertretungen erfolgt. Der Staat ist mit Hilfe der regulierenden Organe der Monopolverwaltung jederzeit in der Lage, den russischen Außenhandel in die gewünschten Bahnen zu lenken, Einfuhr und Ausfuhr zu kontingentieren und den Außenhandel in den Dienst der gesamten Wirtschaftspolitik der Sowjetunion zu stellen.

Dieses ganze System aktiver Staatstätigkeit, der Kontingentierungen und Lizenzen wird nun noch ergänzt durch eine konsequent durchgeführte Hochschutzzollpolitik, die, wie vor dem Kriege, den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schutz der Industrie bezweckt, soweit hierzu nicht das Außenhandelsmonopol ausreicht[1]. Der Grundsatz größtmöglicher Isolierung des russischen Wirtschaftskörpers bedingt Einfuhrverbote für alle diejenigen Waren, die in halbwegs ausreichendem Maße in der Sowjetunion selbst hergestellt werden können. Genügt die Produktion den heimischen Bedürfnissen nicht (Papierindustrie, Maschinenindustrie, Farbstoffe, elektrotechnische Industrie usw.), dann erfolgt eine beschränkte Einfuhr, sei es durch die aktive Handelstätigkeit des Staates oder der russischen Wirtschaftsorganisationen, sei es auf Grund von Konzessionen, Lizenzen usw. Jene beschränkte Einfuhr wird aber, soweit sie nicht vom Staat selbst vorgenommen wird, mit hohen Zöllen belastet, um den Preisausgleich zu gleichartigen russischen Erzeugnissen sicherzustellen. Bis heute hat der russische Tarif einen autonomen Charakter[2]. Der Vertrag mit Italien hat auf Grund der Meistbegünstigungsklausel zur Gewährung einer Freiliste und zur Herabsetzung einzelner Tarifpositionen geführt. Doch erscheint der russische Tarif noch immer viel zu starr, und ein wesentliches Bestreben muß darauf gerichtet sein, bei künftigen Handelsvertragsverhandlungen die Festlegung von Vertragszolltarifen durchzusetzen, deren Höhe durch Minimal- und Maximaltarife nach oben und unten zu bestimmen wären.

V.

Bei der Beurteilung des geschilderten Systems des sowjetrussischen Außenhandels ist zweckmäßigerweise zu trennen zwischen dem russischen und ausländischen Standpunkt. Die Kritik vom Gesichtspunkt der russischen Volkswirtschaft muß die Entstehungsursachen des Außenhandelsmonopols stets im Auge behalten. Wesentliche Grundgedanken des Monopols müßte jede wie auch immer geartete Regierung beibehalten, wenn die russischen nationalen Interessen nicht preisgegeben werden sollen. Es sind dies alle jene Momente, die von mir als regulierende Tätigkeit

[1] Prof. Šapošnikov: Die Grundlinien der Zollpolitik der U.d.S.S.R. Aus der Volkswirtschaft der U.d.S.S.R. 1924, Nr. 11, S. 42 ff.

[2] M. Kaufmann: a. a. O. S. 28. — Einen kurzen Auszug aus den Zolltarifen bringt das Handbuch für Handel und Industrie a. a. O. S. 273 ff., eingehendere Angaben in „Die gesamte U.d.S.S.R." a. a. O. S. 387—404. — M. Kaufmann: Konventionaltarife und Charakter des Tarifs im Handelsvertrag mit Italien. Der Außenhandel. 1924, Nr. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Staates bezeichnet worden sind. Anders verhält es sich mit der aktiven Handelstätigkeit, die als ein direkter Ausfluß der bolschewistischen Theorie anzusehen ist. Abgesehen von sehr hohen Geschäftsunkosten, die 50 bis 80 vom Hundert der Herstellungskosten[1] ausmachen — die Handelsvertretungen berechnen bis zu 3 vom Hundert Kommissionsvergütung —, resultiert aus der ganzen Organisation des Außenhandels naturgemäß eine gewisse Schwerfälligkeit, die sich im Geschäftsverkehr nachteilig fühlbar macht. Vor allem aber vermag das innerrussische Filialnetz nicht den berechtigten Anforderungen zu entsprechen[2]. Das Außenhandelskommissariat muß sich auf die staatlichen Handelskontore und eine Reihe anderer Organisationen stützen, die nicht entfernt so weitverzweigt das Land überziehen, wie der Privathandel das vermag. Es gelingt infolgedessen dem monopolisierten Außenhandel nur sehr unvollkommen, neue Bedürfnisse zu wecken und hierdurch dem Handel frische Impulse zuzuführen. Deshalb liegt eine stärkere Heranziehung privaten Kapitals und eine weitergehende Enfesselung privater Unternehmerinitiative innerhalb Rußlands zweifellos im Interesse der Ausweitung des Außenhandels. Daß sich ein derartiges Vorgehen mit dem bestehenden System des monopolistischen Staatskapitalismus wohl vertragen kann, wenn der Staat die oberste Regulative in Händen behält, zeigt die Regelung des russischen Binnenhandels; daß in dieser Richtung bereits eine gewisse Lockerung des starren absoluten Monopols Platz gegriffen hat, wurde oben dargelegt. Die künftige Entwicklung muß und wird sich in den angedeuteten Bahnen bewegen, bis etwa die Regelung des Außenhandels erreicht ist, die Deutschland während des Krieges hat durchführen müssen.

Von anderen Gesichtspunkten hat sich die Kritik leiten zu lassen, sofern die Interessen des Auslandes in Frage stehen. Denn das Außenhandelsmonopol ist nicht nur eine intern-russische Angelegenheit. Der Konflikt entsteht dadurch, daß jenes System in seinen Wirkungen weit über die russischen Grenzen hinaus wirkt und mit der individualistischen Organisation privatkapitalistischer Länder in Widerstreit gerät. Es wirkt sich hierin letztlich die verschiedengeartete Wirtschaftsordnung der beiden Interessentengruppen aus. Wie tiefgreifend die Gegensätze sind und wie schwer es ist, eine Brücke von hüben nach

[1] Moskauer Handels- und Industriezeitung, 1925, Nr. 22.
[2] Fünf Jahre Sowjet-Herrschaft in Rußland, a. a. O. S. 432.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

drüben zu schlagen, soll an Hand der Probleme dargelegt werden, die anläßlich der deutsch-russischen Handelsvertragsverhandlungen in ganzer Größe aufgetaucht sind.

Man ist in Deutschland mit Recht stets von dem Gedanken ausgegangen, daß die Grundlage der beiderseitigen Handelsbeziehungen das Außenhandelsmonopol sei und auf absehbare Zeit bleiben werde. Das Problem ist nun dies, wie rebus sic stantibus die deutschen Interessen ausreichend gewahrt werden können. Den künftigen deutsch-russischen Handelsbeziehungen liegt laut dem Rapallo-Vertrag der Grundsatz der Meistbegünstigung zugrunde[1]. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß bei Bestehen des Außenhandelsmonopols die Meistbegünstigung in völlig einseitiger Weise dem russischen Kontrahenten zugute kommt. Die Sowjetunion würde im deutschen Wirtschaftsverkehr die Stellung eines meistbegünstigten Vertragspartners einnehmen, und diese Stellung wird ihr für die Dauer des Vertrages garantiert. Die Meistbegünstigung Deutschlands von seiten der Sowjetunion hängt hingegen ausschließlich vom guten Willen Rußlands ab. Das Außenhandelskommissariat bestimmt nicht nur was eingeführt werden soll, sondern auch wo die Einkäufe getätigt werden. Deutschland hat also weder auf die Warengattungen noch auf deren Höhe einen Einfluß, die nach Rußland ausgeführt werden könnten. Hierüber entscheidet einseitig die russische Regierung. Selbst wenn es gelingt, gewisse Erleichterungen bezüglich der russischen Ein- und Ausfuhrzölle durchzusetzen, so können jene Zugeständnisse nicht als gleichwertiges Äquivalent für die von uns gewährten Vergünstigungen angesehen werden, die die Sowjetunion auf Grund des Meistbegünstigungsrechtes genießt. Man versichert uns, daß bisher Deutschland russischerseits stets in gewissem Sinne bevorzugt worden sei, und daß, bei freundschaftlichen politischen Beziehungen beider Staaten, diese Politik auch weiterhin befolgt werden würde. Diese Argumentation vermag dem deutschen Standpunkt keinesfalls gerecht zu werden: es ist zwar sehr erfreulich, daß man in Sowjetrußland auf die Zusammenarbeit mit Deutschland Wert legt, aber eine Sicherung wird hierdurch nicht gegeben. Und eben hierauf kommt es an. Deutschland will weder bevorzugt noch begünstigt werden, es will eine feste Rechtsbasis schaffen, die ungerechtfertigte Benachteiligungen verhindert. Diese Rechtsbasis ist bei dem

[1] Vgl. meinen Aufsatz „Zum deutsch-russischen Handelsvertrag" im Wirtschaftsdienst, Hamburg, 1925, Heft 1, S. 4 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestehenden Außenhandelsmonopol nicht leicht zu schaffen. Der Konflikt vom Mai 1924 hat es gezeigt, wie sehr die deutsch-russischen Handelsbeziehungen einseitig in Moskau geregelt werden, benützte man doch das Instrument des Außenhandelsmonopols als Druckmittel zur Entscheidung einer rein politischen Angelegenheit. Wo bleibt unter obwaltenden Umständen für Deutschland die Meistbegünstigung, wenn es den Bolschewisten jederzeit gestattet ist, Deutschland vom russischen Handelsverkehr auszuschließen?

Es erhebt sich nun die Frage, wie jene Nachteile für Deutschland ausgeschaltet werden können. Man hat die Festlegung eines starren Kontingents gefordert, das beim Import nach Rußland uns eingeräumt werden solle[1]. Ein derartiges deutsches Einfuhrkontingent nach Rußland bietet, wie mir scheinen will, keine Gewähr gegen Benachteiligungen anderen Staaten gegenüber. „Es kann heute nicht mit Bestimmtheit gesagt werden, wie die russische Volkswirtschaft sich in den nächsten Jahren entwickeln wird. Bei günstigen Ernten und einer weiteren Lockerung der Planwirtschaft ist eine Steigerung der Produktion und der Kaufkraft der Bevölkerung nicht ausgeschlossen. Haben wir aber einmal ein bestimmtes Einfuhrkontingent bewilligt erhalten, so kann Deutschland von möglicherweise steigenden Außenhandelsoperationen nichts mehr profitieren." So bleibt nur ein Weg übrig, den ich bereits vor geraumer Zeit in Vorschlag gebracht habe: die Ausdehnung der Meistbegünstigung auf das Konzessionswesen. Unter Konzessionen sind hier alle Arten von Handelskonzessionen verstanden, also auch die kurzfristigen und einmaligen Ein- und Ausfuhrlizenzen, sowie Konzessionen auf Errichtung von Konsignationslägern. Es wäre mithin zu verlangen, daß Deutschland unter der Voraussetzung der Gewährung gleicher Lieferungsbedingungen in der Erteilung von Handelskonzessionen und Lizenzen nicht schlechter zu stellen ist, als jeder andere meistbegünstigte Staat. Wenn es auf diese Weise erreicht wird, daß die deutsche Wirtschaft alle jene Vergünstigungen erhält, die einem dritten Staat gewährt werden, ist bereits einiges gewonnen. Auf dem angedeuteten Wege wird eine viel elastischere Beteiligung Deutschlands am russischen Außenhandel ermöglicht, als durch Festsetzung eines starren Ein- und Ausfuhrkontingents. Andererseits bedeutet jene Regelung in

[1] Ost-Europa-Markt, Januar 1923, Nr. 7. Außenhandel und Außenhandelsmonopol.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keiner Weise einen Versuch, das Außenhandelsmonopol als solches zu bekämpfen, sondern bezweckt ist lediglich, die für Westeuropa untragbaren Nachteile soweit wie möglich auszuschalten. Das Prinzip und die russischerseits erstrebten Ziele und Zwecke werden in keiner Weise angetastet oder unmöglich gemacht: der Staat hat es nach wie vor in der Hand, sowohl den gesamten Außenhandel zu kontrollieren, wie auch auf die Höhe der Ein- und Ausfuhr entscheidend einzuwirken. Entzogen wird ihm nur die alleinige Entscheidung, mit wem er Handel treibt. Die Sowjetunion geht eine Bindung ein, alle meistbegünstigten Staaten gleich zu behandeln, übernimmt mithin gewisse Verpflichtungen. Und dies ist ja der tiefste Sinn der Meistbegünstigung, insofern als der meistbegünstigte Staat eine Sicherheit, eine Rechtsgrundlage erhält. Für die Sowjetunion folgt hieraus, daß in der Erteilung des Rechtes der Meistbegünstigung in Zukunft eine gewisse Vorsicht Platz greifen würde. Bisher ist jenes Recht jedem Staat bei jeder denkbaren Gelegenheit erteilt worden[1], was sehr begreiflich ist, da Rußland nur Vorteile, aber keine Nachteile zu befürchten brauchte.

Der Rapallo-Vertrag ist nicht nur auf dem Grundsatz der Meistbegünstigung, sondern auch auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit aufgebaut. In Wirklichkeit ist jedoch bei den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen hiervon gegenwärtig keine Rede. Der Grundsatz der Gegenseitigkeit kann logischerweise nur heißen, daß die Rechtsstellung der Angehörigen eines Vertragsteiles nicht ungünstiger ist, als die des anderen Teiles. Im Regelfall wird deshalb die Gleichstellung der Angehörigen des Vertragspartners mit den eigenen zugestanden. Bei der Sowjetunion würde die schematische Übernahme jener Praxis wiederum ausschließlich im Interesse der russischen Wirtschaft liegen und den Belangen Westeuropas nicht gerecht werden, denn im bolschewistischen Rußland unterliegt die Tätigkeit privater Personen den größten Beschränkungen[2]. „Die deutschen Kaufleute, die mit Rußland in Verbindung treten, sollen nach wie vor all den unendlichen Schwierigkeiten — begonnen mit der Einreiseerlaubnis bis zum Abschluß des Geschäfts — unterworfen bleiben. Nach wie vor soll die Gründung

[1] Vgl. M. Kaufmann, a. a. O. S. 24.

[2] Über die Rechtsstellung der Ausländer in der Sowjetunion vgl. J. A. Lewitzki: Die Rechtsgrundlagen von Handel und Industrie in Sowjet-Rußland, Berlin 1923, S. 4 ff., 15 ff., 30 ff., 103 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Geschäftszweigstelle in Rußland eine Staatsaktion sein, nach wie vor soll jedes Ein- und Ausfuhrgeschäft einen so mächtigen Staatsapparat in Bewegung setzen, daß der Prozeß oft erst im Laufe eines Jahres vollendet ist und meist negativ ausfällt. Wenn die Russen die deutschen Kaufleute und Firmen auf dem Gebiet des Sowjetbundes den russischen Kaufleuten und Firmen gleichstellen, so gibt dieses gleichfalls keine Parität im Vergleich zur Behandlung der russischen Wirtschaftsorgane in Deutschland."[1]

Entweder werden die deutschen, in Rußland tätigen Wirtschaftskreise den russischen Organen in Deutschland gleichgestellt oder aber den am meisten bevorzugten Organisationen in der Sowjetunion selbst. Privatkapitalisten gelten in Rußland als geduldete Ausnahmeerscheinungen, die normale Erscheinung sind verstaatlichte Unternehmungen; in Westeuropa liegen die Dinge umgekehrt. Es ist selbstverständlich, daß die vorherrschende Form der Wirtschaftsorgane des Vertragspartners den vorherrschenden Organen des eigenen Landes gleichgestellt werden.

Der Grundsatz der Gleichberechtigung und Gegenseitigkeit gibt uns ferner die Möglichkeit, die Errichtung einer zentralen Informationsstelle in Moskau zu fordern. Oben wurde dargelegt, daß die Handelsvertretungen der U.d.S.S.R. weitgehende Befugnisse besitzen, daß ihnen selbst die Exterritorialität zuerkannt ist. In Rußland verfügen die westeuropäischen Staaten über keine einzige Stelle, die die interessierten Wirtschaftskreise über die Einkaufs- und Absatzbedingungen, über die allgemeine wirtschaftliche Konjunktur usw. aufklären könnte, die ferner eine Fühlung mit der russischen Wirtschaft in die Wege zu leiten vermag. Wie ohnmächtig der einzelne Privatunternehmer in der Sowjetunion ist, und welchen Gefahren er ausgesetzt sein kann, zeigt die Anwendung und Handhabung der Gesetzgebung über „Wirtschaftsspionage", die auf die Geschäftstätigkeit des Ausländers in Rußland unsagbar lähmend wirkt.

Auf weitere Einzelheiten einzugehen, verbietet der Raum. Doch genügt das bisher Dargelegte zum Beweise dessen, wie schwer unter den gegebenen Verhältnissen die Beteiligung Westeuropas am russischen Handel ist. Schwierigkeiten sind aber dazu da, überwunden zu werden. Wir sind der festen Ansicht, daß dies nicht nur notwendig, sondern

[1] C. v. Kügelgen: Die deutsch-russischen Wirtschaftsverhandlungen. Die Ostwirtschaft, 1925, Nr. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchaus möglich ist. Freilich nur unter einer Voraussetzung: bei beiderseitigem guten Willen. Ohne Zugeständnisse und Kompromisse wird es auf beiden Seiten nicht abgehen, auch nicht russischerseits. Der gute Kenner russischer Wirtschaftsverhältnisse C. von Kügelgen faßt die Aussichten der künftigen deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen in folgende Sätze zusammen, die die Wurzeln des Problems treffen: „Vorbedingung für das Zustandekommen eines Vertrages ist die Einsicht des Sowjetbundes, das er, dem Beispiel Deutschlands folgend, auf das andersgeartete Wirtschaftssystem des Vertragsgegners Rücksicht nimmt, und einen Mittelweg zu finden sucht, der geeignet wäre, das russische Außenhandelssystem in annehmbarer Weise mit dem freien Walten deutscher Privatwirtschaft zu beiderseitigem Nutzen in Einklang zu bringen. Nur unter diesen Umständen, hat ein Handelsvertrag Sinn und Wert[1]." Man wird noch einen Schritt weiter gehen dürfen und feststellen müssen, daß nur dann, wenn die Organisation des sowjetrussischen Außenhandels sich sowohl den Notwendigkeiten des vielgestaltigen innerrussischen Wirtschaftslebens wie den berechtigten Forderungen des privatkapitalistischen Auslandes in noch höherem Maße anpaßt, als es bisher bereits geschehen ist, daß nur dann Aussichten auf die für alle Teile notwendige Einbeziehung des russischen Wirtschaftskörpers in das große europäische Wirtschaftssystem bestehen. Was bisher geleistet wurde, ist nur ein bescheidener erster Versuch; die Lösung der großen Probleme, die durch die Zusammenarbeit des staatsmonopolistischen Sowjetbundes mit dem privatkapitalistischen Westen bedingt sind, wird erst jetzt in Angriff genommen. So gesehen, ist den deutsch-russischen Handelsvertragsverhandlungen die größte Bedeutung beizumessen; denn Deutschland ist es, das hier neue Wege zu weisen berufen ist.

[1] Ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Handels- und Zollpolitik Italiens in der Nachkriegszeit.

Von

Dr. Eugenio Anzillotti,
Ispettore superiore im Volkswirtschaftsministerium.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Wirtschaftslage Italiens in der Nachkriegszeit . . . . . 227—245

II. Das italienische Kollegime nach dem Kriege . . . . . 246—265

III. Italiens Handelsabkommen nach dem Kriege . . . . . 265—288

IV. Handelsbeziehungen zwischen Italien und Deutschland . . . . . 289—306

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Die Wirtschaftslage Italiens in der Nachkriegszeit.

1. Einleitende Bemerkungen. — 2. Wiederherstellung der landwirtschaftlichen Erzeugung. — 3. Landwirtschaft, Bergbau und die Zunahme der Bevölkerung. — 4. Industrielle Umwandlung. — 5. Wirtschaftliche Solidarität der Staaten. Die italienische Handelsbilanz. — 6. Die Bilanz der italienischen Zahlungen. — 7. Bewegung des italienischen Handels hinsichtlich einiger Staaten. — 8. Zunahme der Ausfuhr von Fertigwaren.

1. Die in der Nachkriegszeit vom Königreich Italien befolgte Zollpolitik ist leicht verständlich, wenn man sie mit den wirtschaftlichen Umwandlungen vergleicht, die sich auf der Halbinsel nach 1914 vollzogen haben. Es handelt sich nicht nur um die Entwicklung von neuen Produktionszweigen; vielmehr hat die heimische Wirtschaft in ihrer Gesamtheit tiefe Umwandlungen erfahren und sich so mehr und mehr den Entwicklungsstufen angenähert, zu denen andere Länder bereits gelangt waren.

Bereits im Zeitabschnitt von 1900—1913 hatten sich untrügliche Anzeichen eines bedeutenden Aufstiegs wahrnehmbar gemacht, die die Grundlagen für den Zustand abgaben, der den von der Nachkriegszeit geschaffenen Schwierigkeiten begegnen konnte.

In diesem Zeitraum trat eine sehr schnelle Entwicklung der industriellen Arbeit ein, nahm die Finanzwirtschaft große Ausmaße an, die durch eine starke Inanspruchnahme der Großbanken gekennzeichnet war, die sich von Jahr zu Jahr mehrenden Sparsummen fanden in mannigfaltigen Anlagen, wenn auch nicht zu hohen, so doch immerhin zureichenden Zinssätzen Unterkunft, in der Lebenshaltung der verschiedenen sozialen Klassen trat eine Besserung ein, Inland- und Überseehandel wurden intensiver, die Staatsfinanzen und der öffentliche Kredit stärkten sich, die Wechselkurse zeigten eine günstige Entwicklung, ohne merklichen Schwankungen ausgesetzt zu sein. Bedeutende Fortschritte gab es auch auf dem Gebiete der Landwirtschaft, die sich einer freilich langsamen Annahme besserer Produktionsmethoden befleißigte und erst jüngst bonifizierte Landstücke der Kultur erschloß. Der Staat unterstützte alle diese Fortschritte, da er über bedeutendere Mittel als in den Vorjahren verfügte. Sicherlich fehlte es bei solcher Lage nicht an dunklen Punkten; es gab falsche Spekulationen, Krisenmomente, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Grunde die weniger festgefügten Unternehmungen trafen; alles in allem jedoch zeigte die italienische Wirtschaft in jenen Jahren eine starke Expansion.

Die Kriegsfolgen waren für die italienische Wirtschaft im großen und ganzen die gleichen wie in anderen Ländern. Es ist darauf hinzuweisen, daß sie auf der einen Seite einen gewaltigen Verbrauch von Vermögen, von dem sich das Land nur nach und nach wird erholen können, bedeuteten und das in den staatlichen und lokalen Budgets mit großer Mühe hergestellte Gleichgewicht zerstörten; andererseits haben sie den Anstoß zu erhöhter produktiver Tätigkeit gegeben und in Italien die Tendenz auf eine umfassendere und modernere Organisation des Wirtschaftslebens des Landes beschleunigt.

Vergleicht man die derzeitige Lage mit der ein Jahrzehnt zurückliegenden, so treten einem die einschneidendsten Abänderungen deutlich vor Augen, um so mehr, als in der Krisis der Nachkriegszeit der weniger gesunde Teil der erfolgten Umwandlungen mehr und mehr in den Hintergrund getreten ist und einzig und allein die besseren Organisationen geblieben sind. Außerdem haben sich gegenüber der durch die erlittenen Opfer allgemeinen drückenden Lage die gesunden Kräfte des Landes und die durch den eingetretenen Erfolg genährten tüchtigen Eigenschaften der Bevölkerung neuerdings befestigt, unter Benutzung alles Guten, das die Kriegswirtschaft hatte schaffen können, um über die erlittenen Opfer zu einer völligen Wiederherstellung zu gelangen[1].

2. Eine solche Wiederherstellungsarbeit hat sich in aktiver Weise auf dem Gebiet des Ackerbaues vollzogen. Während des Krieges hatte die Feldbestellung fühlbar unter dem Mangel an Arbeitskräften und Düngemitteln gelitten. Im Jahre 1918 betrug der Verbrauch an chemischem Dünger kaum mehr als 5 Millionen Tonnen gegen mehr als 13 Millionen Tonnen im Jahre 1913. Die Anzahl des Viehs war im Jahre 1918 zurückgegangen, die Einfuhr von Maschinen für die Landwirtschaft, die noch nicht durch eine erhöhte einheimische Produktion ersetzt war, war von 191 257 Doppelzentnern im Jahre 1913 auf 43 916 Doppelzentner 1916, 29 697 Doppelzentner 1917 und auf 65 213 Doppelzentner im Jahre 1918 zurückgegangen[2]. Die jährliche

[1] Eine eingehendere, mit Belegen versehene Darstellung findet sich bei: R. Bachi; L'Italia Economice, Jahrgang 1909, 1910, 1911, 1912, 1913. Verlag S. Lapi, Città di Castello.

[2] Es sei bemerkt, daß im Jahre 1918 Maschinen auf Staatskosten eingeführt wurden, und das erklärt das Anwachsen der Einfuhr im Vergleich zu 1917.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchschnittliche Getreideerzeugung war von 49272000 Doppelzentnern in dem Zeitraum 1909—1914 auf 44519000 Doppelzentner im Zeitraum von 1915—1920, die Maiserzeugung von 25680000 Doppelzentnern auf 22771000 Doppelzentner zurückgegangen. Auch die Erzeugung von anderen Nahrungsstoffen, wie Kartoffeln, Bohnen (Sau- und Gartenbohnen) zeigte starke Abnahme, zum Beispiel für die mittlere Jahreserzeugung von Kartoffeln, die für den Zeitraum 1909 bis 1914 16562000 Doppelzentner betrug, auf 14250000 Doppelzentner.

Vergleicht man diese Zahlen mit denen der am wenigsten anormalen Nachkriegsjahre 1923 und 1924 (die Gegenüberstellungen haben nur einen ungefähren Wert), so sehen wir die Anzeichen des Aufschwungs. Der Verbrauch chemischer Dünger betrug im Jahre 1923 14 Millionen, im Jahre 1924 15 Millionen Doppelzentner, überstieg somit den der Vorkriegszeit; die Einfuhr an landwirtschaftlichen Maschinen ist, trotz der verbesserten Erzeugung im Inland, 1924 auf 89121 Doppelzentner gestiegen. Die Getreideernte, die 1923 von günstigen Witterungsverhältnissen unterstützt wurde, betrug für die Jahre 1923 und 1924 im Mittel 53700000 Doppelzentner, die Maisernte 24 Millionen Doppelzentner.

Die mittlere jährliche Reiserzeugung, die in den Jahren 1912 bis 1914 5100000 Doppelzentner betragen hatte und auf 4600000 Doppelzentner in den Jahren 1920 und 1921 herabgegangen war, hat in den Jahren 1923 und 1924 5300000 Doppelzentner erreicht.

Die Gemüseernte, die im Jahresmittel 12766000 Doppelzentner für die Jahre 1912—1914 betrug und auf 11289000 Doppelzentner in den Jahren 1915—1920 zurückgegangen war, ist im Jahresdurchschnitt auf 14498000 Doppelzentner in der Periode 1922/1924 gestiegen; die Obsternte[1], die 5903000 Doppelzentner in den Jahren 1912—1914 betragen hatte und auf 5684000 Doppelzentner in den Jahren 1919—1920 gesunken war, ist auf 7948000 Doppelzentner in den Jahren 1922—1924 gestiegen. Die mittlere Jahreserzeugung an Kartoffeln betrug in den Jahren 1923 und 1924 18760000 Doppelzentner; die Gemüseernte, die 1919—1920 2230000 Doppelzentner betragen hatte, wies in den Jahren 1923—1924 2453000 Doppelzentner auf[2]. Die Zahlen werden durch die größeren Ausfuhrmengen bestätigt

[1] Mit Ausnahme der Sauerfrüchte, Kastanien und Weintrauben.

[2] Diese Zahlen gründen sich auf die Jahresübersichten, die in den vom Wirtschaftsministerium veröffentlichten Notizie Periodiche di Statistica Agraria enthalten sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach Abzug der entsprechenden Einfuhrmengen, wie es sich aus folgender Zusammenstellung ergibt:

Gesamtausfuhr Italiens in Doppelzentnern:

	1922	1923	1924
Reis	1 040 540	862 650	1 686 360
Trockengemüse . .	115 670	168 080	321 710
Kartoffeln	1 231 700	1 655 420	1 829 420
Frischgemüse . . .	510 657	648 912	725 880
Frisches Obst[1]). .	384 616	940 983	1 189 365

Wohl sind diese größeren Exportzahlen auch der Ausdruck für die Reorganisation der Auslandsmärkte. Das hindert aber nicht, wie die oben angeführten Produktionszahlen es zeigen, daß auch die Zunahme der Produktion bedeutende Rückwirkungen gehabt hat.

Italien hat bereits einen großen Teil seiner landwirtschaftlichen Produktion wiederhergestellt, und es ist nicht ausgeschlossen, daß durch intensivere Methoden und durch die Urbarmachung des bisher unbebauten Bodens weitere Fortschritte gemacht werden können. Das Areal, auf dem die Urbarmachung bereits in Angriff genommen worden ist, wird vom Ministerium der öffentlichen Arbeiten auf 623 687 Hektar berechnet; außerdem sind 280 516 Hektar dafür vorgesehen. Diese Zahlen umfassen nur das Areal, das von der Bonifikation hydraulische Vorteile, nicht jenes, das hygienische oder andersartige Vorteile erfahren wird.

In jedem Fall ergibt sich die sichere Tatsache, daß Italien seit vielen Jahren seine Landfläche intensiv ausnützt; die ertragsfähige Oberfläche (bestehend aus Saatflächen, Wiesen und Weiden, Baumpflanzungen, Waldungen) erreichte im Jahre 1913 die Zahl 26 398 000 Hektar, bei einer Gesamtausdehnung des Reiches von 28 661 037 Hektar; im Jahre 1923 hat sie 28 435 800 Hektar bei einer Gesamtfläche von 30 998 000 Hektar erreicht. (Beide Male also rund 92%.)

3. Diese Zahlen lassen über die Verwendungsmöglichkeit von Arbeitskräften von seiten der Landwirtschaft nachdenken. In der Tat besteht eines der ernstesten Probleme der italienischen Wirtschaft in der Beschäftigungsmöglichkeit eines großen Teils der Bevölkerung.

Die dauernde Bevölkerungszunahme rechtfertigt die Befürchtungen bezüglich des immer stärker hervortretenden Mißverhältnisses,

[1] Mit Ausschluß von Weintrauben, Sauerfrüchten und Kastanien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das in der Folge zwischen den verschiedenen Faktoren der Produktion hervortritt. Im Jahre 1911 betrug die Bevölkerungszahl 34 671 377 (= 120 Bewohner pro Quadratkilometer), 1921 (mit Einschluß der neuen Provinzen) 38 835 941 (= 125 Bewohner pro Quadratkilometer). In den Jahren 1922, 1923 und 1924 vermehrte sich die Bevölkerung im Durchschnitt um 430 000, = $11^0/_{00}$. Es besteht mithin eine jährliche Zunahme von ca. einer halben Million Menschen, für deren Leben und Beschäftigung das Land zu sorgen hat.

In der Vorkriegszeit war durch die Auswanderung ein Mittel des Gleichgewichts gegeben; in dem Zeitraum von 1901—1914 gab es jährlich durchschnittlich 654 000 Auswanderer, im Jahre 1912 gab es 711 446, im Jahre 1913 872 598. In der Nachkriegszeit gingen die Zahlen infolge der von mehreren Staaten verfügten Beschränkungen und der Wirtschaftslage derselben stark zurück: im Jahre 1920 gab es 364 944, 1921 255 116, 1922 280 000, 1923 380 000 und 1924 401 800[1] Auswanderer. Es ist nicht möglich, vorauszusagen, welchen Gang die Auswanderung in den kommenden Jahren einschlagen wird; jedenfalls aber sind wir weit von den Zahlen für 1912 und 1913.

Kann nun die Landwirtschaft einen bedeutenden Teil dieses Zuwachses in sich aufnehmen? Es wird dies von der Entwicklung abhängen, die die spezialisierte und mit den Errungenschaften der Technik ausgestattete Landwirtschaft nimmt (zum Beispiel die Blumenkultur an der Ligurischen Riviera, die Obstkultur in gewissen Gegenden Italiens, der Tabakbau usw.), und von der Ausführung der Bonifikationen. Wohl sind entgegenstehende Kräfte vorhanden, wie zum Beispiel die Anziehung, welche Stadtzentren und industrielle Beschäftigung ausüben; sicherlich werden aber einige Bebauungen bedeutende Erträgnisse abwerfen. Trotzdem muß man darauf hinweisen, daß die italienische Landwirtschaft doch nur einen Teil des Bevölkerungszuwachses in sich aufzunehmen vermag.

Eine geringere Verwendungsmöglichkeit bietet der Bergbau: Italien ist in der Tat ein an Mineralien armes Land. Die neuesten statistischen Daten[2] geben im Vergleich zu den Vorkriegsjahren be-

[1] Von diesen Zahlen sind in Abzug zu bringen die Rückwandernden, die für die aus Überseeländern kommenden im Jahre 1921: 93 916, 1922: 55 145, 1923: 40 240 und 1924: 57 118 betrugen.

[2] Veröffentlicht in der vom Wirtschaftsministerium jährlich herausgegebenen Rivista del Servizio Minerario.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deutende Produktionszunahme für Eisenpyrite, Bauxyte, fossile Brennstoffe und einige andere Mineralien, aber im ganzen besteht eine merkliche Abnahme oder ein stationärer Zustand. Schwierigkeit der Förderarbeit, lebhafte Konkurrenz durch ausländische Produkte, abnehmende Qualität des Minerals sind die Ursachen hierfür. Die Schwefelproduktion ist von 386 300 t im Jahre 1913 auf 290 000 t im Jahre 1924, die des Eisens von 603 100 t im Jahre 1913 auf 340 830 t im Jahre 1923 zurückgegangen. Stationär oder leicht zurückgegangen ist die Produktion von Zink (mehr als 132 000 t), Blei (37 000 t) und Borsäuremineral, und in Abnahme begriffen ist die Produktion der wenigen Petroleumquellen: 4701 t (im Jahre 1911 10 390 t).

Nächst der Ausbeutung von Minerallagern ist auf den Ertrag von Steingruben hinzuweisen. Hier erfährt die Produktion eine Vermehrung; in einigen Fällen ist sie im Begriff, sich dem Vorkriegsniveau zu nähern, in anderen Fällen ist diese infolge größerer Nachfrage bereits überschritten. Die Marmorproduktion hat die Zahl des Jahres 1913 (509 342 t) noch nicht erreicht, sie hat sich ihr aber von Jahr zu Jahr genähert (1921: 278 500 t; 1922: 361 440 t; 1923: 436 580 t; 1924: 465 900 t). Noch geringer ist die Schieferproduktion (von 43 500 t im Jahre 1913 auf 18 800 t im Jahre 1924); in Zunahme begriffen ist dagegen die Förderung von Alabaster (von 2910 t auf 12 000 t), von Bimstein (von 14 973 t auf 30 000 t), von Talkstein (von 24 000 t auf 27 000 t), von Barytin (von 12 900 t auf 42 600 t), von Schwerflußerden und Magnesia (von 6160 t auf 35 400 t) und von anderen Produkten[1].

Es tritt allenthalben eine erhöhte Aktivität zutage; man kann jedoch nicht erkennen, daß diese zu einer Änderung in der Struktur der italienischen Wirtschaft führt, oder doch nur da, wo sie in Verbindung mit einer ferneren Verwendung von Rohstoffen steht, die mittels Anlagen von neuen Industrien gefördert sind. Dies trifft zum Beispiel für die Schwerflußerden zu, die eine in Italien neue Industrie, wie die von Magnesitsteinen und anderen feuerfesten Materialien, versorgen.

4. Tief und nachhaltig sind dagegen die Umwandlungen, die während und nach dem Kriege sich auf industriellem Gebiete vollzogen haben. Zahlreich sind die Produktionszweige, die sich von 1913 bis 1923/24 entwickelt und immer weitere Beschäftigungsmöglichkeiten ge-

[1] Wirtschaftsministerium: Rivista del Servizio Minerario, Rom (jährliche Veröffentlichung).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geben haben. Eine genaue Übersicht über dieses weite Gebiet wird erst möglich sein, wenn eine Zählung der Betriebe einen Vergleich mit der Zahl der im Jahre 1911 in Betrieb befindlichen gestattet; zur Zeit können nur einige Daten allgemeiner Art, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit haben, gegeben werden.

Als ein Anzeichen von größerer Bedeutung mag angeführt werden, daß das von den Aktiengesellschaften investierte Gesamtkapital sich im Jahre 1913 auf 5170 Millionen Lire belief. Begründeten Berechnungen nach erreichte dies Kapital im Jahre 1922 ungefähr 12 Milliarden Goldlire und 1924 13 Milliarden Goldlire. Mithin ergibt sich eine Realzunahme von 8 Milliarden Goldlire. Dieser Zunahme zur Seite steht die des Verbrauchs von Kohle und Elektrizität; ersterer betrug 12 Millionen Tonnen im Jahre 1913, aber dieser Verbrauch bedeutete den Gipfelpunkt einer ansteigenden Skala. Außerdem betrug damals der Verbrauch an elektrischer Energie 2 Milliarden 3 Millionen Kilowatt. Nach 1920, das heißt nach der Zeit der größten Depression, betrug der Kohlenverbrauch 8½ Millionen Tonnen im Jahre 1921, 9,6 Millionen Tonnen im Jahre 1922, 9,8 Millionen Tonnen im Jahre 1923, 12 Millionen Tonnen im Jahre 1924. Der Verbrauch von elektrischer Kraft, der schon in den Jahren 1919—1921 4 Milliarden Kilowatt betragen hatte, hat im Jahre 1923 5 Milliarden Kilowatt überschritten und scheint im Jahre 1924 6 Milliarden Kilowatt erreicht zu haben.

Prüfen wir einzelne Zweige der industriellen Arbeit, so finden wir — ohne uns bei der Baumwoll- und Seidenindustrie, die nach einigen Schwankungen ihren herkömmlichen Bestand bewahrt haben (wobei in einigen speziellen Zweigen, zum Beispiel der Weberei von Baumwollstrümpfen und -handschuhen, von Seidenkrepp bedeutende Fortschritte erzielt wurden) — eine entschiedene Ausbreitung in der Wollindustrie. Die Spindelzahl ist von 489796 im Jahre 1907 auf 1 050 000 im Jahre 1923, die der Webstühle von 10 567 auf 18 000 angewachsen. Die eingeführte Rohwolle ist von einem Jahresdurchschnitt von 248 700 Doppelzentnern für den Zeitraum von 1909—1913 auf 330 000 Doppelzentner gestiegen. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter ist auf 45 000 angewachsen. Besondere Erwähnung verdient die Kunstseidenindustrie, sowohl wegen der Höhe des investierten Kapitals als wegen der Zahl der darin beschäftigten Arbeiter (über 20 000), ferner wegen der Ausdehnung der Anlagen. In den Jahren 1912 und 1913 überstieg die Einfuhr die Ausfuhr um 91 000 kg; 1921/22 erreichte die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ausfuhr einen Überschuß von 912 000 kg, welcher 1922/23 auf 932 600 kg und 1923/24 auf 3 338 000 kg angewachsen ist.

Die mechanische Industrie hat bedeutende Fortschritte erzielen können; sie fand in dem Überfluß von Arbeitskräften eine Möglichkeit des Ausgleichs für die Schwierigkeiten, die sich aus der Knappheit an Rohmaterialien und Brennstoffen ergaben. Die Zahl der hierin beschäftigten Arbeiter, die in der Vorkriegszeit auf 275 000 veranschlagt wurde, ist auf 400 000 gestiegen. In manchen Zweigen gibt es zahlreiche Firmen, die während des Krieges die fehlende Einfuhr aus dem Ausland ersetzt haben und denen es durch die größten Schwierigkeiten hindurch gelang, ihr Produkt dauernd zu verbessern. Einige von diesen sind das Ergebnis der Industrieumstellung, die in den Jahren 1915 bis 1918 die Produktion von Kriegsmaterial besorgt hatten. Jung ist die mechanische Industrie; sie findet häufig Schwierigkeiten in der Begrenzung des Inlandmarktes und nicht selten in der herkömmlichen Bevorzugung des ausländischen Erzeugnisses infolge der Erfahrung, daß man früher sehr gut beliefert wurde. Trotz solcher Schwierigkeiten werden zur Zeit in Italien Motore, Lokomobilen, Kessel, Gerätemaschinen, Maschinen für Baumaterialien, für Mühlen, für Teigwaren, für landwirtschaftliche Zwecke (Pflüge, Dreschmaschinen usw.), für Seidenweberei und Weiterverarbeitung von Geweben, die großen elektrischen Motore (außer den kleinen älterer Herstellung), Magnete, Apparate zwecks Verwertung der Elektrizität hergestellt. Einen beachtenswerten Zuwachs hat die Industrie der Schiffskonstruktionen gehabt, ferner die für Eisenbahnmaterial, die jetzt mehr als 30 Fabriken zählt, die zur Zeit imstande sind, über 700 Lokomotiven, 10 000 Personenwagen und 135 000 Güterwagen jährlich herzustellen. Befestigt war bereits vor dem Kriege die Automobilindustrie; sie hat sich noch erweitert und besitzt jetzt eine Leistungsfähigkeit von 60—70 000 Maschinen im Jahre.

In gleicher Weise hat nach 1915 die Metallbearbeitung eine große Entwicklung erfahren: gegenwärtig bestehen in Italien Fabriken zur Herstellung von Bestecken, Schirmzubehörteilen, Haken und Ösen, Hähnen, Gegenständen aus emailliertem Eisen, Gußarbeiten und Metall-Kleinerzeugnissen.

Die Eisenindustrie hat sich neu organisiert und die Qualität ihres Erzeugnisses verbessert; sie verarbeitet jedoch zum allergrößten Teil Alteisen, und ihre Existenz kann besonders vom politischen Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sichtspunkt gerechtfertigt werden. Der ihr zuteil werdende Schutz lastet zweifellos auf dem gesamten italienischen Wirtschaftsleben. Die Erzeugung von Eisen und Stahl hält sich leicht über dem in den Jahren 1911—1913 erreichten Niveau; im elektrischen Ofen hergestellter Stahl hat in den Jahren 1921, 1922, 1923 folgende Entwicklung gehabt: 125 320 t, 130 143 t, 195 305 t.

In geradezu vielversprechender Weise entwickelte sich die Produktion von Metallegierungen für die Eisenindustrie (Stilizium- und Manganeisen), die von 4700 t im Jahre 1913 auf 15 500 t im Jahre 1921 und auf 34 430 t im Jahre 1924 anwuchs; ebenso die Produktion von Metallzink, die vor dem Kriege nicht bestand und zur Zeit auf 5800 t (1924) angelangt ist. Neue Anlagen mit elektrolytischem Verfahren sind vorgesehen.

Auch in den chemischen Industrien gab es beachtenswerte Fortschritte. Diese Industrien waren während des Krieges berufen, den gebieterischen Erfordernissen gerecht zu werden und begannen die Herstellung von früher entweder in Italien nie oder in sehr geringen Mengen gewonnenen Produkten, entwickelten in großem Maßstabe die bereits bestehenden Industrien sowohl auf dem Gebiete der anorganischen Grundprodukte, wie auf dem der organischen Chemie. Im besonderen haben sich die Farbenindustrien bedeutend befestigt[1], ferner die der pharmazeutischen und der organisch-synthetischen Produkte. Die Fabrikation von chemischen Düngestoffen hat sich sehr gefestigt; dies hat sich besonders für Kalziozyanamide, die Phosphate, Ammonsulfat gezeigt, und gegenwärtig hat man mit der Ausbeute von Leukyth zur Gewinnung von Kalidüngern begonnen.

Außerdem hat man in Italien mit der Fabrikation von Zelluloid, der Abfallstoffe des Kaseïns (Zoolith, Bachelyt usw.) begonnen, und die Herstellung von allen Artikeln aus diesen Materialien hat sich entwickelt. Der Bedarf in Schmirgelerzeugnissen und in anderen Abkratzstoffen hat zu ihrer Herstellung geführt; groß ist jetzt die Fabrikation von Hartschiefer; nach geduldigen Forschungsarbeiten und Experimenten ist die Herstellung von neutralem Glas und den dazu gehörigen Arbeiten gelungen, das vor dem Kriege aus dem Ausland und besonders aus Deutschland nach Italien kam. Andere Produktionszweige von bescheidenerer Bedeutung haben ihren Ursprung

[1] Im Jahre 1922 betrug die Produktion von organisch-synthetischen Schwefelfarben 38 500 dz, von anderen 10 560 dz.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder Gründe ihrer Fortentwicklung in der geschlossenen Kriegswirtschaft gefunden; so ist es mit der Fabrikation von Bleistiften, Pinseln und Porzellanisolatoren gewesen.

Auf dem Gebiet der Fellgerberei sind bedeutende Fortschritte eingetreten, und in gleicher Weise haben in der Schuhindustrie große Unternehmungen Wurzel gefaßt.

Einen starken Impuls haben auch die Nahrungsmittelgewerbe erlebt; abgesehen von der schon alten Konservenfabrikation (für die Pflanzenkonserven wird die Produktion auf 1 304 823 Doppelzentner berechnet) sei daran erinnert, daß die Zuckerfabrikation von 1 983 370 Doppelzentner im Jahre 1912/13 auf 3 189 870 Doppelzentner im Jahre 1923/24 und die Bierproduktion von 672 906 Hektoliter (1912/13) auf 1 466 507 Hektoliter (1922/24) gestiegen ist.

Die Struktur des italienischen Wirtschaftslebens hat sich mithin in industriellem Sinne modifiziert, wodurch eine erhöhte Beschäftigung eingetreten ist. Bei dem Stand der Bevölkerungsüberfülle, in dem sich Italien befindet, nimmt eine solche Beschäftigungsquelle eine augenscheinliche Bedeutung auch vom sozialen Standpunkt aus an. Diesen Umstand muß man sich bei der Prüfung der Zollpolitik, die die italienische Regierung nach dem Kriege eingeschlagen hat, vor Augen halten.

5. Die bisher behandelten Tatsachen müssen durch eine Prüfung der Bewegung des italienischen Handels ergänzt werden. In der Tat sind seine charakteristischen Merkmale unbedingt erforderlich zum Verständnis des Vorzugs, den man einer Politik von Handelsverträgen angesichts einer autonomen Zollpolitik gibt.

Die italienische Handelsbilanz ist ein klarer Fingerzeig für die enge Verknüpfung der Wirtschaft des Königreiches mit jener des Auslandes, ein neuer Beweis von der wirtschaftlichen Solidarität der Staaten[1]. In der Tat ergibt sich aus einer vergleichenden Übersicht über den italienischen und den ausländischen Handel, daß zum Ausgleich für die mangelnde Produktion von einigen Nahrungsmitteln und dem geringen Bestand von lebenden Tieren im Zeitraum von 1922 bis 1924 jährlich für ungefähr 4 Milliarden 894 Millionen Lire solche Erzeugnisse eingeführt werden mußten. Dem steht indes eine Ausfuhr

[1] Man vgl. C. Bresciani-Turroni: Wirtschaftliche Solidarität und Handelskonkurrenz zwischen den Staaten. (Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica) Rom, September 1920.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an Lebensmitteln für 2885 Millionen Lire gegenüber. Das Passivum geht besonders auf Rechnung der Zerealien (jährliche mittlere Einfuhr 2830 Millionen Lire), von Fleisch, Kaffee und anderen Kolonialprodukten, trockenen gesalzenen Fischen und Tieren. Das Aktivum liegt bei Gemüse und Obst, speziellen Erzeugnissen, deren Ausfuhr einen merklichen Zuwachs erfahren hat — von 955 Millionen Lire im Jahre 1922 auf 1406 Millionen Lire im Jahre 1924 —, von Eiern und Milchprodukten, Reis, Mehl, Olivenöl und Wein. Die Ausfuhr von letzterem ist im Jahre 1924 auf 2 467 000 Hektoliter im Werte von 300 Millionen Lire gestiegen.

Italien ist ein an Rohstoffen armes Land; ihre Einfuhr ist daher sehr stark. Sie erreichte im Jahre 1922: 5507 Millionen Lire, 1923: 6942 Millionen Lire, 1924: 8259 Millionen Lire. Als Beispiel sei daran erinnert, daß Italien im vergangenen Jahre (1924) 2 Millionen Doppelzentner Baumwolle, 300 000 Doppelzentner Wolle, 1 Million 360 000 Tonnen Holz, 5 Millionen 385 000 Doppelzentner Metallbruch, 11 Millionen 220 000 Tonnen fossiler Brennstoffe, 5 Millionen 900 000 Doppelzentner Mineralöle (mit Ausschluß von Petroleum) und Abfallstoffe aus ihrer Destillation, 2 Millionen 770 000 Doppelzentner Ölsaaten und 1 Million Doppelzentner Masse zur Papierfabrikation eingeführt hat. Außerdem wurden eingeführt: Jute, Leinen, mineralische Phosphate, Kaolin, Rohhäute usw. Einem solchen Passivposten steht eine Ausfuhr von Rohprodukten gegenüber, die sich in der Zeit von 1922—1924 um einen Durchschnitt von 1 Milliarde 300 Millionen bewegte. Hanf, Rohhäute, unbehauener Marmor, Zinkmineral, Eisenpyrit sind die Hauptgegenstände bei dieser Ausfuhr.

Ein- und Ausfuhr von halbbearbeiteten Rohstoffen halten sich ungefähr die Wage; einem mittleren Jahresgewinn (Ausfuhr) von 3265 Millionen steht ein Defizit (Einfuhr) von 3112 Millionen für den Zeitraum 1922—1924 gegenüber.

Für Fertigprodukte hat die Bilanz von 1922—1924 einen stets günstigeren Gang genommen; ihre Einfuhr stieg von 2342 Millionen im Jahre 1922 auf 2796 Millionen Lire im Jahre 1924, die Ausfuhr von 3134 Millionen auf 5116 Millionen. Das Aktivum, das bereits für die einzelnen Jahre 1921—1922 im Durchschnitt 790 Millionen betragen hatte, stieg auf 2320 Millionen im Jahre 1924[1]. In der Aus-

[1] Vgl. Verband der italienischen Aktiengesellschaften und Generalverband der italienischen Industrie. Die italienische Wirtschaft 1924, Rom 1925, S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fuhr überwiegen die Erzeugnisse der Spinnerei und Weberei, einige Zweige der mechanischen Industrie, Möbel und Holzarbeiten, die Produkte der Gummiindustrie, Putzartikel, einige chemische Produkte und mannigfache Zweige von Ernährungserzeugnissen, wie Konserven, Teigwaren, Käse. Bei der Einfuhr überwiegen Maschinen, Instrumente und Utensilien, Glas- und keramische, ferner chemische Produkte, Papier und Pappe und andere Artikel.

So sehr auch die Vergleiche mit der Vorkriegszeit schwierig und unsicher sein mögen, so stellt sich doch bei einer Prüfung der Handelsbilanz der Jahre 1909—1913 und der Jahre 1921—1924 eine prozentuale Vermehrung in der Einfuhr der Rohstoffe und eine Verminderung der Einfuhr von Fertigprodukten deutlich heraus; bei der Ausfuhr sind die Fabrikationsprodukte in der Zunahme und die Rohstoffe in der Abnahme. Dies entspricht klar der fortschreitenden Industrialisierung des Landes.

Trotzdem bleibt die Handelsbilanz immer passiv, wie sie es auch vor dem Kriege war. In den unmittelbar auf den Krieg folgenden Jahren war das Passivum gewaltig; im Jahre 1919 betrug es 10 558 Millionen Lire, 1920 15 047 Millionen, 1921 8951 Millionen. Dies lastete schwer auf der Zahlungsbilanz. In den Vorkriegsjahren hatte das Passivsaldo zwischen 1100 und 1300 Millionen Lire geschwankt; von 1919—1921 war das Mißverhältnis in der Bilanz, auch wenn man die Entwertung der Lire berücksichtigt, viel größer[1]. Eine solche Lage hatte sicherlich ihren Einfluß auf die Annahme des Zolltarifs. Wenn man auch begreift, welche Notwendigkeiten diesen Gang des Außenhandels bestimmten, und daß es schädlich und außerdem zwecklos wäre, den Strömungen des Handels eine andere Richtung geben zu wollen, so sieht man doch die Möglichkeit, in irgendeiner Weise das Handelspassivum durch Stützung der Produktion des Inlandes und durch geeignete Maßregeln zur Erhöhung der Ausfuhr zu stützen. Dieser Gedanke, der leicht auf der Grundlage der Nationalökonomie kritisiert werden kann, hat in der Nachkriegszeit große Verbreitung und praktischen Einfluß auf die Wirtschafts- und Handelspolitik der verschiedenen Staaten ausgeübt.

Die Handelsbilanz hat sich von 1922 an dauernd gebessert; in

[1] Es sind dies die von der Generalzolldirektion (Finanzministerium) veröffentlichten Zahlen. Ihnen haften natürlich die Unvollständigkeiten an, die von verschiedenen Gelehrten für die Zollstatistik aller Staaten dargelegt worden sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Jahr betrug das Passivum 6462 Millionen Lire, 1923 6103 Millionen, 1924 5070 Millionen (nicht endgültige Zahlen). Eine solche Verminderung kann man nicht ausschließlich dem neuen Zolltarif zuschreiben: manche andern Elemente haben dazu beigetragen, und sicherlich in größerem Maße; indessen, eine gewisse Wirkung hat der Zolltarif doch dabei gehabt.

6. Die Verknüpfung der italienischen Wirtschaft mit der der übrigen Staaten ergibt sich auch aus der Prüfung der Zahlungsbilanz. Diese ist in mehreren Büchern behandelt worden, die zu ungefähren Berechnungen geführt haben. Schon vor dem Kriege hatte Stringher[1], Generaldirektor der Banca d'Italia, in einer wertvollen Monographie die aktiven und passiven Elemente der italienischen Bilanz aufgezeichnet. Er hatte dargelegt, daß das aus der Handelsbewegung (1909—1910) sich ergebende Passivum von mehr als 1 Milliarde Lire ausgeglichen wurde, obwohl vermehrt durch den Betrag der Zinsen und der Amortisationskosten, die der Staat für Titel der öffentlichen Schuld bezahlte, und andere Verpflichtungen (60 Millionen), und des Einkommens von ausländischen Kapitalien, die auf industrielle und Handelsunternehmen verwandt sind (125 Millionen), abgesehen von anderen kleinen Aktivposten, von den Einlagen der Auswanderer (450 Millionen), den Erträgen der Fremdenbewegung innerhalb des Landes (450 Millionen) und des Überschusses des Kredits über das Debet der Postverwaltungen hinsichtlich der entsprechenden ausländischen Verwaltungen (Überschuß der Postanweisungen).

Eine Prüfung der Zahlungsbilanzen in der Nachkriegszeit wurde geliefert und soll noch weiter ausgebaut werden von Professor Jannacone[2]. Die natürlich nur ungefähren Daten beziehen sich auf 1921 und 1922. Die in Betracht gezogenen Posten sind die Handelsbewegung mit dem Auslande, die bezahlten Schiffsfrachten, die eingegangenen Zahlungen für öffentliche Schulden im Ausland, die Einzahlungen für Bankkredit und -debet, die Einlagen der Auswanderer, die von Fremden in Italien und von Italienern im Ausland ausgegebenen Beträge, die nach Italien geschickten Erträgnisse italienischer Unternehmen auf fremdem Boden und die Erträgnisse ins Aus-

[1] Stringher: Über die Zahlungsbilanz zwischen Italien und dem Ausland. Rom 1925.

[2] Dokumente über die finanzielle und wirtschaftliche Lage Italiens, vom Finanzminister dem Parlament am 8. Dezember 1923 mitgeteilt. Rom, Staatliche Druckerei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

land gesandter fremder Unternehmen in Italien, die aus der Zahlung der Kriegsreparationen fließenden Summen und andere kleinere Posten. Die Berechnung ergibt für 1921 ein Gesamtpassivum von 1 Milliarde, für 1922 dagegen ein kleines Aktivum von 231 Millionen.

Fassen wir im folgenden die in der Berechnung einbegriffenen Elemente zusammen (in Millionen Lire):

	1921	1922
Differenz zwischen Aus- und Einfuhr von Waren . .	— 8 653,9	— 6 462,4
Ein- und Ausfuhr von Gold und gemünztem Geld .	— 9,2	— 97,7
Seefrachten	+ 935,4	+ 642,6
Differenzen zwischen den Kosten der italienischen Marine im Ausland und der ausländischen Marine in Italien	— 322,0	— 203,1
Zahlungen des Staates an das Ausland für Zinsen der öffentlichen Schuld und für Zusammenziehung von Schulden	— 86,0	— 528,4
Differenz der Kredit- u. Debet-Summen der Verwaltungen und der Staatseisenbahnen für internationale Betriebe	— 135,8	— 132,3
Zinsen von Beträgen von netto Bankschulden an das Ausland	— 157,5	— 140,0
Aktive Differenz in den Geldeinsendungen der Auswanderer	+ 4500,0	+ 3400,0
Aktive Differenz, entstehend aus dem Fremdenverkehr .	+ 2000,0	+ 2500,0
Gewinne durch Investierung italienischer Kapitalien im Ausland	+ 30,0	+ 30,0
Aktive Differenz im Betrag der internat. Postanweisungen	+ 283,4	+ 274,7
Beträge auf Konto der Kriegsreparationen	+ 110,4	+ 440,5
Sonstige Posten	+ 500,4	+ 448,0

Professor G. Mortara[1] ist in einer mit großer Klarheit geschriebenen zusammenfassenden Übersicht für das Jahr 1922 zu anderen Schlußfolgerungen gelangt. Seine, wie er selbst sagt, oft auf Mutmaßungen beruhenden Berechnungen würden zu einer Verschärfung des Defizits von ungefähr einer halben Milliarde führen. Er beachtet nicht die Reparationslieferungen in natura, für die seitens Italiens keinerlei Zahlungen zu buchen sind, und die daher doch keinen Einfluß auf die Zahlungsbilanz haben können, beschränkt das Passivum der Handelsbilanz auf einen Betrag, der zwischen 4,5 und 5,5 Milliarden Lire schwankt, setzt die aktive Differenz zwischen den Ausgaben der Fremden in Italien und den Ausgaben von Italienern im Ausland mit 1,6—2,6 an, berechnet den aktiven Überschuß für Seefrachten und Transportkosten mit 500—800 Millionen Lire, ver-

[1] Die Bilanz des Wirtschaftsaustausches zwischen Italien und dem Auslande. Rivista Bancaria. 1924, Nr. 2 (Februar).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anschlagt die Geldsendungen der Auswanderer mit 1,9—2,5 Milliarden Lire, gibt einen Passivüberschuß von 100 Millionen für internationale Übertragungen von Kapitalzinsen an, von Erträgnissen aus industriellen Unternehmungen und von Einkünften aus beweglichem und unbeweglichem Eigentum und von weiteren 100 Millionen von Investierungen und von Reinvestierungen von Kapitalien, Schulden und deren Tilgungen.

Außerdem ist zu bemerken, daß in den beiden Berechnungen die den Vereinigten Staaten und Großbritannien für Kriegsschulden zu leistenden Zinsen nicht berücksichtigt werden; der Betrag dieser Zinsen stellte sich für 1922 auf annähernd 4 Milliarden!

Nach 1922 hat sich das Passivum der Handelsbilanz ermäßigt (die Zahlen der Handelsbewegung geben für 1924 eine Milliarde weniger), und wenn die Geldsendungen der Auswanderer leicht zurückgegangen sind, so hat sich dagegen der Fremdenverkehr verstärkt und ist der Seehandel intensiver geworden. Es ist also der Schluß erlaubt, daß sich die Lage der Zahlungsbilanz im vergangenen Jahre weiter gebessert hat. Für das laufende Jahr ist eine Berechnung noch nicht möglich; anzunehmen ist, daß die Handelsbilanz, infolge der schlechten Getreideernte im vergangenen Jahre, eine Verschlechterung erleiden wird; man hofft jedoch auf einen größeren Zustrom von Fremden.

7. Die Bewegung des Handels zwischen Italien und dem Ausland in der Nachkriegszeit, verschieden je nach dem Herkunfts- und Bestimmungslande, ist erst für einige Staaten bekannt.

Bei Sammlung der bereits veröffentlichten Daten und derer, die sich aus dem Bureau der Zollstatistik des Finanzministeriums ergeben, erhält man für 1924 folgende Zahlen:

	Einfuhr Millionen Lire	Ausfuhr Millionen Lire
Belgien	406,7	297,6
Österreich	463,3	683,8
Bulgarien	53,8	122,8
Tschechoslowakei	305,4	141,0
Frankreich	1 479,1	1 822,2
Deutschland	1 518,6	1 563,7
Großbritannien	2 176,2	1 493,0
Serbien, Kroatien, Slovenien	556,9	370,2
Spanien	173,3	182,1
Schweiz	414,2	1 609,3
Polen	17,1	101,8

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	Einfuhr Millionen Lire	Ausfuhr Millionen Lire
Ungarn	53,3	50,8
Rußland	134,6	9,0
Argentinien	1 106,2	829,6
Vereinigte Staaten	4 647,9	1 231,8
Chile	146,7	79,1
Japan	192,4	33,3

Die Gesamteinfuhr betrug im Jahre 1924 19 388 Millionen Lire, die Gesamtausfuhr 14 318 Millionen Lire.

Vergleicht man den Handel mit einigen der obengenannten Staaten des Jahres 1913 mit dem des Jahres 1924, so ergeben sich folgende Veränderungen:

Prozentual von der Gesamtsumme der

	Einfuhr		Ausfuhr	
	1913	1924	1913	1924
Vereinigte Staaten	14,3 %	24,8 %	10,5 %	8,5 %
Deutschland	17,6 %	7,8 %	13,6 %	12,7 %
Großbritannien	16,2 %	11,2 %	10,3 %	10,4 %
Frankreich	7,7 %	7,6 %	9,1 %	12,7 %
Schweiz	2,5 %	2,1 %	9,5 %	11,2 %
Argentinien	4,5 %	5,7 %	7,3 %	5,7 %
Belgien	2,2 %	2,0 %	2,2 %	2,0 %

Die stärksten Veränderungen sind bei der Einfuhr bei den Vereinigten Staaten hinsichtlich der Zunahme, bei Deutschland und England im Sinne der Abnahme eingetreten.

Bei der Ausfuhr notiert man bedeutende Zunahmen betreffs Frankreichs und der Schweiz, starke Abnahmen bei den Vereinigten Staaten von Amerika und Argentinien.

Es läßt sich nicht sagen, ob die festgestellten Veränderungen in Zukunft anhalten werden; die Zunahme der Einfuhr aus den Vereinigten Staaten geht hauptsächlich auf die derzeitige Lage des russischen Marktes zurück[1], die Abnahme der Einfuhr aus Deutschland ist teilweise dem Umstand zuzuschreiben, daß die deutschen Waren im Jahre 1924 nicht durch die Vertragszölle geschützt waren, und daß die Produktionskosten in Deutschland gestiegen sind.

[1]) 1913 wurden in Italien 158 853 t Getreide aus den Vereinigten Staaten und 881 546 t aus Rußland eingeführt; 1924 waren die entsprechenden Zahlen 1 152 100 t und 71 447 t.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

8. Schließlich muß bemerkt werden, daß die Qualität der italienischen Ausfuhr nicht identisch mit der Vorkriegszeit ist; die diesbezüglichen Mitteilungen betreffs der Handelsbilanz sind dafür ein sicheres Zeichen. Jedenfalls dürfte es angebracht sein, hier noch einige Zahlen anzuführen, die deutlich machen, wie die Mengen von nach dem Ausland versandten industriellen Erzeugnissen zugenommen haben.

	Ausfuhr	
	Jahresmittel 1909—1913	Jahresmittel 1921—1924
Garne aus Flachs, Hanf und Jute	51 962 dz	57 811 dz
Baumwollgarne	130 461 „	137 377 „
Gewebe und sonstige Baumwoll-Manufakturen	415 775 „	439 130 „
Kunstseide	1 582 „	28 195 „
Gewebe und andre Manufakturen aus Wolle, Haar und Roßhaar	23 134 „	122 362 „
Gewebe oder Seidenmanufakturen	16 283 „	19 730 „
Möbel, Rahmen und Holzarbeiten	28 466 „	73 713 „
Maschinen und deren Teile	12 890 „	137 005 „
Automobile	2 603 St.	13 367 St.
Arbeiten aus elastischem Gummi	21 911 dz	66 028 dz
Steinnußknöpfe	12 456 „	17 534 „

Besonders im Jahre 1924 hat die Ausfuhr einen starken Impuls erfahren, worauf die Wechselkurse nicht ohne Einfluß sind; tatsächlich kann eine leichte, aber andauernde Neigung der Lire zum Fallen (die sich nachher verstärkte) den Warenverkauf ins Ausland unterstützen. Dies ist die empfindlichste Stelle der italienischen Wirtschaft.

Abgesehen von einigen dunklen Punkten, ist die augenblickliche Lage der italienischen Wirtschaft gut im Vergleich zur nahen Vergangenheit. Der Wirtschaftsorganismus ist gesund und widerstandsfähig, der Zustand der öffentlichen Finanzen hat sich gebessert, die Bankorganisation hat sich vervollkommnet und ist fähig, die Entwicklung von Industrie und Landwirtschaft zu stützen [1].

[1]) Vergleiche auch Mortara: Prospettive economiche, Jahrgang V, 1925, Città di Castello 1925. Dies Werk, das das letzte einer seit 1922 begonnenen Reihe darstellt, ist das beste, das man über die gegenwärtige Wirtschaftslage Italiens nachlesen kann. Für die vorangegangenen Jahre vergleiche man das Jahrbuch des Prof. Bachi: Das wirtschaftliche Italien; hierin viele Daten und wichtige Bemerkungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Das italienische Zollregime nach dem Kriege.

1. Italienische Handelszollpolitik bis 1914. — 2. Vorbereitende Arbeiten für den neuen Zolltarif. — 3. Generaltarif oder autonomer Tarif. Vorschläge der Kgl. Kommission zwecks Ausarbeitung des Zollregimes und der Handelsverträge. — 4. Der neue Zolltarif vom Jahre 1921. — 5. Abänderungen des neuen Zolltarifs auf autonomem Wege. — 6. Strömungen in der Handels- und Zollpolitik in Italien. — 7. Betrachtungen fiskalischen Charakters.

1. Will man die Leitgedanken prüfen, die in Italien die Handelszollpolitik während der auf den europäischen Konflikt folgenden Jahre eingeschlagen hat, so ist es nützlich, ja notwendig, kurz die Grundzüge darzulegen, die für diese Politik in dem Zeitraum maßgebend gewesen sind, der ungefähr die ersten fünfzig Jahre seit der Konstituierung des Königreichs umfaßt.

In der Tat ist die jetzige Politik in mehrerer Beziehung nichts als die Fortsetzung der vorangegangenen Politik, mit zweckentsprechenden Anpassungen an die veränderte wirtschaftliche Lage der Halbinsel. Je umfassender diese sich gestaltet hat, um so größere Interessen hat man schützen und mit einer vorsichtigen und langen Arbeit in Einklang bringen müssen, eine Arbeit, die entweder von den öffentlichen Verwaltungsstellen oder von den konstitutionellen Organen unter Mitwirkung von Männern der Wissenschaft und der Praxis geleistet wurde.

Andererseits erfordert eine gründlichere Prüfung einer jeden Materie stets die Kenntnis ihrer geschichtlichen Vorgänge, um in gerechter Weise gewisse Erscheinungen verstehen und sie in ihrer Wirklichkeit abschätzen zu können.

Man kann die italienische Handelspolitik der ersten fünfzig Jahre der Einigung des Königreiches in zwei Perioden scheiden; die eine schließt der Zolltarif von 1878 ab und mit ihm eine wesentlich liberale Politik; die andere, jenem Tarife nachfolgende, ist durch die Zollreform des Jahres 1887 besonders charakterisiert und zeigt uns eine protektionistische Grundfärbung.

In dem ersten Zeitabschnitt war der Zolltarif des früheren sardinischen Königreichs in Kraft, der infolge der Abänderungen, die die von Cavour geleitete Regierung an ihm vorgenommen hatte, recht milde war. Zudem erniedrigten die abgeschlossenen Handelsverträge die allgemeinen Zölle noch mehr. Die Richtung auf eine liberale Politik war damals in Europa vorherrschend und fand in Italien eine kühne Anwendung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erst nach 1875 machten sich neue Strömungen in der Handelspolitik fühlbar; allenthalben reifte die Wandlung der Zollpolitik im protektionistischen Sinne. Auch in Italien erhob sich ein intensives Streben zu industrieller Tätigkeit und gleichzeitig damit erhoben sich Wünsche für eine gerechte Zollverteidigung, die es der nationalen Arbeit ermöglichen könnte, sich auf das Niveau der seit geraumer Zeit vorgeschrittenen ausländischen Industrien zu erheben. Das geltende Zollregime bot in jeder Beziehung merkbare Mängel dar: nicht wenig Rohstoffe waren höheren Zöllen unterworfen als die, welche die Fertigprodukte zu tragen hatten; die Klassifizierungen und die Zölle waren derart, daß sie die Fabrikation der besten Produkte unterdrückten; die Besteuerung ad valorem hatte vor der spezifischen den Vorrang. Außerdem führten Gründe fiskalischen Charakters zur Notwendigkeit, das in Geltung befindliche Zollregime abzuändern.

So kam es zu der Reform vom 30. Mai 1878, die jedoch, da es an mehreren Urteilsbasen fehlte und die Leitgedanken der italienischen industriellen Wirtschaft noch unsicher waren, nur als eine teilweise und unvollständige angesehen wurde. Dasselbe Gesetz, durch das sie ins Leben gerufen wurde, bestimmte, daß die Regierung möglichst schnell einen Tarifrevisionsvorschlag einreichen solle.

Mehrere Handelsverträge wurden auf der Basis des neuen Zollregimes geschlossen, und dies auch, um Erleichterungen für den italienischen Export durchzusetzen, der in den Zollreformen der anderen Staaten Schwierigkeiten fand.

Der Tarif von 1878 ist als ein gemäßigt protektionistischer anzusehen; unter ihm gewann die industrielle Bewegung eine größere Ausdehnung.

Der Tarif enthielt jedoch mehrere technische Mängel und kümmerte sich nicht um einige neue Zweige industrieller Tätigkeit, die nach 1880 entstanden waren. Man verlangte eine erneute Revision und kam so zu einer großangelegten Enquete in den Jahren 1884—1886. Daraus ging die Reform von 1887 hervor, die lange vorbereitet wurde; sie setzte Protektionszölle fest, barg aber in sich die Möglichkeit einer Herabsetzung durch den Abschluß von Verträgen. Es war in der Tat ein Generaltarif, unter dem man Handel treiben konnte; der Grundsatz der Gegenseitigkeit der Behandlung, den wir in der italienischen Zollhandelspolitik immer mehr befestigt sehen werden, war in den Vorschlägen zu der Reform selbst sanktioniert und verteidigt. In dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bericht der parlamentarischen Kommission liest man in der Tat folgende Stellen: „Man muß sich stets das Prinzip der Wechselseitigkeit des Warenaustausches vor Augen halten und sehen, ob es zweckdienlich ist, die Tore durch Zollerleichterungen den fremden Produkten weit aufzusperren, wenn die fremden Staaten, taub auf unsere wiederholten Rufe, sie den unseren ohne Gnade verschließen." Und ferner: „Gerechtigkeit von der einen wie von der anderen Seite, oder gleiche Gesichtspunkte; das wünscht unser Land, das in der Nacheiferung des internationalen Austausches zu arbeiten wünscht und nicht nur zu seinem Schaden und ohne Milderung die Theorien des freien Austausches angewandt wissen will."

Dieser durch das Gesetz vom 14. Juli 1887 gebilligte Tarif hat die Grundlage der italienischen Handelspolitik für lange Zeit abgegeben. Auf ihr wurden drei Reihen von Verträgen abgeschlossen; die erste von 1888—1889, die zweite von 1891—1892, die dritte von 1903 bis 1906.

Ohne hier auf Einzelheiten einzugehen, ist es angebracht zu bemerken, daß die Orientierung des Handelsaustausches Italiens auf Grund der in den vorher genannten Zeitabschnitten abgeschlossenen Verträge sich vorwiegend gegen die Märkte Zentraleuropas richtete. Der Bruch der Handelsbeziehungen mit Frankreich, der gegen Ende Februar 1888 erfolgte, und das zwischen den beiden Ländern in Geltung sich befindende Regime des Generaltarifs, das fast ganz bis 1898 bestehen blieb, erleichterte diese Orientierung. Man suchte und erhielt auf den zentraleuropäischen Märkten den Ausweg für die Ausfuhr, den man auf dem französischen Markte verloren hatte. In der Tat sanken die italienischen Einfuhrmengen in Frankreich von mehr als 300 Millionen Lire im Jahre 1887 auf 132 Millionen Lire im Jahre 1892.

Der Tarif von 1887 und die zu zwei Malen — einmal 1890—1892, dann 1904—1906 — abgeschlossenen Verträge regelten zwei Jahrzehnte das italienische Zollregime und können als das umfassendste und ernsteste Werk der internationalen Handelspolitik angesehen werden, die im Königreich Italien in den ersten fünfzig Jahren seines Bestehens (1861—1911) ins Werk gesetzt wurde.

Mittels solcher internationaler Verträge suchte man besonders für die zur Ausfuhr kommenden landwirtschaftlichen Erzeugnisse einen günstigen Handelstarif zu erlangen, wofür man für Einfuhrwaren von mehr industriellem Charakter Erleichterungen gewährte. Für eine lange

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zeitspanne bekam der Handelsaustausch eine Stabilität, die für seine fortschreitende Entwicklung durchaus notwendig war, und tatsächlich gab es von 1905—1913 unaufhörliche Fortschritte[1].

Die Tarifverträge wurden stets durch tabellenlose Verträge für ermäßigte oder festgelegte Zölle, die aber auf dem Prinzip der Klausel der meistbegünstigten Nation aufgebaut waren, ergänzt. Sie sichern gegenüber den Erzeugnissen aller anderen Länder jene Gleichheit der Behandlung zu, die die verschiedenen Unternehmungen einer kommerziellen Durchdringung auf eine Stufe völliger Gleichheit stellt.

Solcher Art waren zum Beispiel der Vertrag von 1871 mit den Vereinigten Staaten, von 1882 mit Belgien, von 1883 mit Großbritannien und von 1895 mit der Republik Argentinien.

Lang ist die Liste der nicht tarifmäßigen Abmachungen, die Italien von 1861 an geschlossen hat. Sie regeln ferner die Handelsbeziehungen mit fast allen bestehenden Staaten[2].

2. Da sich die Verträge von 1904—1907 ihrem Ablauf näherten, hielt es die italienische Regierung für angebracht, zur rechten Zeit zu einer umfassenden Vorbereitungsarbeit mittels einer weitreichenden Umfrage über die landwirtschaftliche und industrielle Lage des Königreichs zu schreiten. Die industrielle Organisation des Landes hatte sich in der Tat im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts stark entwickelt und die Grundlagen für spätere Vervollkommnungen und Ergänzungen gelegt. Der Kohlenverbrauch stieg von 5 499 000 t im Jahre 1900 auf 10 216 000 t im Jahre 1911; der Verbrauch an elektrischem Strom ging von 322 Millionen Kilowatt-Stunden auf 1827 Million (1912), die Stahlproduktion von 116 000 t (1900) auf 812 000 (1912); in verschiedenen Zweigen der Textil-, chemischen, mechanischen Produktion waren bemerkenswerte Fortschritte erzielt, und besonders für diese beiden letzten Zweige wurden begründete Hoffnungen auf weitere Entwicklung genährt. Auch in der Landwirtschaft, und besonders in den

---

[1]) Folgende zusammenfassende Daten zeigen es (in Millionen Lire):

	Einfuhr	Ausfuhr	Gesamt
1891	1,127	877	2,003
1901	1,718	1,374	3,093
1912	3,702	2,397	6,099

[2]) B. Stringher, Der Warenverkehr mit dem Ausland und die italienische Handelspolitik von 1860 bis 1910. In der Veröffentlichung: Fünfzig Jahre italienische Geschichte. (Veröffentlichung unter den Auspizien der Regierung ausgeführt von der R. Accademia dei Lincei.) U. Hoepli, Mailand 1911.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

landwirtschaftlichen Industrien, bemerkte man Fortschritte; der zunehmende Verbrauch von künstlichem Dünger, die Durchführung bedeutender Bonifikationen, die Spezialisierung einiger Kulturen, die Befestigung einiger Zweige der Lebensmittelindustrie sind dafür sichere Anzeichen.

Gegenüber so tiefen Veränderungen konnte man nicht an eine Erneuerung der Verträge denken, ohne vorher die wirklichen Notwendigkeiten der italienischen Wirtschaft festgestellt zu haben. So wurde im Jahre 1913 die königliche Kommission zum Studium des wirtschaftlichen Zollsystems und der Handelsverträge mit dem Auftrag ernannt, das italienische Zollregime zu prüfen und durchzusehen und die Kriterien und Direktiven für die Fortsetzung der neuen Handelsverträge festzusetzen. Die Kommission hatte auch die Aufgabe, die Fragen zu prüfen, die mit den Eisenbahn- und Seetransporten zu tun haben, ferner die Auswanderungsfragen. Es handelte sich in der Tat um Dinge, die einen bedeutenden Platz in der Gesamtheit der Handelsfragen besaßen.

Die Enquete war mit reichlichen Mitteln versehen, sie vollzog sich mit Unterstützung der das Wirtschaftsleben des Landes darstellenden Körperschaften, unter Mitarbeit von Gelehrten, Politikern und erprobten höheren Beamten, unter direkter Teilnahme der Interessierten. Das Resultat liegt in 30 Bänden gesammelt vor; diese enthalten Berichte allgemeiner oder spezieller Art, ein Tarifprojekt, eine große Zahl von einzelnen Tatsachen, Resultate der bei einzelnen Firmen unternommenen Nachforschungen[1].

Die Arbeit der Kommission wurde auch nach Ausbruch des europäischen Krieges fortgesetzt, aber auf der Grundlage der 1913—1915 festgelegten Bedingungen zu Ende geführt. In der Tat war man der Meinung, daß dies eine sichere Grundlage ergeben würde, wenn nach Beendigung des Krieges neue Berechnungen mit der Anwendung von geeigneten Variationskoeffizienten gemacht würden.

3. Nach Beendigung ihrer Arbeiten sprach sich die Kommission zugunsten der Annahme eines autonomen Tarifes aus und begründete

[1]) Ministerium für Industrie, Handel und Arbeit. Akten der Kgl. Kommission zum Studium des wirtschaftlichen Zollsystems und der Handelsverträge. Von Bedeutung sind besonders Bd. I und XXX, die den 1920 veröffentlichten Allgemeinbericht enthalten. — Vgl. auch: A. Monzilli: Die italienische Zollpolitik. — Nationales Komitee für die Zolltarife und die Handelsverträge. Rom 1917.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diese ihre Entscheidung mit der durch den Krieg geschaffenen Lage. Ein Tarif, heißt es in dem Generalbericht, der unter der unmittelbaren und dauernden Kontrolle des Landes bleibt, ist als der treffendste anzusehen, um der Regierung in Zeiten schneller und unvorhergesehener industrieller Umwandlungen, die die ersten Jahre des Friedens kennzeichnen werden, eine schnell und sicher zu handhabende Waffe zur Beherrschung des Warenaustausches und zum Schutz der Produktion in der von ihr hierfür am geeignetsten angesehenen Weise zu geben.

Während des Krieges und in der ersten Nachkriegszeit bildete diese Frage einen Gegenstand leidenschaftlicher Diskussion; in der Tat gab es neben den Parteigängern für einen neuen oder durch Handelsverträge gemilderten Generaltarif eine bedeutende Strömung zugunsten eines autonomen Regimes.

Bekanntlich besteht dieser in einem Tarif mit zwei Reihen, der von seiten der Regierung modifiziert und daher in Verträgen nicht festgelegt werden kann. Von den beiden Reihen wird die untere, der sogenannte Minimaltarif, als die äußerste Zollgrenze angesehen, unter die man nicht herabgehen kann, ohne die heimische Industrie zu schädigen. Diese Grenze wird von dem Gesetz selbst, das den Tarif billigt, festgesetzt.

Ein autonomer Tarif gibt sicherlich dem Protektionismus oder dem Prinzip der unabhängigen Wirtschaft größeren Spielraum. Jedoch wiesen seine Anhänger auf Überlegungen allgemeiner und zufälliger Art hin: so meinte man, daß ein autonomer Tarif gerechter sei, weil er im voraus allen Zweigen der Produktion einen gerechten Schutz zusicherte, der nicht durch Handelsverträge beschränkt werden könne, um einige Zweige der heimischen Produktion zu fördern; er nähme dem Prinzip der Klausel der meistbegünstigten Nation das Unvorauszusehende seiner Konsequenzen, insofern als diese für die betreffende Nation einen vorher bestimmten Inhalt hätte (nämlich den Minimaltarif); er paßte sich besser den Staaten an, sei es, daß sie sich in einem mehr landwirtschaftlichen oder mehr industriellen Stadium befänden. Man erinnerte ferner daran, daß die wirtschaftlichen Bedingungen der Nachkriegszeit Elastizität und Veränderungsmöglichkeit der Zölle erforderten, und daß man infolgedessen nicht Verträge vom Typus der Vorkriegsverträge schließen könne, die infolge der Festlegung der Zölle gefährliche Situationen herbeiführen könnten. Bezüglich der Wirksamkeit der Verträge von 1904—1907 erhoben sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lebhafte Einwände; man sagte unter anderem, daß sie eine Zunahme der Einfuhr über die Ausfuhr herbeigeführt hätten; während sie die Ausfuhr von solchen Produkten geschützt hätten, die in jedem Falle auf Grund ihrer Qualität im Ausland Abnahme finden würden, hätten sie andererseits für andere Waren keine günstigen Bedingungen schaffen können.

Verschiedene Argumente wurden von den Verteidigern eines auf einen modifizierbaren Generaltarif beruhenden Zollregimes entgegengesetzt. In der Hauptsache wies man auf die Unmöglichkeit eines autonomen Wirtschaftslebens für Italien und für alle anderen Länder hin. Man behauptete weiter, die Handelspolitik der Verträge müßte sich auf der herkömmlichen Linie aufbauen, um den hauptsächlichen landwirtschaftlichen Interessen die notwendige Expansion zu sichern; sie würde ferner das Werk der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, die, vom Kriege unterbrochen, früher für alle Länder einen Zustand wirklichen Wohlbefindens geschaffen hätte, herbeiführen. Auf einer Zusammenkunft der Handelskammern des Südens, die in Neapel im Juni 1917 stattfand, wurde mit Nachdruck der Schutz vieler Zweige der Landwirtschaft und der von dieser abhängigen Industrie betont[1].

Zur Begründung der Opportunität des Systems der herkömmlichen Handelspolitik fügte man hinzu, daß die Verträge auf lange Dauer eine Zeit ausgesprochener Stabilität für den Warenaustausch bedeuteten, und daß die in ihnen enthaltene Klausel der meistbegünstigten Nation allen Kontrahenten Gleichheit für das freie Spiel der gesündesten Initiativen zusichere[2].

Wir werden in Kürze sehen, wie die Frage später entschieden wurde.

Die Kommission schlug als Schluß ihrer Arbeiten ein von dem

---

[1] Mit Bezugnahme auf diese Betrachtungen referierte übrigens auch die Kommission zum Studium des wirtschaftlichen Zollregimes, insofern als sie, obwohl sie ein günstiges Urteil über das autonome System des doppelten Tarifs abgab, darauf aufmerksam machte, daß man eine Korrektur gegen die Starrheit eines solchen Systems in einer Vorzugsbehandlung finden könne, die man mittels spezieller Verträge im Austausch gleichartiger Vorteile nur zugunsten jener Staaten, mit denen man in engere Handelsbeziehungen treten wolle, zugestehen könne. Dies müsse ein Vorteil sein, um speziellere Ausfuhr zumeist landwirtschaftlicher Art zu erleichtern.

[2] Für weitere Einzelheiten vgl. man die wertvolle Monographie C. Bresciani Turroni: Die Handelspolitik Italiens, Bologna, Edit. N. Zanichelli, 1920.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herrschenden völlig verschiedenes Tarifprojekt vor. In der Tat war die Nomenklatur weit umfassender als der Tarif von 1887, und der Betrag der Zölle angewachsen. Speziell sind unter dem ersten Gesichtspunkt die aufmerksam geprüften Modifikationen tief und haben die Tendenz gehabt, die technische Struktur des Zolltarifs den neuen wirtschaftlichen Bedingungen, die auf dem Gebiete der verschiedenen Industrien geschaffen sind, anzupassen. Unter diesem Gesichtspunkt (und nicht unter dem der Höhe der Zölle, die immer noch auf den vorkrieglichen Herstellungskosten basierten) wurden auch die Umwandlungen berücksichtigt, die sich während der Kriegszeit vollzogen hatten. Deswegen war die Kommission der Ansicht, daß die vorgeschlagene Nomenklatur ein dauerndes Werk bedeute, und so wurde es im großen und ganzen auch anerkannt.

4. Während des Krieges drängte das Zollproblem nicht; die geschaffene Lage gab Anstoß für mannigfache Produktionen im Innern der verschiedenen Staaten, und das dauernde Anwachsen der Preise machte ihren Betrieb lukrativ. Die Schwierigkeiten des Außenhandels, die Unterbrechung der herkömmlichen Handelsströmungen, alles in allem eine bemerkenswerte Isolierung der heimischen Märkte, machten jeden Zollschutz überflüssig. Die von den verschiedenen Regierungen mittels des komplizierten Systems der Ein- und Ausfuhrverbote und der Regelung des Warenaustausches ausgeübte Kontrolle stellte die internationalen Handelsbeziehungen auf völlig andere Grundlagen. Aber mit dem Herannahen des Kriegsendes und mehr noch mit dem Aufhören desselben stellte sich das Zollproblem als eine erste Notwendigkeit heraus.

Die Zeit von 1919—1921 ist die, welche über mehr vorbereitende Studien, Projekte und Besprechungen zum jetzt geltenden Tarif führte.

Beim Aufhören des Krieges war der tatsächliche Zustand folgendermaßen: In Kraft befand sich der Tarif von 1887 mit den wenigen Abänderungen, die es bis 1910 erfahren hatte; es waren ferner in Kraft die Tarifverträge mit der Schweiz, Rumänien, Spanien, Serbien, Griechenland und Brasilien, außerdem der Modus vivendi vom 21. November 1898 mit Frankreich.

Auf autonomem Wege waren ferner in Geltung geblieben die Ermäßigungen, die durch die erloschenen Handelsverträge von 1904 und 1906 Deutschland und Österreich-Ungarn zugestanden waren. Die Zölle wurden in Papierlire bezahlt, mit einem kleinen Aufschlag für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Goldkurs, der in gar keinem Verhältnis zu dem wirklichen Agio stand. Neben den Tarifverträgen blieben die ohne Tarif mit der Zusicherung der gegenseitigen Zubilligung der Meistbegünstigungsklausel in Geltung.

Der Handel blieb indessen durch die Kontrolle über den Warenaustausch oder infolge der Ein- und Ausfuhrverbote noch mannigfaltigen Hemmungen unterworfen. Es erhoben sich aber gegen eine solche Reglementierung bald nach Kriegsende die Handelskreise, und nach und nach traten bemerkliche Abschwächungen ein; so verlor diese Überwachung fast jede schützende Wirksamkeit, bewahrte aber mehr als alles andere die Eigenschaft einer Verhandlungswaffe gegen die Länder, die noch die Handelspolitik der Verbote befolgten und in fühlbarer Weise die italienische Ausfuhr schädigten.

Es erschienen infolgedessen Vorsichtsmaßregeln notwendig, um so mehr, als sich mit der langsamen Wiederherstellung des Warenaustausches die Konkurrenz der Länder mit schwankender Valuta sowie mit neuen Industrien, ferner die Konkurrenz aller anderen Staaten, die sich in der Zeit innerer Entwicklung gekräftigt hatten, mehr und mehr fühlbar machte. Außerdem im Innern des Staates die unsichere Zukunft, die starke Zunahme der Löhne, die Herabminderung der Produktivität der Arbeiter, die Opportunität, nicht die besten Unternehmungen, die in den vorangehenden Jahren geschaffen waren oder die durch bedeutende Opfer sich vervollkommnet hatten, fallen zu lassen — alles dies riet, erneut zu einer Prüfung des Zollproblems zu schreiten, um zu dessen schleunigster Lösung zu gelangen.

Es ist hier nicht der Ort, alle die verschiedenen Vorschläge durchzugehen; unter anderem sprach man von einem „provisorischsten" Tarif, der in der reinen und einfachen Erhöhung einiger Zölle des Tarifs von 1887 bestehen sollte.

Im zweiten Teil des Jahres 1920 kam das Problem besonders durch die Tätigkeit des Ministers für Industrie und Handel, Giulio Alessio, einer Lösung nahe. Welche Kriterien wurden gewählt?

Wie oben gesagt, hatte die Königliche Kommission für das Studium des Zollregimes und der Handelsverträge ein lang ausgearbeitetes und den neuen Bedingungen bezüglich der Nomenklatur angepaßtes Tarifobjekt, das aber auf den wirtschaftlichen Verhältnissen von 1913 bis 1915 bezüglich des Zollmaßes aufgebaut war, in Vorschlag gebracht. Darum hielt man es nicht für angebracht, sich anders als nur aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmsweise von der vorgeschlagenen Nomenklatur zu entfernen; man begnügte sich vielmehr damit, den Zolbetrag den veränderten ökonomischen Verhältnissen anzupassen.

In der Tat sah man sich stark erhöhten Preisen für Rohstoffe und Fabrikate gegenüber; die Löhne waren angewachsen; der weit schwerere Steuerdruck zeigte unabweislich die Tendenz auf weitere Erhöhung; die allgemeinen Unkosten waren gegen die vor dem Kriege erheblich gestiegen; die in der Zeit von 1913—1915 festgelegten Wechselkurse waren tiefgehenden Schwankungen unterworfen und neigten zur Verschlechterung.

Um eine Vorstellung von den tiefgreifenden Änderungen zu geben, genügen einige Beispiele: Kohle war von 35 Lire pro Tonne auf 600 Lire, Baumwolle von 169—180 Lire auf 1650 pro Doppelzentner, Wolle von 268—300 Lire auf 2600 Lire pro Doppelzentner gestiegen. Die Löhne hatten sich im Durchschnitt auf ungefähr das Fünfeinhalbfache erhöht und überstiegen mithin empfindlich den Entwertungsindex des Geldes gegenüber dem Golde.

Die diesbezüglichen Studien wurden vom Industrie- und Handelsministerium geleitet; diese Arbeiten führten zu dem zur Zeit in Geltung befindlichen Zolltarif.

Man nahm in der Regel als Grundlage die von der Königlichen Kommission zum Studium des Zollregimes festgesetzten Zölle, fügte ihnen einen Aufschlagskoeffizienten hinzu, der verschieden war, je nach den Ergebnissen der Untersuchungen. Dieser Koeffizient zeigt, um wieviel Zehntel des Grundzolles eben dieser Zoll vermehrt wird. Den endgültigen Zollsatz erhält man durch Multiplikation des Grundzolles mit dem Koeffizienten und durch Addition des Resultats zum Grundzoll [1].

Die Annahme eines von dem Grundzoll verschiedenen Zunahmekoeffizienten war gerechtfertigt durch die Möglichkeit, so die Zölle überhaupt mehr oder weniger durch Korrekturen allein des Koeffizienten modifizieren zu können. Und so setzt das Dekret über den neuen Tarif fest, daß die Regierung ermächtigt ist, die Zuschlagskoeffizienten abzuändern, wenn dies durch die veränderten Bedingungen der Produktion und des internationalen Handels erforderlich ist. Diese Befugnis war gerechtfertigt; einmal, weil der Tarif in einer Zeit des

[1] Z. B.: Der Grundzoll sei 65 Lire; der Koeffizient 0,3; so ergibt sich als endgültiger Zoll: 84,50 Lire, aus $65+(65\times0{,}3)$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überganges veröffentlicht wurde und daher schnellen Änderungen unterworfen war, und dann, weil es bei der Fülle der Arbeit opportun war, schnelle Möglichkeiten zu besitzen, um eventuelle Irrtümer abändern zu können.

Der durch Gesetzesdekret vom 9. Juni 1921 gebilligte Zolltarif ist ein Generaltarif. So wurde nach den für die italienische Handelspolitik üblichen Traditionen die Frage, ob man ein autonomes Zollregime bevorzugen solle oder nicht, entschieden. In dem Bericht des Ministers Giulio Alessio zum Tarif wird behauptet[1], daß das gewählte System „weit geeigneter ist, um das Anwachsen und die Entwicklung der Ausfuhr einiger unserer typischen, besonders der landwirtschaftlichen Produkte zu sichern". Außerdem „lasse der Generaltarif im Vergleich zum autonomen Tarif den Unterhändlern ein weit größeres Feld in der Entwicklung der Verhandlungen und bei der Gewährung von Zollermäßigungen, die man unter dem Gesichtspunkt des nationalen Gesamtinteresses nicht so sehr schützen brauche, im Austausch für Erleichterungen zugunsten gewisser anderer unserer Waren". Das entsprach den Eigenheiten der italienischen Wirtschaft, die sich nicht isolieren lassen darf, sondern den eigenen Handel entwickeln und mannigfaltige Märkte für ihn interessieren muß.

Der Tarif von 1921 ist stark spezialisiert; er hat 953 Positionen im Vergleich zu 472 des damals geltenden Tarifs; die Kategorien sind von 19 auf 52 erhöht und in 8 Sektionen eingeteilt. Jede Position ist weiter untergeteilt. Das kommt auch in der Statistik des Ein- und Ausfuhrhandels, die 1202 Positionen im Jahre 1910 umfaßte und jetzt auf 2509 angewachsen ist, zur Geltung. Diese größere Spezialisierung, die allen modernen Tarifen eigen ist, ist eine Folge der industriellen Entwicklung der Produktion der verschiedenen Staaten und verfolgt den Zweck der Angleichung des Zolles an den Wert der Ware, um eine drückende Besteuerung zu vermeiden und andererseits den Zollschutz nicht illusorisch zu machen.

Der neue italienische Tarif hat sicherlich einen protektionistischen Charakter. Dies ergibt sich außer aus der starken Spezialisierung aus der Höhe der Zölle selbst, die in der Regel erhöht wurden. Und da die verschiedenen Positionen eines Tarifs unter sich in Verbindung gebracht sind unter Anerkennung der Notwendigkeit, die Fabrikation

[1] Bericht des Ministeriums für Industrie und Handel, Giulio Alessio an S. M. den König über den neuen Zolltarif. Rom, Stamperia delle Mantellate 1921.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von gewissen Halbfabrikaten zu schützen, so hat man die Zölle der entsprechenden Fertigprodukte erhöhen müssen. Dies zeigt sich zum Beispiel für einige mechanische Produkte infolge der für die große und mittlere Eisenindustrie angesetzten Zölle.

Der allseitige Schutz wird fernerhin verstärkt durch Bezahlung der Zölle in Gold oder in Papier mit Aufschlag des Agios. Dies System wurde aber nicht durch den geltenden Tarif erst eingeführt, sondern war schon früher in Anwendung und geht zurück auf die Gesetze vom 7. April 1881 und 22. Juli 1894, die das Prinzip in Geltung brachten, das auf ein entsprechendes Verhältnis zwischen Zöllen und dem Preise der Waren abzielt; denn die Veränderlichkeit des Agios ist ein annäherndes Maß für die Veränderlichkeit in der Kaufkraft des legalen Geldes auch im Verhältnis zu den Waren.

Der neue Tarif wurde bei seiner Veröffentlichung verschieden aufgenommen.

Er wurde sowohl von den Verteidigern des autonomen Systems wie von den Anhängern des Freihandels kritisiert. Jene beklagten das Aufgeben ihres Prinzips, diese speziell die Höhe der Zölle und die Spezialisierung der Positionen.

Sicherlich hat der neue Tarif die Wirtschaft des Landes von der bis dahin herrschenden Unsicherheit des Zollregimes befreit. Die verschiedenen Projekte, die mannigfaltigen Erörterungen, die aus der Lösung des Problems sich ergebenden Schwierigkeiten hatten einen Zustand hervorgebracht, der den verschiedenen Zweigen der Produktion nicht dienlich war, da sie nicht wußten, welche Zollbehandlung für sie in Frage kommen würde. Die Unsicherheit der Wirtschaftslage verband sich mit der des Zollregimes.

Der Nutzen einer Reform des Tarifs von 1887 ergibt sich aus der neuen, in Italien im Laufe des Krieges geschaffenen Lage.

Für ein dicht bevölkertes Land wie Italien hatte die Aufrechterhaltung der bestehenden industriellen Betriebe auch eine sozialpolitische Bedeutung. Die inneren Wirren des Jahres 1920 rieten zu größter Aufmerksamkeit für einen besseren Gang der verschiedenen Produktionszweige, sei es auch unter Opfern. Die Industriedepression, die in den Vereinigten Staaten bereits in der zweiten Jahreshälfte 1920 sich fühlbar machte und sich in England in den ersten Monaten des Jahres 1921 verstärkte, mußte in den italienischen höheren Verwaltungsstellen begründete Befürchtungen auslösen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andererseits rieten die Tendenzen, die sich in anderen Staaten im Sinne einer mehr protektionistischen Zollpolitik durchgesetzt hatten, alle Vorbereitungen zum Abschluß neuer Handelsverträge zu treffen.

Es konnten die Abänderungen einiger Staaten in ihren Tarifen, die seinerzeit einer Prüfung unterliegenden Vorschläge, welche dann auch verwirklicht wurden, nicht unbeachtet bleiben. Selbst in England wurden hinsichtlich einiger Produktionszweige Schutzvorkehrungen getroffen, und es gab Strömungen, die einem Zollschutz günstig waren. Alles dies geschah, während Italien noch einen Tarif besaß, der vor 33 Jahren publiziert war und keine wesentliche Abänderung erlitten hatte: außerdem waren die derzeitigen Tarifverträge auf Grund von einfachem Notenaustausch in Kraft, der eine Aufkündigung in nur Monatsfrist ermöglichte.

Das Vorgehen der italienischen Regierung war indessen klug und weise, auch wenn sie hier und da zu hohe Zollquoten angesetzt hat; jedoch haben die später getroffenen Maßregeln, die abgeschlossenen und abzuschließenden Verträge für verschiedene Positionen merkliche Ermäßigungen herbeigeführt (oder werden es tun), Ermäßigungen, die noch vergrößert werden können, wenn die wirtschaftlichen Bedingungen sich sicherer und stabiler als zur Zeit gestaltet haben.

Der Tarif von 1921 übte sicherlich eine Rückwirkung auf die Einfuhr nach Italien aus: die Einfuhrmengen wurden verringert. Dies hat man bei verschiedenen Gelegenheiten konstatieren können. Den Umfang dieser Einwirkung darf man jedoch nicht übertreiben. In der Tat haben verschiedene andere Elemente auf die Einfuhrbewegung Einfluß gehabt, so zum Beispiel hinsichtlich Englands, der Schweiz, der Vereinigten Staaten hat die Entwertung der Lire sicherlich auf die Kauffähigkeit seitens Italiens von aus diesen Ländern stammenden Waren Einfluß gehabt. Außerdem hat die schon im vorigen Kapitel gezeichnete Entwicklung der heimischen Produktion in großem Maßstabe den Innenverbrauch versorgt.

5. Indem wir uns vorbehalten, die auf Vertragswege festgelegten Zölle in ihren Ermäßigungen zu prüfen, sobald als man von den seit 1921 abgeschlossenen Tarifverträgen sprechen wird, beschränken wir uns hier darauf, die durch sie auf autonomem Wege verursachten Abänderungen anzuführen. Diese haben zumeist zu einer Herabminderung der im Jahre 1921 festgesetzten Zölle geführt und haben so einige ihrer Härten abgemindert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stark ermäßigt oder völlig aufgehoben sind die Zölle auf einige Lebensmittelwaren (Mehl, Teigwaren, Reis, Vieh, Fleisch, konservierte Fische, Marmelade); zwecks Begünstigung der landwirtschaftlichen Produktion wurden Befreiung oder ganz geringe Zollsätze für künstliche Dünger und landwirtschaftliche Maschinen angeordnet; zur Erleichterung einiger Industrien hat man eine völlige Befreiung für die Einfuhr gewisser Waren in Rücksicht auf deren beschränkte Verwendung eintreten lassen (zum Beispiel Hanföl oder Fette für industriellen Gebrauch). Herabgesetzt sind die Zölle für Druckmaschinen, Zeitungspapier, Zucker; systematisch geordnet wurden die Zollsätze für Mineralöle und die Abfallstoffe aus ihrer Destillation.

Erhöhungen sind nur ausnahmsweise geschaffen worden: durch Dekret vom 19. Oktober 1922 wurden die Zölle für die Zwischenprodukte der Farbindustrie heraufgesetzt. Es erschien in der Tat notwendig, der heimischen Wirtschaft eine vollständige Industrie zu sichern. Wer den engen technischen Zusammenhang kennt, der zwischen der Produktion der Zwischenstoffe und der der Farben besteht, versteht sofort, wie gerechtfertigt diese Vorsorge war.

Eine weitere Erhöhung wurde festgesetzt für Kugeln und Kugelhalter (1922—1923), da man es bei der Art der Ware für nützlich hielt, sie von den übrigen Maschinenteilen abzusondern.

Die charakteristischste Maßnahme jedoch, die den Tarif auf autonomem Wege abgeändert hat, war das Gesetzesdekret vom 11. Juli 1923 (Nr. 1545), das die verschiedenen von der Deputiertenkammer gebilligten, aber noch nicht vom Senat geprüften Abänderungen in Anwendung brachte. Es verdient eine genauere Prüfung, weil es mehrere Positionen des Zolltarifes betrifft und Verminderungen oder Erhöhungen für sie festsetzt. Mit dem Dekret selbst wurde die Befugnis der Regierung, die Zuschlagskoeffizienten zu modifizieren, durch die Bestimmung beschränkt, daß sie sie nur herabsetzen könne.

Eine besondere Bedeutung haben die Herabsetzungen der Zölle bezüglich der Eisen- und Metallindustrie; diese mußten einen Rückschlag auf die Zölle der mechanischen Industrie ausüben, und deswegen setzte auch die Deputiertenkammer die Zölle für jene Erzeugnisse herab, bei denen die Zollbelastung der Halbfabrikate in Eisen und Stahl fühlbar ist.

Bei der Herabsetzung für die Positionen der Eisen- und der mechanischen Industrie wurden für einige Waren auf autonomem Wege ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ringere Zölle festgesetzt, als man sie durch Verträge mit Frankreich, der Schweiz und Österreich festgelegt hatte. Um nun eine wenn auch teilweise Entwertung der abgeschlossenen Verträge zu vermeiden, beschloß man für diese Positionen eine weitere Herabsetzung der Koeffizienten, die jedoch nur für solche Waren zulässig sein sollen, die aus den der Behandlung der meistbegünstigten Nation zugelassenen Ländern herrühren und herkommen[1].

Betreffs der Zollermäßigungen seien außer den oben angegebenen noch die für folgende Gegenstände erwähnt: Pferde, Mandeln mit Schale, appretierte Gewebe für Schmirgelarbeiten, Zementarbeiten, für Photographie empfindlich gemachte Glasplatten, rohes Glas für optische Zwecke, geweißtes oder gefärbtes Strohgeflecht, einige chemische Produkte, rohes und raffiniertes Glyzerin, elektrische, mehr als 70 Gramm wiegende Lampen.

Erhöhungen wurden dagegen festgesetzt für Ölsamen von Erdnüssen, Hanf, Raps und Kohlrüben, Flachs, Sesam u. a., für einige Oxyde und andere chemische Stoffe, ferner für Flügel (Klaviere), Schirmstöcke von Eisen und Stahl.

Im großen und ganzen handelt es sich jedoch um bescheidene Erhöhungen.

6. Den in dem Tarif von 1921 festgesetzten Ermäßigungen treten andere Erleichterungen zur Seite, die, in Spezialgesetzen enthalten, zu speziellen Zwecken erlassen sind und dazu beigetragen haben, die Zollbelastung weniger empfindlich zu machen. Dazu gehören zum Beispiel die Befreiung für solche Materialien, die zum Bau von billigen Volkswohnhäusern dienen sollten, ferner, die jetzt nicht mehr geltende für solche in Italien nicht erzeugte Maschinen, die der Einrichtung von neuen Industrien dienen.

Weit verbreitet ist zudem das System der zeitlich beschränkten Einfuhren, das eine beträchtliche Vervollkommnungsarbeit ermöglicht und die Innenproduktion, die zum Export bestimmt ist, erleichtert, und hierdurch wird die Quote der auf Rohmaterialien zu entrichtenden Zölle ermäßigt.

Spezielle Erleichterungen sind auch für die aus den italienischen Kolonien kommenden Erzeugnisse festgesetzt, um diesen einen vorteilhaften Absatzmarkt in Italien zu ermöglichen, und dasselbe Regime ist

[1] Es sind jene im Nachtrag D des Dekretes vom 11. Juli 1923 (Nr. 1545) enthaltenen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neuerdings (Königliches Dekret vom 30. Dezember 1924, Nr. 2182) für einige Waren von den italienischen Inseln im Ägäischen Meere (Dodekanes) in Anwendung gebracht. So ist für begrenzte Kontingente eine Befreiung festgesetzt für folgende Waren: saure Früchte, Weintrauben, frisches Obst, Weine, Öl, Seife, Wollteppiche und gegerbte Felle.

Die in den letzten Jahren von der italienischen Regierung befolgte Zollpolitik hat im Lande Stimmen für und wider hervorgerufen. Auch in Italien sind Strömungen vorhanden, die einen wirtschaftlichen Nationalismus vertreten; andererseits gibt es Tendenzen, die darauf abzielen, die zwischenstaatlichen Fesseln weniger fühlbar zu machen mittels einer zumindest sehr liberalen Zollpolitik. Für diese Fragen bringt jedoch der größere Teil der Bevölkerung kein sehr erhebliches Interesse auf, empfindet aber in jeder Weise Sympathie für jene Bemühungen, die das Land unabhängig vom Ausland zu machen versprechen. Die industriellen Fortschritte der letzten Zeit sind mit offenbarer Genugtuung von seiten der betriebsamen und gebildeten Teile der Bevölkerung aufgenommen worden. Erst dann, wenn solche Fortschritte, die als fast ausschließliche Folge eines gegebenen Zollregimes erscheinen, das wirkliche privilegierte Situationen schafft, hört das Urteil auf, wohlwollend zu sein.

Sowohl in der Landwirtschaft wie in der Industrie hält man einen Zollschutz für durchaus erforderlich: aufgeworfen werden kann die Frage über das notwendige Maß desselben und über die Ausgleichung von auseinanderstrebenden Interessen; bei vielen Gelegenheiten haben sowohl die Kreise der Landwirtschaft wie der Industrie die Notwendigkeit des Schutzes betont.

Der Zwiespalt zwischen den beiden Zweigen der heimischen Produktion ergab sich deutlich, als es sich darum handelte, zwischen dem autonomen und dem auf Verträgen basierenden Zollsystem zu wählen; es war natürlich, daß es den landwirtschaftlichen Interessenten besonders auf eine landwirtschaftliche Ausfuhr aus Italien ankam, daß sie für diese sichere Abnahmeplätze im Ausland wünschten, während die Kreise der erst jungen Industrie lebhafte Befürchtungen laut werden ließen und in einem autonomen Regime einen sicheren Schutz zu finden hofften.

An der Spitze einer mehr liberalen Strömung steht eine Gruppe von bedeutenden Gelehrten; sie findet ihren Niederschlag in der italienischen Freihandelsgruppe, die einige kurze Monographien ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffentlicht hat und in der in Turin erscheinenden Zeitschrift „Riforma Sociale" ihren besten wissenschaftlichen Ausdruck findet. Die Wirkung dieser Gruppe ist jedoch beschränkt; sie kann als die Fortsetzung von anderen ähnlichen vor dem Krieg entstandenen Bestrebungen (wie die antiprotektionistische Liga) angesehen werden, Bestrebungen, die das Problem von 1900—1914 in Fluß hielten und in den Klassen, die die Interessen der Landwirtschaft und der Ausfuhrindustrie vertreten, eine Stütze für ihre Bestrebungen finden.

Von entgegengesetzter Tendenz war vor dem Kriege besonders die nationalistische Partei, deren Bestreben es war, der Halbinsel, wenn nicht die wirtschafliche Unabhängigkeit, so doch wenigstens größere Hilfskräfte für den Fall bewaffneter Konflikte zu sichern. Die Ereignisse der letzten Jahre haben sicherlich diese Richtung im Lande verstärkt.

Die Interessenten besitzen Organisationen, die ihren Wünschen dienen. Die Kreise der Landwirtschaft haben zur Zeit zwei sich nicht entgegenstehende Organisationen, die „Federazione Italiana dei Sindacati Agrari" (Italienische Vereinigung der Landwirtschaftsgenossenschaften) und die „Federazione Italiana dei Consorci Agrari" (Italienische Vereinigung der landwirtschaftlichen Verbände). Die im Landbau beschäftigte Bevölkerung ist jedoch, besonders in gewissen Gegenden, einem Zusammenschluß wenig geneigt. Das bringt eine geringere Potenz in den Zentralorganisationen und eine weniger stetig durchgeführte Tätigkeit zuwege. Jedoch ist in den letzten Jahren der Einfluß der Verbände fühlbarer geworden, und diese haben auch bei den einzelnen Handelsunterhandlungen mitgewirkt.

Die industriellen Interessen finden ihre Vertretung in der „Confederazione Generale dell' Industria Italiana" (Generalverband der Italienischen Industrie) und in der „Associazione fra le Società italiane per azioni" (Verband der italienischen Aktiengesellschaften). Ihre Organisationen verfügen über reiche Mittel und beschäftigen sich mit großem Eifer mit den Zollproblemen des Landes. Mehrere Veröffentlichungen von bedeutendem praktischen Nutzen sind gemacht und verbreitet, und eine vielgestaltige Tätigkeit betreffs verschiedener Probleme des italienischen Wirtschafts- und Finanzlebens wird entfaltet. Auch diese Organisationen haben mit ihren Delegierten an den Handelsunterhandlungen der letzten Jahre teilgenommen.

Die Handelskammern und ihre Union sind auch berufen, ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wünsche in Zoll- und Handelssachen zum Ausdruck zu bringen; sie befinden sich in Kontakt mit den Interessen der Produktion und des Handels und müssen infolgedessen versuchen, solche Interessen, die nicht immer harmonisch sind, zu versöhnen.

Die Arbeiterorganisationen haben der Zollfrage niemals ein größeres Interesse entgegengebracht; sie haben sich im allgemeinen mit Syndikatsproblemen beschäftigt und unterließen jede Stellungnahme betreffs Protektionismus und Freihandel. Manchmal ist es vorgekommen, daß die Opportunität eines Zollschutzes eines gewissen Industriezweiges von der betreffenden Arbeiterorganisation gestützt wurde; ein andermal haben sie sich in mehr liberalem Sinne betätigt; — es handelt sich dabei um Einzelfälle. Der Arbeiterklasse ist es vor allem um Verbesserung der Arbeitsbedingungen, die Anwendung des sozialen Gesetzes zu tun, um sich eine dauernde und zuverlässige Arbeitsmöglichkeit zu sichern.

Gegen die Maßnahmen der italienischen Regierung erhoben die einem liberalen System günstigen Strömungen Einspruch. Einige Veröffentlichungen, außerstande, sich auf die herkömmlichen Kritiken eines Protektionssystems zu berufen, haben wenigstens gewisse Tarifposten bemängelt. Sie haben die Goldzahlung darum beklagt, weil diese die Schwere der Zölle fühlbarer machte und die höheren Beitreibungskosten angezogen und eine Vereinfachung derselben gefordert.

Andererseits erhoben die industriellen Kreise zuerst Klagen wegen der Annahme des Generaltarifsystems; später verlangten sie sprungweise Vorkehrungen gegen das Dumping und gegen einige Abänderungen der im Jahre 1921 festgesetzten Zölle und beklagten die Abschaffung der Einfuhrverbote und -beschränkungen, die von einigen Staaten noch aufrecht erhalten werden.

Die landwirtschaftlichen Interessenten ihrerseits legten ihren Standpunkt dar. Sie verlangten den Schutz der Ausfuhrinteressen und gewisser Produktionszweige, die von hohen Arbeitskosten, hohen Anlagekosten und von Pflanzenkrankheiten, die die Ernte großenteils vernichten und bedeutende Kapitalanlagen erheischen, betroffen werden.

Den lautgewordenen Kritiken gegenüber hat es der italienische Staat bei der Unsicherheit des internationalen Wirtschaftslebens, dem gegenwärtigen Schwanken der Kosten und den ernsten Folgewirkungen der Entwertung der fremden Geldsorten für angebracht gehalten, der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hier dargelegten Politik zu folgen, hat versucht, die entgegenstehenden Interessen allmählich auszugleichen und ist bestrebt gewesen, das geltende Zollsystem zu mildern, wo es möglich und auch wo es kaum noch möglich war.

Diese bis jetzt befolgten Direktiven werden wahrscheinlich die Tätigkeit der Regierung weiter bestimmen; sie erfordert allerdings große Klugheit und eine möglichst genaue Kenntnis der Lage der verschiedenen italienischen und fremden Produktionen.

7. Wir halten es für angebracht, an letzter Stelle noch darauf hinzuweisen, daß das in Italien herrschende Zollsystem für die Bilanz des Staates ein stark fiskalischer Nutzen gewesen ist und zur Erreichung der Ausgleichung geführt hat.

Beschränken wir uns auf den Totalbetrag der Ein- und Ausfuhrzölle, so haben wir folgende Zahlen:

	Einfuhrzölle	Ausfuhrzölle
	Millionen (Papierlire)	
Jahr 1921 . . .	1,261	0,5
„ 1922 . . .	1,614	1,0
„ 1923 . . .	1,619	1,6
„ 1924 . . .	1,588	2,3

Zur Ermittlung des Bestandes im Verhältnis zur Bilanz des italienischen Staates muß man den Betrag solcher Summen in bezug zu den gesamten Einnahmen setzen, und dies für jedes Finanzjahr. Folgendes ergeben die die italienische Bilanz betreffenden Daten (in Tausenden von Lire):

	1919—20	1920—21	1921—22	1922—23	1923—24
Effektive Einnahme	15 207 489	18 820 099	19 700 608	18 803 548	20 532 809
Zolleinkünfte	548 700	648 000	1 497 000	1 632 400	1 459 664
Prozentuale Quote der Zolleinnahmen	3,6	3,4	7,5	8,6	7,1

Die starke Differenz zwischen den Jahrgängen 1919—1920, 1920—1921 und den folgenden ist sicherlich eine Folge des Zahlungssystems der Zölle in Papier mit dem Aufschlag des vollen Goldagios. So wurde allerdings im Rechnungsjahr 1919—1920 der Zoll in Papier mit 50 % Aufschlag bezahlt, in der einen Hälfte 1920—1921 wurde dieser Aufschlag auf 100 % erhöht und dann (nach dem 15. Dezember

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1920) auf 200% und von Mitte Februar 1921 auf 300%. Erst vom 1. April 1921 an wurde festgesetzt, daß die Bemessung des Zollkurses vom Schatzministerium auf Grund der Neuyorker Durchschnittskurse bestimmt werden solle. Dieses System ist auch noch zur Zeit in Kraft. Jedenfalls hat der neue Tarif die Staatseinnahmen erhöht. In Gold ausgedrückt erreichten die vereinnahmten Einfuhrzölle folgende Summen:

1919—1920 . . .	328	Millionen
1920—1921 . . .	278	„
1921—1922 . . .	382	„
1922—1923 . . .	380	„
1923—1924 . . .	353	„

Von einem Jahresdurchschnitt von 300 Millionen ist man auf einen solchen von 372 gekommen.

Auf jeden Fall bedeutet die Zolleinnahme einen bedeutenden Teil der italienischen Bilanz und hat sicherlich zur Aufbesserung derselben beigetragen. Im Finanzjahr 1924/25 ist von neuem das Pari zwischen Einnahmen und Ausgaben erreicht worden.

II. Italienische Handels-Abkommen und -Verträge nach dem Kriege.

1. Notwendigkeit der Handelsvertragspolitik nach dem Kriege. — 2/3. Ein- und Ausfuhr-Einschränkungen und die diesbezüglichen Abkommen. — 4. In den abgeschlossenen Verträgen enthaltene Verfügungen, betreffend Handel und Industrie. — 5. Der Grundsatz der Gegenseitigkeit in den von Italien abgeschlossenen Verträgen. Italienisch-französisches Abkommen, betreffend Seide und Seidenwaren. — 6. Das Meistbegünstigungsprinzip. — 7. Die italienischen Zollbestimmungen, die sich aus den abgeschlossenen Verträgen ergeben. — 8. Der Handelsvertrag mit Frankreich. — 9. Der Handelsvertrag mit der Schweiz. — 10. Der Handelsvertrag mit Österreich. — 11. Handelsvertrag und Zollabkommen mit der Tschechoslowakei. — 12. Der Handelsvertrag mit Spanien. — 13. Handelsvertrag und Zollabkommen mit der Sowjetrepublik. — 14. Abkommen mit Polen, Kanada und Finnland. — 15. Handelsverträge mit Albanien, Jugoslawien und Ungarn. — 16. Bestimmungen, betreffend Durchfuhr und Zollformalitäten.

1.

In den Ausführungen über die italienische Zollpolitik sind die Gründe angeführt worden, weshalb man ein Generaltarifsregime, von einer Reihe von Handelsverträgen begleitet, der Wirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Halbinsel besonders angepaßt hielt. In Verfolg dieser Direktiven, kurz nach der Publikation des Tarifs, begann man die Vorbereitungen für den Abschluß neuer Abkommen. Es war tatsächlich erforderlich, eine Arbeit zu beginnen, die einerseits die Reste der strengen Verordnung der internationalen Handelsbeziehungen, vorzüglich aus der Kriegszeit, beseitigte oder abschwächte, und andererseits bestrebt war, mittels gegenseitiger Konzessionen intimere Beziehungen zwischen dem italienischen und den ausländischen Märkten herbeizuführen, indem sie so auf sicherer Basis jene vertrauensvolle wirtschaftliche Solidarität wiederherstellte, die in den ersten zwölf Jahren des Jahrhunderts von so großem Nutzen gewesen ist. Da der Tarif von 1921 ein Generaltarif war, enthielt er Unterhandlungsmöglichkeiten. Daher war es nützlich, in bezug auf das Preisniveau im Innern so bald wie möglich zu einer Vertragspolitik überzugehen. Dies würde tatsächlich zu einer Minderung der Zollabgabenquote mit augenscheinlichem Vorteil für den Lebensunterhalt in Italien führen.

Gleichzeitig mußte man der persönlichen Initiative günstige Betätigungsbedingungen sichern, indem man solche Schwierigkeiten, welche die übermäßigen Zollformalitäten mit sich brachten, ausschaltet. Es war zweckmäßig, der Schiffahrt und den Transportmitteln eine gleiche Behandlung wie jener der nationalen Schiffe und Transportmittel und jener der meistbegünstigten Nation zu garantieren. In bezug auf alles, was Zulassung ausländischer Gesellschaften und Ausübung ihrer Tätigkeit wie auch Import und Export betraf, war es nötig, zu freieren Grundsätzen zurückzukehren. Wie man sieht, paßte sich die Regelung der Handelsbeziehungen zwischen den verschiedenen Staaten mittels Handelsverträgen wieder dem Stand der Vorkriegsjahre an. Neben der Zollfrage, die dennoch eine der bedeutendsten bleibt, gibt es tatsächlich noch andere Verfügungen, welche die wirtschaftlichen Be-Beziehungen von Staat zu Staat unter anderen Aspekten angehen.

Um sich über die Bedeutung dieser „Rückkehr zum Alten" Rechenschaft zu geben, muß man sich die Zustände vergegenwärtigen, unter denen sich die Handelsbeziehungen von Staat zu Staat in der Zeit sofort nach dem Kriege praktisch abwickelten. Die Überwachung der Kurse bedingte die Kontrolle der Ein- und Ausfuhr. Der Mangel an Rohstoffen und Nahrungsmitteln hatte Ausfuhrverbote für viele Waren oder auch ihre spezielle Behandlung auf Grund von obligatorischen Mindestpreisen bedingt, die zur Erlangung der Ausfuhrerlaubnis

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

notwendig waren. Für einige Rohstoffe wurden Preise festgesetzt, die zwischen dem inländischen und dem ausländischen Markte differenzierten (z. B. für Kohle, Häute). Besondere Verfügungen bestimmten die Geldart, in der die Abschlüsse getätigt werden mußten. Alles das wirkte störend auf den Handel, führte zu Nichterfüllungen, Schäden und Überraschungen. Die während des Krieges getroffenen Bestimmungen und einige, die im Friedensvertrag enthalten sind, erschwerten die Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den nicht mehr kriegführenden Staaten. Die Gefahr der Konfiskation von Schuldforderungen hat zum Beispiel lange auf Europa gelastet. Das Vertrauen fehlte. Die ausländischen Initiativen wurden mit Argwohn verfolgt. Die Regierungen beobachteten auf wirtschaftlichem Gebiete eine Überwachung, die für die Wiederaufnahme normaler Beziehungen sicherlich nicht vorteilhaft war.

Bei Ausbruch des Krieges hatte Italien die Ausfuhr verschiedener Produkte verbieten müssen. Im Jahre 1916 hatte es eine Politik der Importverbote begonnen und in den folgenden Jahren die Devisenkontrolle übernommen. Nach dem Kriege stellte es sich schnell auf den liberalen Standpunkt: hob den größten Teil der Verbote auf und schwächte die Devisenverfügungen weitgehend ab. Niemals waren auf der Halbinsel Mindest- oder Differentialpreise für den Export in Kraft, wie solche von verschiedenen europäischen Staaten eingesetzt wurden. Jene Bestimmungen, welche die liberale Haltung begünstigten, die Italien einnahm, konnten in anderen Ländern nur mittels Verträgen Anklang finden. Man kann sagen, daß die Politik der von Italien 1921 abgeschlossenen Abkommen einen fortgesetzten Versuch darstellt, seinen Auslandshandel von den eingedrungenen Schwierigkeiten des sogenannten „Kriegsjochs" („bardatura di guerra") zu befreien.

Wir halten es für angebracht, jene Abkommen zu beleuchten, bevor wir zur Prüfung der Handelsverträge übergehen.

2.

Das Einfuhrregime, welches 1918 immer strenger, ja fast monopolisiert worden war, wurde im Jahre 1919 stark abgeschwächt. Verschiedene Waren blieben zwar noch untersagt, jedoch konnte die Einfuhrerlaubnis von Fall zu Fall erteilt werden. Die Regierung hatte die Machtbefugnis, allgemeine Erlaubnisse festzusetzen. Der Grund, wes-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halb man nicht auf einen Schlag das bindende Regime beseitigte, war der, daß man die Macht der internationalen Konkurrenz nicht kannte, und daß man das Vorhandensein eines abzusetzenden Warenstocks fürchtete. Diese Furcht erwies sich für die Folge als unbegründet. Andererseits übersah die Kontrolle nicht den bestehenden wirtschaftlich-finanziellen Übelstand, so daß man mit dem Gesetze vom 30. September 1920 und mit dem Dekret vom Dezember desselben Jahres einen weiteren Schritt zur Befreiung tat. Die Verbote wurden weiter eingeschränkt und in bezug auf den Import von wenigen Luxusartikeln begrenzt, den Export betreffend, auf einige Rohmaterialien limitiert.

Im Gegensatz zu diesen von Italien befolgten Richtlinien hielt man in vielen anderen Staaten streng durchgeführte Ein- und Ausfuhrverbote aufrecht. Sie beruhten insbesondere auf dem Bedürfnis, die Einfuhr von Luxusartikeln zu beschränken und den nationalen Industrien die Rohstoffe zu sichern. Einige Staaten rechtfertigten ihre Vorkehrungen außerdem mit der Notwendigkeit der Erhaltung des Inlandsmarktes für ihre eigene Produktion von dem Augenblick an, wo ihnen die ausländischen Absatzgebiete verschlossen wurden, während die Importe infolge der Kostendifferenz, die sich aus der Entwertung des Geldes ergab, erleichtert waren. Die sozialen Wirkungen einer übermäßigen Arbeitslosigkeit stellten einen dringenden und höheren Beweggrund dar. Der italienische Handel wurde nunmehr durch die Gesamtheit dieser Maßnahmen, besonders auf gewissen Märkten, schwer getroffen. Die Ausfuhr von Süd- und Frühfrüchten und jene gewisser industrieller Produkte stießen durch fremde Verbote auf merkliche Schwierigkeiten. Sie führten einen Formalitätenkomplex herbei, der zum wenigsten die lebhaftesten Interessen entmutigte und, verbunden mit der Devisenkontrolle, die Handelsgewinne reduzierte.

Man kam daher zum Abschluß besonderer Abkommen, welche Abstellungen der bestehenden Verbote entweder in dem Limit der Kontingente oder in irgendeiner anderen Form zusicherten. Bei Abschluß dieser Konventionen waren die wenigen in Italien noch bestehenden Verbote von Nutzen, die einige Waren betrafen, welche die Staaten interessierten, mit denen man die Unterhandlungen führte.

Das erste solcher Abkommen war das mit der Tschechoslowakei vom 21. März 1921. Es sicherte den Waren eines der beiden vertragschließenden Länder unter Quantitätsangaben die Einfuhr in das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andere zu. Verschiedene Bestimmungen regeln die Verteilung der Kontingente, die Ausstellung und Erneuerung der Erlaubnisse. Andere betreffen die Zahlung in inländischer oder ausländischer Währung (man setzte tatsächlich fest, daß die Waren in Kronen oder Lire bezahlt werden konnten, mit zwei Ausnahmen, in welchen beide Regierungen sich das Recht vorbehielten, die Zahlung in anderer Valuta zu verlangen). Andere Verfügungen betreffen die Festsetzung der Mindestpreise, die vom Staate oder anderen eigens hierzu eingesetzten Organen kontrolliert werden.

Am 28. August desselben Jahres wurde ein Abkommen fast des gleichen Typs zwischen der italienischen und der deutschen Regierung getroffen. Man schränkte die bestehenden Verordnungen ein und verpflichtete sich, die Ein- und Ausfuhrerlaubnis für die Waren, welche auf der dem Abkommen angefügten Liste verzeichnet waren, gegenseitig zu erleichtern, indem man die einzelnen Anträge mit weitgehendstem Wohlwollen prüfte. Beide Regierungen verpflichteten sich weiter, keine Verfügungen irgendwelcher Art, Formalitäten technisch-administrativer Natur, Verbote oder Maßnahmen zu erlassen, welche die Ein- und Ausfuhr der Waren erschweren könnten oder im Gegensatz zum Sinne der Konvention ständen. Falls man notgedrungen ähnliche Vorkehrungen treffen müßte, sollten beide Staaten sich miteinander in Verbindung setzen, um gemeinsam Abhilfe zu schaffen.

Die Listen der Waren, für welche man die in dem Abkommen vorgesehene Behandlung festsetzte, enthielten alle diejenigen Produkte, die für den italienischen Export von größerem Interesse waren (in Deutschland bestand tatsächlich ein Einfuhrverbot für fast alle diese Waren), und jene Produkte, welche die deutsche Produktion interessierten, deren Einfuhr in Italien verboten war. In beiden Staaten schaltete man so die Schwierigkeiten aus, die sich aus der Einfuhrkontrolle ergaben.

Mit einigen Abänderungen und Ergänzungen ist das Abkommen noch heute in Kraft, und man kann wohl sagen, daß es seinen begrenzten Zweck zufriedenstellend genug erfüllt hat.

Da derartige Abkommen jedoch die Zollfrage unentschieden lassen, bleiben sie natürlich in dieser Beziehung mangelhaft. Dies hätte man speziell in dem diesartigen italienisch-tschechoslowakischen Abkommen berücksichtigen sollen, als durch einzelne hohe Zollabgaben die in diesem Abkommen in Frage kommenden Waren getroffen wurden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn die Schwierigkeiten des Verbotes tatsächlich überwunden wären, hätte man fast sofort jene einer hohen Zollabgabe.

Das italienisch-deutsche Handelsabkommen trug zur wirklichen Wiederaufnahme des Austausches zwischen den beiden Ländern bei: es stellt etwas mehr dar, als nur einen Pakt, der auf Beseitigung der Schwierigkeiten gerichtet ist, die aus dem für die Ein- und Ausfuhr bestehenden Regime herrührten. Als erstes Übereinkommen zwischen beiden Ländern schuf es vielmehr von selbst die Möglichkeit zu Handelsbeziehungen, die auf Vertrauen beruhen, das sich in einem günstigen Milieu entwickeln kann. Und tatsächlich haben sich unter seinem Regime wieder verschiedene Geschäfts- und Handelsbeziehungen angeknüpft.

3.

Noch andere Konventionen wurden von Italien abgeschlossen, welche die Regelung der Einfuhren zum Gegenstande hatten. So wurde im August 1921 ein Abkommen mit Polen getroffen, das begrenzteren Charakter hatte. In den folgenden Jahren wurde bei Gelegenheit des Abschlusses verschiedener Handelsverträge mit mehreren Staaten die Materie der Ein- und Ausfuhr-Verbote oder -Einschränkungen geregelt.

Es entspricht dem Rahmen dieser Abhandlung, hier kurz darauf einzugehen und den von der italienischen Regierung befolgten Richtlinien nachzugehen.

Diese betonte in verschiedenen internationalen Konferenzen die Notwendigkeit der Aufhebung der Verbote, zum wenigsten ihres graduellen Abbaues. In der Konferenz von Portoroſe, die im November 1921 stattfand, wurden solche Thesen in den Beziehungen zu den Nachfolgestaaten des Österreichisch-Ungarischen Kaiserreiches verteidigt, aber mit kärglichem Resultat. Bei jener Gelegenheit wurde der Grundsatz der graduellen Aufhebung aufgenommen, jedoch nur als empfehlenswertes Prinzip bei den verschiedenen Regierungen. Infolge der strengen Austauschkontrolle, die in den Staaten bestand, welche an den Arbeiten der Zusammenkunft nicht teilnahmen, war eine andere Lösung hierfür nicht möglich. Auch in der Konferenz von Genua im April/Mai 1922 wurden dieselben Grundsätze vertreten und begegneten denselben Schwierigkeiten. Die Verbote wurden entweder als Unterhandlungswaffe oder als vorübergehende Notwendigkeit für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Wirtschaft der verschiedenen Staaten und sogar als Verwirklichung eines monopolistischen Systems (Gesichtspunkt, der von den Delegierten der Sowjetrepublik vertreten wurde) verteidigt.

Jene Richtung, welche die italienische Regierung vertrat, entsprach den Wirtschaftsinteressen der Halbinsel, welche die Abschaffung der sich entgegenstellenden Hindernisse bei der Ausfuhr vieler Produkte erforderten. Außerdem suchte man die günstige Gelegenheit auszunutzen, die Wiederaufnahme jener wirtschaftlichen Mitarbeit zu erleichtern, deren nützliche Verwirklichung man allenthalben anerkannte. Infolgedessen war es natürlich, daß Italien den Staaten gegenüber, die ihm volle Gegenseitigkeit zusicherten, davon absah, die bestehenden Importverbote anzuwenden.

Das geschah infolge spezieller Abkommen mit England, den Vereinigten Staaten, Frankreich, Belgien, Japan und einigen anderen Staaten.

Mit Frankreich gilt noch das Übereinkommen vom 30. Mai 1917, das in der Zollkonvention vom 13. November 1922 ausdrücklich gestundet wurde. Es setzte für gewisse Waren bestimmte Importkontingente fest. Jedoch gemäß stillschweigender Zulassung beider Regierungen wird dieses Quantitätslimit nicht mehr angewendet, so daß zwischen beiden Ländern tatsächlich Einfuhrfreiheit besteht. Nur der Likörimport ist noch kontingentiert.

Bezüglich der Schweiz stellte sich die Lage im Augenblick des Abschlusses des Handelsvertrages von 1923 folgendermaßen dar. Von 1919 bis 1922 waren verschiedene Einfuhreinschränkungen in der Schweiz eingeführt worden: ungefähr ein Fünftel der Rubriken des schweizerischen Zolltarifes war solchem Regime unterstellt. Der Bund war hierzu durch die scharfe Konkurrenz, die ihrer Produktion von den untervalutarischen Ländern erwachsen war, gezwungen worden. Die Arbeitslosigkeit hatte eine besorgniserregende Höhe erreicht. Die Abmachungen zwischen Italien und der Schweiz haben zur Aufhebung einiger Verbote, zur Kontingentierung der Einfuhr von wenigen Waren und zur gegenseitigen Verpflichtung der vertragschließenden Parteien geführt, keine neuen Verbote oder Einschränkungen zu erlassen, außer in dem Falle, daß die Existenz eines Industriezweiges ernstlich gefährdet sein würde oder die Lebensinteressen des Landes dies erfordern sollten. Jedoch würde für diesen Fall außerdem noch bestimmt, daß die Verbote nur nach einmonatiger Vorankündigung auf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erlegt werden dürften, damit die beiden Regierungen sich vorher über eine befriedigende Kontingentierung einigen könnten.

Es versteht sich von selbst, daß in dem Vertrag festgesetzt wurde, daß beide Staaten den Import, Export und Transit für außergewöhnliche, durch Kriegsumstände bedingte Versorgungen, aus Gründen der öffentlichen Sicherheit, aus sanitären und veterinären Motiven, zum Schutze gegen Krankheiten der Pflanzen und in bezug auf Monopolwaren des Staates jederzeit untersagen können. Es handelt sich um Einschränkungen, die traditionell in jedem Vertrag festgesetzt werden, und die dem Handel niemals oder nur vorübergehend Störungen gebracht haben.

Ähnliche Verfügungen, wie die mit der Schweiz, sind in allen von Italien abgeschlossenen Verträgen aufgenommen worden. In dem Maße, wie man sich nach und nach von den unmittelbaren Nachkriegsjahren entfernt, begegnet man geringeren Schwierigkeiten in bezug auf eine freiere Regelung der streitigen Punkte. Die tatsächliche Lage kommt hier zu Hilfe und erlaubt, die bisher noch scharf ausgeführte Kontrolle zu erleichtern.

Ebenso ist es bei den Verträgen mit Österreich (28. April 1923), mit Spanien (15. November 1923), mit Albanien (20. Januar 1924) und mit Finnland (22. Oktober 1924) geschehen.

Besondere Erwähnung verdient die Konvention mit der Tschechoslowakei, welche an die Stelle der schon im Jahre 1921 abgeschlossenen trat. Bei Gelegenheit des Zollabkommens vom 1. März 1924 wurde tatsächlich ein neues Übereinkommen bezüglich der Importverbote getroffen. Es bestimmt die Waren, für welche beide Länder sich absolute Importfreiheit gewähren, und diejenigen, für welche die Einfuhr nur in bestimmten Grenzen zugelassen ist, und sichert für alle anderen Waren die Anwendung der bestehenden Verbote und Restriktionen in liberalster Weise zu. Wenn man die Verfügungen des Abkommens von 1921 mit denen der Konvention von 1924 vergleicht, hat man den richtigen Eindruck, wie weit man schon auf dem Wege der Befreiung des Handels von den vorher bestehenden Fesseln vorangeschritten ist.

Auch in bezug auf die italienisch-deutschen Handelsbeziehungen wird die Frage der Regelung der Ein- und Ausfuhr geregelt werden müssen. Das in Deutschland angewendete Regime begann sich gegen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ende 1924 zu mildern. Jedoch bestehen noch Verbote, die besonders den italienischen Handel gewisser industrieller Produkte erschweren.

In den Beziehungen der verschiedenen Staaten wäre noch die Frage der Ausfuhrverbote zu erörtern. Sie ist delikaterer Natur. Derartige Verbote bestehen in fast allen Ländern und beziehen sich auf Rohstoffe. In keinem Falle, wie gerade in diesem, bedürfen alle Länder gleichzeitiger und genereller Versorgung. Tatsächlich droht ein Verbot, das in einem Staate aufgehoben wird und in den anderen Staaten bestehen bleibt, von ernsten Folgen für den zu werden, der die Aufhebung vollzog [1].

4.

Die von Italien traditionell verfolgte Politik der Handelsverträge basiert im wesentlichen auf dem Grundsatz weitgehender Gegenseitigkeit. Daher ist die italienische Gesetzgebung den Ausländern gegenüber in bezug auf Ausübung von Industrie und Handel sehr großzügig. Sie beweist dies durch den buchstäblichen und sinngemäßen Geist der Anwendung. Die wenigen noch bestehenden Beschränkungen bezwecken nicht den Schutz von Privilegien der Staatsangehörigen, aber wohl die Sicherung einiger Garantien zur Ausübung bestimmter Tätigkeiten im Interesse der ganzen Nation. Hauptsächlich handelt es sich um die Beobachtung gewisser Modalitäten und um die Notwendigkeit irgendeiner Ermächtigung. Das bezieht sich zum Beispiel auf die Ausübung einiger Versicherungszweige und auf die Niederlassung von Banken. Ebenso in bezug auf die Küstenschiffahrt, die jeder Staat gewöhnlich nur seinen Staatsangehörigen vorbehält, ist der italienische Staat nicht exklusiv, da er zuläßt, daß auf Grund von Übereinkommen, in denen eine wirkliche Gegenseitigkeit festgestellt wird, sie auch von Staatsbürgern anderer Nationen ausgeübt werden kann.

Infolge dieser weitherzigen Kriterien zielten die von Italien abgeschlossenen Handelsabkommen darauf ab, eine Behandlung gleich-

[1] Die Regelung der Ein- und Ausfuhr in Italien ist kürzlich durch das Dekret vom 28. August 1924 (Nr. 1320) revidiert worden. Es hat die Zahl der für die Ein- und Ausfuhr untersagten Waren noch vermindert, jedoch der Ausfuhr für rohe Häute eine bestimmte Grenze gesetzt. Diese Restriktion war gerade in der Notwendigkeit begründet, den Export dieses Rohmaterials etwas einzuschränken, welches infolge der in fast allen anderen Staaten bestehenden Verbote in besorgniserregender Weise ins Ausland abströmte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

artiger Großzügigkeit zu erlangen, und ein solcher Grundsatz beeinflußte die in ihnen enthaltenen wesentlichen Verfügungen.

Wenn wir den zwischen Italien und Österreich am 28. April 1923 abgeschlossenen Vertrag untersuchen, bemerken wir sofort diese Weitherzigkeit der Prinzipien. Er sichert Handel und Schiffahrt vollste Freiheit zu, garantiert den Untertanen beider Vertragsparteien die Berechtigung zur Ausübung ihres Handels und ihrer Industrie, ohne höheren fiskalischen Lasten als die eigenen Staatsangehörigen unterworfen zu sein, und bestimmt, daß die Rechte, Privilegien, Befreiungen und alle anderen Vergünstigungen irgendwelcher Natur, welche die Bürger eines der beiden Staaten genießen, auf die Untertanen des anderen ausgedehnt werden, wenn sie sich im Gebiete desselben ansiedeln oder niederlassen. Falls durch Ausnahmegesetze Beschränkungen bestehen, müßten diese Limite auf die Angehörigen jedes anderen Staates anwendbar sein. Auf diese Weise vermeidet man jede Disparität (Artikel 1). Außerdem ist volle Freiheit zur Regelung der eigenen Angelegenheiten und der freie Zugang zu den Gerichten zugesichert (Artikel 4).

Für Handels-, Industrie und Finanzgesellschaften wird die Machtbefugnis anerkannt, jedes Recht gemäß den Modalitäten und in den durch die bestehenden Gesetze fixierten Grenzen auszuüben, und in bezug auf fiskalische Behandlung besteht Gleichheit mit den nationalen Gesellschaften (Artikel 5).

Über alles liberale Verfügungen bestehen für Geschäftsreisende, ihre Muster und Ausübung ihrer Tätigkeit (Artikel 17).

In der Schiffahrt macht man keinen Unterschied zwischen der nationalen und der österreichischen Flagge (Artikel 26 und 27). In bezug auf den Transport sichern im wesentlichen analoge Grundsätze den Passagieren und Waren beider Länder die beste Behandlung zu (Artikel 29 bis 37).

5.

In dem Sinne, daß man die erhaltenen Vorteile mit den zugestandenen Vergünstigungen abzuwägen sucht, strebt das Prinzip der Gegenseitigkeit danach, sich zu behaupten, speziell in bezug auf die Zölle.

Diese Gegenseitigkeit kann *generell* und *spezifisch* sein. Im ersten Falle verlangt man, daß die erhaltenen Vergünstigungen in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ihrer Gesamtheit ein genügendes Gegengewicht zu den gewährten bilden. Im zweiten hat man jedoch eine genaue Korrespondenz der abgemachten Zölle in der Weise, daß sie in den Rapporten für beide Länder hinsichtlich bestimmter Waren von gleicher Bedeutung sind. So wurde zum Beispiel in dem italienisch-schweizerischen Handelsvertrag der Zoll auf 8 Gold-Lire (Franken) sowohl für italienische wie auch für Schweizer Spezialkäse festgesetzt.

Ein bemerkenswertes Beispiel für diese spezifische Gegenseitigkeit ist das italienisch-französische Seidenabkommen vom 28. Juli 1923, das durch Notenaustausch vom 29. Dezember 1923 und 10. Januar 1924 vervollständigt wurde. Es ist am 17. Mai 1924 in Kraft getreten. Das Abkommen hat für Seide und Seidenwaren (außer einigen Artikeln, zum Beispiel Seidentrikot, für welche weitere Übereinkommen getroffen werden sollen) eine identische Nomenklatur festgesetzt und für jede in ihr enthaltene Position gleichwertige Zölle bestimmt. Ausgenommen waren einige Fälle, in denen man infolge besonderer innerer Produktionsverhältnisse die Notwendigkeit irgendeiner Differenz anerkannt hat. Dies ist zum Beispiel für Tramseide, Organsin und gewisse Spezialappreturen geschehen, die für die Einfuhr nach Italien zollfrei, jedoch für den Import nach Frankreich mit Zoll belegt sind[1]. Das gleiche galt für Kreppseide, für welche die italienische Industrie einen höheren Zoll erhalten hat.

Da man die italienischen Zölle in Gold oder mit Aufgeld bezahlt und dies bei den französischen Zöllen nicht geschieht, hat man, um die effektive Zollparität zu sichern, für die französischen Zölle einen festen Erhöhungskoeffizienten bestimmt. Dieser Koeffizient kann erhöht oder auch ermäßigt werden, falls die unter das Abkommen fallenden Produkte eine Preiserhöhung oder -ermäßigung von über 20% aufweisen, in der Weise, daß hierdurch jedoch das Verhältnis, welches im Augenblick des Vertragsabschlusses zwischen den Zöllen und den Koeffizienten der beiden Listen (französische und italienische Zölle) bestand, nicht verändern wird (Artikel 4).

Dieser Grundsatz der Gegenseitigkeit wird in der Konvention durch die andere Klausel der Meistbegünstigung vervollständigt: wenn also von einem der beiden Staaten einem dritten Lande weitere Vergünstigungen gewährt würden, so sollten dieselben ohne weiteres auf

[1] Es ist bemerkenswert, daß das Abkommen eine Minderung des geringsten französischen Zolls zugunsten der italienischen gezwirnten Seide festsetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den anderen Staat ausgedehnt werden, ohne daß er gezwungen ist, den entsprechenden Zoll gleichermaßen zu ermäßigen (Artikel 5).

Das italienisch-französische Abkommen über Seide und Seidenwaren wurde in Anwendung des Artikels 5 des Handelsabkommens vom 13. November 1922, über das wir noch sprechen werden, abgeschlossen. Hierdurch wurde endlich die Frage der Regelung des Seidenzollregimes zwischen Italien und Frankreich, die seit 1898 offen stand, endgültig gelöst. Tatsächlich fuhren beide Staaten fort, sich in dieser Materie einer Behandlung zu befleißigen, die von derjenigen, die der meistbegünstigten Nation zugestanden wurde, verschieden war. Das kürzliche Abkommen ist unter direkter Mitarbeit von Industriellen beider Länder abgeschlossen worden, die sich über die wesentlichen Punkte (Nomenklatur und Zölle) geeinigt haben. Alsdann blieb es den Regierungen überlassen, Fragen, bei denen noch Differenzen bestanden, zu entscheiden und die allgemeinen Grundsätze des Vertrages festzusetzen.

Die Wirkungen eines solchen Abkommens sind nach so kurzer Anwendungszeit schwierig abzuschätzen. Jedoch wird es zweckmäßig sein, einige Angaben zu verzeichnen, die eine höhere Austauschintensität zwischen Italien und Frankreich im Jahre 1924 gegenüber 1923 in bezug auf Seidenwaren veranschaulichen können.

Italienische Ausfuhren nach Frankreich.

	1923	1924
Rohseide und gefärbte Seide	15 091 dz	20 103 dz
Seidengewebe	79 618 kg	97 658 kg
Seidentüll und Krepp.	4 350 „	6 949 „

Einfuhr in Italien aus Frankreich.

	1923	1924
Seidengewebe	42 538 kg	48 083 kg

6.

Indem wir nunmehr zur Prüfung des Zollteiles der einzelnen Verträge kommen, wird es zweckmäßig sein, zunächst die von Italien verfolgten Direktiven in bezug auf die Meistbegünstigungsklausel zu betrachten. Auch in diesem Falle hat sich das Moment der Gegenseitigkeit als richtig erwiesen. Es bedeutet vollkommene und unbedingte Bewilligung der Klausel den Ländern, welche den italienischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produkten gleiche Behandlung zuteil werden lassen, begrenzte Bewilligung im umgekehrten Falle.

Natürlich steht die Gewährung der Meistbegünstigung mit der Gesamtheit der Bewilligungen und Abmachungen, die in einem Vertrage enthalten sind, in engstem Zusammenhang. Für einen Staat, der seinen Vertragszolltarif schon weitgehend fixiert hat, ist es tatsächlich nicht möglich, alle die anderen Staaten gewährten Vorteile, für die er entsprechend begünstigt wird, ohne Entschädigung zu gewähren. Auch unter diesem Aspekt bestätigt sich also die Richtigkeit des Grundsatzes der Gegenseitigkeit.

Einige der von Italien seit 1921 abgeschlossenen Verträge setzen die Meistbegünstigungsklausel unbeschränkt fest, andere hingegen erstrecken diesen Grundsatz nur auf einige Warenkategorien.

Zu den ersten zählen die Verträge mit Albanien, Frankreich, Kanada, Polen, dem serbisch-kroatisch-slowenischen Königreiche, der Tschechoslowakei und der Schweiz; zu den zweiten Abkommen mit Finnland, Rußland, Spanien und Ungarn. In dem Vertrag mit Österreich besteht eine einseitige Beschränkung zugunsten Italiens. Jedoch ist zu beachten, daß für alle Waren, für die Österreich auch nur ein kleinstes Interesse hat und haben konnte, die Meistbegünstigungsklausel zugelassen ist. Unter diesem Hinblick ist die Beschränkung also mehr formaler als substantieller Natur. Vielleicht bemerkenswerter ist die Klausel, die in einem besonderen Protokoll hinzugefügt ist, durch welche Italien sich das Recht vorbehält, die Anwendung der Meistbegünstigung für gewisse Waren aufzuheben, in dem Falle, wenn die Existenz eines Zweiges seiner eigenen Produktion durch den österreichischen Import besagter Waren ernstlich bedroht würde. In diesem Falle sind Unterhandlungen zwischen den beiden Regierungen vorgesehen, um zu einer Einigung zu kommen. Bis heute hat man von dieser Befugnis noch niemals Gebrauch gemacht: sie wurde aus Furcht eingeschaltet, daß die unsicheren finanziellen österreichischen Verhältnisse mit der Entwertung des Geldes zu einer unvorhergesehenen und scharfen Konkurrenz führen könnten.

Der Grundsatz der beschränkten und unbeschränkten Meistbegünstigung trifft nicht nur die Ein- und Ausfuhrzölle, sondern auch die sogenannten Zollformalitäten, für einige von diesen man auch besondere Bestimmungen getroffen hat, um ihre liberale Anwendung zu sichern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Um die von Italien in bezug auf das Prinzip der Meistbegünstigungsklausel befolgten Direktiven zu beurteilen, muß man sich vergegenwärtigen, daß für die Gesamtheit aller bestehenden Verträge, von denen einige seit vielen Jahrzehnten in Kraft sind, fast alle Staaten augenblicklich die Meistbegünstigung genießen. Außerdem ist zu beachten, daß Italien zu jenen Spezialisationen, welche die fortdauernde Vermeidung der Ausdehnung von anderen Staaten gewährten Vergünstigungen auf dritte Staaten bezwecken, keine Zuflucht genommen hat. Wenn die vereinbarten Zollermäßigungen sich auf gewisse Spezialitäten beschränkten, so geschah das, um gleichartige oder verwandte Produktionen zu schützen.

7.

Das Resultat der bis jetzt von Italien abgeschlossenen Tarifverträge in bezug auf den Generaltarif ist das, den Zoll für zahlreiche Tarifpositionen zu ermäßigen oder seine Höhe zu fixieren. Jeder abgeschlossene Vertrag hat in diesen Punkten mehr oder weniger große Abänderungen gebracht, an denen der vertragschließende Staat am meisten interessiert war. So sind Ermäßigungen für Zölle auf lebende Tiere, Milchprodukte, konservierte Fische, Schokolade, Süßigkeiten, Malz, Bier, Liköre, gestickte Baumwollgewebe, einige Arten Samt, Wollgewebe, Wollteppiche, Seidenwaren und Konfektion jeder Art zugestanden worden. Beträchtlich ist der Zoll ermäßigt worden für Gußeisen, die Produkte der Eisen- und der Metallindustrie (zum Beispiel Aluminium, Kupfer und ihre Fabrikate), für die Mehrzahl der Positionen betreffend Mechanik und Fabrikation von Instrumenten und Werkzeugen und anderen Metallartikeln, für wissenschaftliche Instrumente und Uhren, für Fahrräder und ihre Bestandteile. Ebenfalls sind beträchtliche Ermäßigungen für Töpfer- und Glaswaren, für feuerfestes Material und Schmirgelarbeiten zugestanden worden. Ebenso wurden in den verschiedenen Verträgen die Zölle stark ermäßigt für: Holz und seine Verarbeitungen, Erzeugnisse aus Perlmutter, Schildpatt, Horn, Zelluloid, Seifen, Parfüm, verschiedene chemische und pharmazeutische Produkte, Farbwaren, Papier und Pappe und diesbezügliche Arbeiten, Schuhwaren und andere Mode- und Bekleidungsgegenstände, Kurzwaren und andere diverse Artikel. Eine eingehend genaue Prüfung aller dieser Artikel würde zu weit führen, jedoch die Großzügigkeit des italienischen Tarifs, wie er heute

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besteht, beweisen. Man hat gegen denselben zwei Einwände erhoben. Der eine bezieht sich auf die Art der bewilligten Ermäßigungen, der andere auf ihre Dauer.

In einigen Fällen unterscheidet sich der Konventionalzoll wirklich nur wenig von dem generellen. Jedoch bestehen auch zahlreiche Positionen, bei welchen die Differenz bedeutend ist. In einigen sind nicht nur die Erhöhungskoeffizienten aufgehoben, sondern auch die Grundzölle noch reduziert worden. Auf jeden Fall ist es natürlich, daß in einer Zeitepoche wie der gegenwärtigen, in der so unendlich viele Unsicherheitsmomente auf wirtschaftlichem und finanziellem Gebiete bestehen, es ratsam gewesen ist, in der Bewilligung von Vergünstigungen vorsichtig zu sein.

Um den Wert eines Konventionaltarifs zu beurteilen, genügt es andererseits nicht, den allgemeingültigen Zoll mit dem besonders abgemachten zu vergleichen. Vielmehr ist es auch erforderlich, die Verfügungen, die den Positionen beigefügt sind, welche Gegenstand der Verhandlungen waren, zu prüfen und festzustellen, inwiefern diese dem Importeur merkliche Erleichterungen bringen können. Es wird genügen, hierüber ein Beispiel anzuführen. In dem italienischen Konventionaltarif ist in Artikel 586 kraft des mit der Tschechoslowakei getroffenen Zollabkommens folgende Anmerkung angefügt: „Flaschen irgendwelcher Form, welche Bier und Mineralwasser enthalten, zahlen den Zoll der gewöhnlichen leeren Flaschen." Auf diese Weise kamen gewisse Flaschen, die einen Zoll von 28 Lire zahlten, dazu, nur 9 Lire Zoll zu zahlen. Desgleichen erweiterte manchmal die Aufnahme einer Änderung der Bestimmungen über die Tara gewisser Produkte merklich den Bestand der auf Zoll gewährten Vergünstigungen.

Der zweite Einwand betrifft die Dauer der zugestandenen Erleichterungen und umfaßt nicht nur den Teil der Vertragstarife, sondern diese in ihrer Gesamtheit. Vor dem Kriege waren die Verträge tatsächlich von langer Dauer und gewährleisteten für die ganze in ihnen festgesetzte Periode die Stabilität der Zölle, was ein sehr zu schätzender Vorteil war. Die Gründe der kürzeren Dauer der bestehenden Verträgen sind bekannt: sie bestehen in der aktuellen zur veränderlichen wirtschaftlichen Lage. Infolgedessen hat kein Staat sich für lange Zeit in bezug auf seine Zölle binden wollen. Einige hatten oder haben neue Tarife in Bearbeitung. Andere haben es für zweckmäßig gefunden, sich vor eventuellen Überraschungen zu schützen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jedoch ist zuzugeben, daß die Tendenz zu Konventionen von längerer Dauer sich in dem Maße behauptet, wie wir uns von der direkten Nachkriegsperiode entfernen. Unter den von Italien abgeschlossenen Verträgen befinden sich einige (Vertrag mit Albanien und Rußland) von dreijähriger Dauer. Andererseits setzen die verschiedenen bestehenden Verträge einen Voranzeigetermin für den Ablauf fest, der die sofortige Wiederaufnahme von Verhandlungen ermöglicht, um zwischen den beiden Staaten einen Abbruch der vertraglichen Rapporte zu vermeiden. Von den von Italien in der Nachkriegszeit geschlossenen Verträgen haben schon einige das erste in ihnen vorgesehene Geltungsjahr seit einiger Zeit vollendet und sind auf Grund stillschweigender Erneuerung, welche in den in ihnen enthaltenen Bestimmungen genehmigt war, in Kraft geblieben. Hieraus läßt sich schließen, daß sie, wenigstens in den gegebenen Grenzen, den Interessen der Vertragsparteien entsprochen haben.

8.

Der erste Tarifvertrag, der auf der Basis des neuen Zolltarifs abgeschlossen wurde, war der mit Frankreich vom 13. November 1922.

Die italienisch-französischen Handelsbeziehungen waren noch durch den Modus vivendi vom 21. November 1898 geregelt, der zwischen den beiden Ländern die Schwierigkeiten behob, die aus dem Differentialzollregime betreffs dritter Staaten erwuchsen und Italien den Mindesttarif und Frankreich den Konventionaltarif plus einiger Ermäßigungen auf eine Reihe von Produkten sicherte. Wie schon gesagt, berührte das Abkommen von 1898 die Materie der Seide und Seidenwaren nicht.

Beim Fehlen von den einstigen Tarifverträgen, die Italien mit Deutschland, Österreich-Ungarn und der Schweiz hatte, hielt es die französische Regierung für angebracht, sich direkte Erleichterungen auf die neuen italienischen Zölle zu sichern. Somit die Unterhandlungen, die zu dem jetzt in Kraft befindlichen Abkommen führten. Dasselbe verbindet sich mit demjenigen von 1898 und wird als Vervollständigung des letzteren betrachtet. Italien genießt weiter den ganzen französischen Minimaltarif (ausgenommen für Seide und Seidenwaren, für welche ein Sonderabkommen vorgesehen ist, das, wie bereits gesagt, schon abgeschlossen wurde), was der Meistbegün-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stigung gleichkommt. Frankreich erhält desgleichen mit derselben Einschränkung die Meistbegünstigung und außerdem eine Reihe von Ermäßigungen auf verschiedene Positionen des italienischen Tarifs. Die hauptsächlichen vereinbarten Artikel sind Flaschenweine, Liköre, Wollgewebe und andere Textilwaren, Konfektion, Gußeisen, Eisen und Stahl erster Bearbeitung, Gußeisenrohre, verschiedene Metallerzeugnisse und einige Maschinen und Werkzeuge, Glasisolatoren und andere Glaswaren, Seifen, pharmazeutische Produkte, Lederarbeiten, Kurzwaren und Bekleidungsartikel. Wenn es sich um Spezialitäten handelt, sind für einige dieser Artikel die Zölle von 1898 aufrecht erhalten worden. Für andere Artikel, die schon in dem Modus vivendi des besagten Jahres enthalten waren, ist die Zolltaxe erhöht worden. Für andere endlich sind Reduktionen auf den Generaltarif festgesetzt worden, die neue Vergünstigungen erfuhren.

Die Spezialklausel des Artikels 3 verdient eine nähere Betrachtung. Wie schon bemerkt, ist das in Frankreich bestehende Zollsystem ein solches mit autonomem Tarif, so daß Frankreich in seinen Verträgen den Genuß des geringsten Zolles garantiert, jedoch den im Augenblick des Abschlusses bestehenden Minimalzoll nicht bindet. Das italienische Konventionalzollsystem hingegen bindet die ermäßigten Zölle für die ganze Dauer des Abkommens. Es bestand also auf der einen Seite die Möglichkeit, die bestehenden Minimalsätze abzuändern, auf der anderen die Bindung an die abgemachten Zölle. Ein Ausweg aus dieser Situation wurde in der Klausel des Artikels 3 gefunden, in welcher bestimmt wurde, daß, wenn die italienische oder französische Regierung für eine Reihe von Waren (in zwei Listen verzeichnet) die Zollabgabe erhöhte, der Vertragspartner das Abkommen kündigen könne, um die Wirkungen daraus zwei Monate später zum Erlöschen zu bringen. In diesem Falle sieht man jedoch den Beginn von Verhandlungen vor, um den unternommenen Maßnahmen abzuhelfen und einen Ausgleich herbeizuführen. Bis jetzt hat man noch keine Gelegenheit zur Anwendung dieser Klausel gehabt, deren Bedeutung leicht zu verstehen ist: sie setzt der französischen Zollautonomie tatsächlich eine Schranke, wenn auch eine leichte.

Das Abkommen von 1922 ist nunmehr seit dem 28. November jenes Jahres in Kraft. Es hat Frankreich nicht nur direkte Erleichterungen gebracht, sondern auch alle die Vorteile, welche sich aus den nachfolgenden Verträgen ergeben haben. Italien hat es den Genuß des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Minimaltarifs und also volle Gleichstellung mit jedem anderen Lande garantiert.

Der italienisch-französische Handel ist bedeutend gewachsen, was sich aus den folgenden Zahlen ergibt (italienische Statistik):

	Import: nach Italien in Lire	Export: aus Italien in Lire
1922. . .	1 151 327 890	1 364 574 707
1923. . .	1 322 554 994	1 601 203 415
1924. . .	1 479 077 460	1 822 214 603
Januar bis Juni 1925. . .	1 160 529 872	937 069 209

Diese allgemeinen Zahlen haben jedenfalls einen sehr relativen Wert, aber andererseits kann ein Vergleich für einzelne Artikel unter zeitweisen Umständen leiden, die mit den Zöllen an sich nichts zu tun haben. Jedoch erinnern wir zum Beispiel daran, daß der Import aus Frankreich für einige Serien von Produkten Erhöhungen aufgewiesen hat. Dies betraf Eisen und Stahl in Barren und Stangen, deren Import sich von 77 860 dz im Jahre 1922 auf 109 744 dz im Jahre 1923 und auf 206 212 dz im Jahre 1924 erhöht hat. Für Maschinen, Apparate und ihre Bestandteile sind die entsprechenden Ziffern 20 622 dz, 49 238 dz und 75 963 dz. Für feuerfestes Material stieg die Zahl von 9984 dz im Jahre 1922 auf 23 876 dz im Jahre 1924.

Noch für einige andere Produkte sind die Ziffern bedeutend angewachsen, für andere hingegen blieben sie auf gleicher Höhe, und in einigen Fällen sind sie gesunken. Im allgemeinen jedoch hat das Abkommen Frankreich genützt und wird ihm für die Folge noch mehr nutzen. Auch mit Bezug auf Italien kann man analoge Feststellungen machen. Die Zollbehandlung der italienischen Exporte ist dieselbe geblieben, hat ihnen jedoch eine normale Entwicklung gesichert. Einige von ihnen sind gestiegen (zum Beispiel Käse von 16 372 dz im Jahre 1923 auf 54 100 dz im Jahre 1924, Leinen und Hanfwaren von 2800 dz auf 27 100 dz, Baumwollwaren von 4900 dz auf 9900 dz, Pneumas von 1500 dz auf 5400 dz usw.). Andere sind stationär geblieben (zum Beispiel Reis, Hüte, Knöpfe). Andere haben sich verringert (zum Beispiel Holzmöbel, Glasperlen). Die jüngste Entwicklung der italienisch-französischen Handelsbeziehungen wird Material zu einer vollständigeren Beurteilung liefern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Abkommen von 1922 sah im Artikel 5 auch den Abschluß besonderer Abmachungen für den Handel der Seidenraupeneier vor. Ein diesbezügliches Übereinkommen wurde am 10. April 1924 getroffen. Es erlaubt unter gegebener Bürgschaft die Einfuhr des französischen Samens in Italien. Zum Schutze der Zucht der Samen in Zellen und zur Sicherung der entsprechenden Industrie in Italien ist dieser Import mit einem besonderen Zoll belegt. Es handelt sich um eine ganz besondere Abmachung, die sich auf eine Materie bezieht, welche aus der italienischen Handelspolitik ausscheidet, jedoch hierzu in Beziehung steht.

9.

Der zweite von Italien abgeschlossene Vertrag war der mit der Schweiz vom 27. Januar 1923.

Da die schweizerische Regierung einige Zollerhöhungen und Importbeschränkungen durchführen wollte, kündigte sie Mitte des Jahres 1921 den Vertrag von 1904. Sofort wurde ein provisorischer Modus vivendi aufgestellt, in dem fast alle Klauseln des alten Vertrages in Kraft geblieben sind und sich die Zölle auf dem Meistbegünstigungsprinzip begründeten. Diese Sachlage konnte nicht von langer Dauer sein: die Handelsbewegung von der Schweiz nach Italien hatte immer ein Überwiegen in der Einfuhr von Fertigfabrikaten aufgewiesen, und der neue italienische Zolltarif belastete diese Artikel insbesondere. Verschiedene schweizerische Industrien, die schon durch die hohe Valuta des Franken gegenüber der Entwertung der Lira benachteiligt waren, trafen beim Absatz ihrer Produkte in Italien auf Widerstand. Andernteils ließ die italienische industrielle Entwicklung weniger Raum für Unterhandlungsmöglichkeiten als vor dem Kriege. Daher wurden die Verhandlungen langwierig und schwierig; jedoch einigte man sich auf den jetzt bestehenden Vertrag, der den Generaltarif von 1921 für zahlreiche Positionen ermäßigte, und sicherte den italienischen Exporten ein erträgliches Zollniveau zu. Die von Italien bewilligten Ermäßigungen betreffen gestickte Gewebe und Spitzen, Käse, Seidengewebe (für welche der Zoll um 50% ermäßigt wurde), verschiedene Eisenwaren, Stahl, Kupfer, Aluminium, den größten Teil der die Mechanik betreffenden Positionen, Uhren, einige wissenschaftliche Instrumente, einige chemische Produkte und Farbwaren, Papier fast aller Arten, Schuhwaren, elektrische Drähte, Kabel und andere Produkte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Vertrag mit der Schweiz brachte dem Generaltarif wirklich weitgehende Abänderungen, und mittels geeigneter Anmerkungen milderte man die Härte gewisser Bestimmungen bezüglich der Anwendung der Zölle. So zum Beispiel durch vorangehende Anmerkungen bei den Abschnitten bezüglich Textilwaren, Konfektionsartikel und Maschinen.

Italien erhielt Ermäßigungen oder die Bindung der Zölle für Früchte, Gemüse, Konserven, Federvieh, Fleisch- und Milchprodukte, Öl, Wein, Blumen, Hanfgarn, Natur- und Kunstseide, Hüte, Marmor und bezügliche Arbeiten, Automobile, einige chemische Produkte und einige andere Waren.

Der abgeschlossene Vertrag erregte sowohl in der Schweiz wie in Italien Kritiken: in der Schweiz behauptete man, daß die italienischen Zölle trotz der Ermäßigungen sehr hoch geblieben seien. In Italien wandte man ein, daß die bewilligten Vergünstigungen größer seien als die erhaltenen. Man muß jedoch nicht vergessen, daß die Schweiz sich durch diesen Vertrag in Italien im Vergleich zu Deutschland eine außerordentlich günstige Lage sicherte (diese Situation erwies sich auch für Seidenwaren im Vergleich zu Frankreich als zutreffend und dauerte bis Mai 1924, dem Zeitpunkte, in welchem das italienisch-französische Seidenabkommen in Kraft trat). Und wenn die schweizerischen Exporte noch auf Schwierigkeiten stießen, so wird das hauptsächlich am Wechselkurs gelegen haben, der in Italien den Wareneinkauf in Ländern hochwertiger Valuta erschwerte und erschwert. Außerdem ist die italienisch-schweizerische Bilanz für die Schweiz immer passiv gewesen. Im Jahre 1913 hatte man einen italienischen Export nach der Schweiz von 249 Millionen gegenüber einem Import aus der Schweiz von 86 Millionen Lire.

In den Jahren nach der Schließung des Vertrages ist der italienisch-schweizerische Austausch ständig gewachsen (italienische Statistik).

	Import in Italien:	Export aus Italien:
1922	330 996 496 Lire	1 207 419 597 Lire
1923	375 817 893 „	1 201 419 590 „
1924	414 211 346 „	1 609 318 325 „
Januar bis Juni 1925	227 352 695 „	760 419 158 „

Wir beschränken die folgenden Spezialzahlen aus der italienischen Statistik auf einige diesbezügliche Beispiele.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Import in Italien.

	1922	1923	1924
Seidengewebe und Fabrikate . . .	33 874 kg	54 039 kg	44 092 kg
Maschinen und ihre Teile	34 731 dz	47 062 dz	49 931 dz
Taschenuhren	220 121 Stck.	295 808 Stck.	262 130 Stck.
Farben	1 653 dz	3 062 dz	3 570 dz
Aluminium, roh und verarbeitet .	1 077 „	10 515 „	11 185 „

Neben diesem Anwachsen bestehen auch Fälle, in denen sich ein Nachlassen oder Gleichbleiben bemerkbar machte. Zu den letzteren zählte die Schokolade, deren Produktion sich in Italien bestens behauptet hat.

Untersuchen wir den italienischen Export, so ergeben sich folgende Zahlen:

Export aus Italien (italienische Statistik).

	1922	1923	1924
Käse	4 571 dz	7 480 dz	16 906 dz
Reis	111 150 „	113 910 „	149 440 „
Orangen und Zitronen	129 039 „	167 427 „	189 711 „
Weintrauben und frische Früchte .	113 771 „	125 723 „	223 750 „
Getrocknete Früchte	18 859 „	27 191 „	21 860 „
Konservierte Tomaten.	6 011 „	10 509 „	11 723 „
Wein	337 219 hl	403 127 hl	897 189 hl

Für verschiedene andere Produkte bestehen Erhöhungen; andere wieder oszillieren mehr oder weniger, und einige andere Produkte haben sich verringert.

10.

Der mit Österreich am 28. April 1923 abgeschlossene Vertrag tritt an Stelle der Bestimmungen des Friedensvertrages in bezug auf den Handel und bestimmt zwischen beiden Staaten ein Gegenseitigkeitsregime. Außerdem brachte er weitere Ermäßigungen des italienischen Generaltarifs. Im einzelnen erwähnen wir Zollreduktionen auf Bier, verschiedene Eisen-, Stahl- und Kupferwaren, auf einige Arten von Maschinen, Holzmöbel, Lederwaren, Pappe, verschiedene Bekleidungsartikel. Italien erhält Vergünstigungen für seine landwirtschaftlichen Spezialprodukte und einige Ermäßigungen auf industrielle Erzeugnisse (Marmorarbeiten, Glasperlen, Knöpfe, Zitronensäure, Seife usw.). Besonders erwähnt zu werden verdient die Verfügung, nach welcher der Wein, der aus Venezia Tridentina und Venezia Giulia kommt, bis zu 50 000 hl Wein und 50 000 hl Most besonders behandelt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andererseits hat Italien eine besondere Ermäßigung auf Zement bis zu 12 000 t, der für Venezia Tridentina bestimmt ist, bewilligt. Der Vertrag ist seit dem 17. Juli 1923 in Kraft und hat Italien sicherlich schon genützt. Der Export ist von 221 Millionen Lire im Jahre 1922 auf 355 Millionen im Jahre 1923 und auf 683 Millionen im Jahre 1924 gestiegen. Auch die österreichischen Importe sind nach einem geringen Nachlassen im Jahre 1923 von 326 Millionen 1922 auf 463 Millionen 1924 gestiegen[1].

Besonderen Vorteil haben die österreichischen Industrien für Papier, Handwerksutensilien und Bekleidungsartikel gehabt.

Die finanziell-wirtschaftliche Lage, in der sich Österreich 1924 befand, hat jedenfalls eine noch günstigere Auswirkung des Vertrages verhindert.

Der Vertrag wurde durch Spezialabkommen vervollständigt, welche die wirtschaftlichen Beziehungen der Grenzzonen, ein anderes die Verhinderung des Schmuggels und endlich eines die Almen betrafen.

Endlich muß noch das letzte Eisenbahnabkommen vom 21. Januar 1925 erwähnt werden. Es bezweckt, den Handel zwischen den beiden Staaten durch gegenseitige Reduktion der Eisenbahntarife zu begünstigen: dies auf Grund einer Verpflichtung, die in einem Spezialprotokoll enthalten ist, das zusammen mit dem Handelsvertrag unterzeichnet wurde. Diese Materie ist von wachsender Bedeutung und bemerkenswerter Rückwirkung auf den Handelsverkehr, da sie zu direkten einheitlichen Eisenbahntarifen führt, welche die Rücksendung zur Grenze vermeiden, den Transport auf verschiedenen Staatsgebieten in einem Preis zusammenfassen sowie gleichzeitig eine Ermäßigung der Gesamttransportkosten verbürgen.

11.

Die Handelsbeziehungen zu der Tschechoslowakei wurden zum erstenmal generell durch den Handels- und Schiffahrtsvertrag vom 21. März 1921 geregelt. Die Zölle fanden ihre besondere Regelung in dem Zusatzabkommen vom 1. März 1924.

Der erste Vertrag sicherte die Generalklausel der Meistbegünstigung, der zweite die gegenseitige Ermäßigung der Zollabgabe.

[1] Die österreichische Einfuhr in den ersten sechs Monaten des Jahres 1925 ist auf 313 900 485 Lire gestiegen: die italienische Ausfuhr nach Österreich auf 360 875 346 Lire.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Handel zwischen Italien und der neuen Republik erstreckt sich bezüglich der italienischen Ausfuhr auf landwirtschaftliche Produkte, Rohstoffe und Halbfabrikate und endlich auf einige industrielle Fabrikate.

Aus der Tschechoslowakei führt man in der Hauptsache industrielle Produkte ein, wie: Zucker, Wollwaren, Halbfabrikate in Eisen und Stahl, Maschinen, Tonwaren, Porzellane und Glaswaren, Möbel, chemische Produkte, Schuhwaren, einige Rohstoffe, wie Malz, Hopfen, und Zellulose.

Das Zollabkommen von 1924 zielte darauf hin, die Ausfuhr beider Länder zu erleichtern. Daher erhielt Italien Ermäßigung auf Orangen und Zitronen, getrocknete und frische Früchte, Gemüse, Blumen, Öl, Wein, Fleisch- und Gemüsekonserven, Pneumas, Glasperlen, verarbeiteten Marmor und Alabaster, einige chemische und mechanische Produkte und einige andere Erzeugnisse. Infolge der eigenen landwirtschaftlichen Produktion der Tschechoslowakei sind für gewisse Früchte und Gemüse die Ermäßigungen auf gewisse Zeiträume beschränkt worden; zum Beispiel gilt der ermäßigte Zoll für Kartoffeln vom 1. April bis zum 30. Juni, für Blumenkohl vom 1. November bis 15. Juni usw. Auf diese Weise ist der Handel garantiert. Mit Beginn der eigenen Ernte hört er natürlich auf. Der italienische Handel erstreckt sich in der Tat hauptsächlich auf Frühfrüchte, die sich durch ihre Qualität und Köstlichkeit auszeichnen.

Das Abkommen gab der Tschechoslowakei Ermäßigungen auf Malz, Wollteppiche, Emaille- und andere Metallwaren, einige Maschinenarten (besonders solche zur Zucker- und Bierbereitung), Porzellan-, Ton- und Glaswaren, gebogene Holzmöbel, verschiedene chemische Produkte, Bleistifte und Kurzwaren. Der italienische Generaltarif hat somit viele weitere Ermäßigungen von beachtenswerter Bedeutung erfahren.

Die Zollkonvention ist am 7. November 1924 in Kraft getreten. Es ist daher heute noch nicht möglich, ein sicheres Urteil über die Wirkungen ihrer Anwendung zu fällen.

Auch mit der Tschechoslowakei sind noch Sonderabkommen getroffen worden. Sie betreffen die Entwicklung des Triestiner Handels und die Festsetzung der direkten Eisenbahntarife mit prozentualer Ermäßigung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist zu wünschen, daß der Handel zwischen Italien und der neuen Republik infolge der verschiedenen abgeschlossenen Verträge sich weiter aufwärts entwickelt, wie aus den Zahlen der Statistik des letzten Jahres und der ersten Monate von 1925 zu entnehmen ist:

	Importe aus der Tschechoslowakei	Exporte in die Tschechoslowakei
1922.	179 716 377 L.	42 609 126 L.
1923.	158 485 307 „	65 167 601 „
1924.	305 406 375 „	140 994 487 „
Januar bis Juni 1925 . . .	279 527 771 „	92 710 744 „

12.

Besondere Schwierigkeiten hat immer die Regelung der italienisch-spanischen Handelsbeziehungen geboten. Dies rührt aus dem gleichartigen Charakter gewisser landwirtschaftlicher Produkte her, die für die Wirtschaft beider Staaten von größter Bedeutung sind.

Diese Produkte konkurrieren miteinander auf dritten Märkten und können unter gewissen Umständen sich sogar auf dem entsprechenden Inlandsmarkt Konkurrenz machen. Wir möchten uns hier besonders auf Wein, Öl und manchmal auch getrocknete Früchte berufen.

Im Mai 1921 brachte Spanien einen neuen Zolltarif in zwei Kolonnen mit hohen Zollabgaben heraus und kündigte die noch angewandten Verträge. Unter diesen war auch der mit Italien am 30. März 1914 abgeschlossene Vertrag. Für eine Zeitperiode, und zwar bis zum 20. April 1922, bestanden die Beziehungen beider Staaten ohne jede Regelung. Die Situation war besonders für Italien peinlich, da auf italienische Waren der Erhöhungskoeffizient Anwendung fand, der durch Königliche Verordnung vom 3. Juni 1921 für untervalutarische Länder festgesetzt worden war. Am 15. April 1922 wurde ein vorläufiges Abkommen getroffen, das Italien Behandlung nach dem Minimaltarif garantierte (jedoch nicht die Meistbegünstigung) und die Aufhebung des Koeffizienten für die Entwertung der Lira. Italien seinerseits gewährte die Meistbegünstigungsklausel, ausgenommen für gewöhnlichen Wein.

Gleichzeitig hatte dieses Abkommen den Charakter der größten Unsicherheit (es konnte tatsächlich nach den beiden ersten Monaten von Monat zu Monat gekündigt werden) und garantierte Italien keine Gleichheit der Behandlung. Besonders dies wurde die Ursache zu ernstem Nachteil, als Frankreich und England, infolge der von ihnen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit Spanien abgeschlossenen Verträge, Ermäßigungen auf den zweiten Tarif genossen, die Italien nicht bewilligt wurden.

Die Verhandlungen, die sich zwischen beiden Staaten entwickelten, führten zu dem Abkommen vom 15. November 1923, welches die italienisch-spanischen Handelsbeziehungen gegenwärtig regelt.

Italien erhielt hierin Gleichheit der Behandlung für die es interessierenden Waren und garantierte Spanien dasselbe. Für eine Reihe von Waren wurden die Zölle des spanischen Minimaltarifs reduziert, so zum Beispiel für Marmor, Knöpfe, Glasperlen, Zitronensäure, Weinsteinsäure usw. Italien gewährte seinerseits Ermäßigungen auf Öl- und Salzfische, Safran, Oliven, Rosinen, Mandeln, Korkarbeiten und einige andere Produkte.

Der Vertrag hat die Handelsbeziehungen zwischen beiden Staaten belebt. Die Einfuhr von Spanien in Italien ist von 113 Millionen im Jahre 1923 auf 173 Millionen Lire im Jahre 1924 gestiegen, die Ausfuhr aus Italien nach Spanien von 124 Millionen auf 182 Millionen Lire.

Betrachten wir einige einzelne Posten, so ergibt sich für die Einfuhr in Italien:

	1923	1924
Ölsardinen und Sardellen	1 264 945 L.	3 004 248 L.
Safran	1 157 530 „	2 865 400 „
Rosinen	382 132 „	1 129 093 „
Korkarbeiten	1 946 399 „	2 536 698 „

Italienische Ausfuhr nach Spanien:

	1923	1924
Kunstseide	2 496 897 L.	12 061 754 L.
Automobile	17 924 625 „	28 152 815 „
Alabaster und Marmor, roh und verarbeitet	2 152 481 „	2 622 498 „
Schwefel	2 121 939 „	3 342 001 „
Weinsteinsäure	387 500 „	1 382 260 „
Pneumas	35 405 „	19 520 967 „

13.

Besondere Bedeutung sowohl vom politischen wie vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt haben der Handelsvertrag und die Zollkonvention mit der Sowjetrepublik, die am 7. Februar 1924 abgeschlossen wurden und am 23. März desselben Jahres in Kraft traten.

Da der alte Handelsvertrag vom 28. Juni 1907 schon seit 1917 verfallen war und in Rußland die neue Regierung einsetzte, blieben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Handelsbeziehungen zwischen Italien und der Sowjetrepublik für mehrere Jahre unterbrochen. Erst im Jahre 1921 begann man wieder Verhandlungen zwecks provisorischer Regelung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Staaten aufzunehmen. Man kam zum Abschluß zweier zeitlicher identischer Abkommen, die gleichzeitig mit der Sowjetunion von Moskau und mit der Ukraine am 26. Dezember 1921 unterzeichnet wurden.

Diese Abkommen, die von der politischen Anerkennung der Sowjetregierung absahen und den Beschluß der Hauptfragen auf einen anderen Zeitpunkt verschoben, bezweckten, den Handelsverkehr zwischen beiden Ländern zu ermöglichen, erlaubten die Niederlassung der Angehörigen des einen Staates auf dem Gebiete des anderen (in beschränktem Maße), stabilierten, wenn auch mit Einschränkungen, die Wiederaufnahme des Seehandels, der Post- und Telegraphenverbindungen und schufen eine Rechts- und Sachlage, welche die Haupthindernisse, die sich der Entwicklung der Geschäfte entgegenstellten, beseitigen konnte.

Jedoch war eine derartige Regelung der Handelsbeziehungen ungenügend und konnte daher nicht von langer Dauer sein. Man kam also zu einer vollständigen Nachprüfung der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen beider Staaten, die zu dem Vertrag und der Konvention führte, wie sie jetzt bestehen. Die Staatsmonopole des Außenhandels, die zahlreichen Beschränkungen der Tätigkeit der Ausländer auf dem Boden der Sowjetrepubliken, die verschiedenen rechtlichen Auffassungen, welche die hauptsächlichsten Einrichtungen regeln, auf denen die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Staaten beruhen, erschwerten die Abschließung eines ersprießlichen Einverständnisses. Sowohl der Vertrag wie auch die Konvention litten unter diesen Schwierigkeiten. Die Zulassung von Angehörigen des einen Staates auf dem Gebiete des anderen, die Ausübung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, der Transit, die Schiffahrt haben daher Beschränkungen erfahren und sind besonderen Bedingungen unterworfen. In bezug auf den Zoll haben beide Staaten für eine Reihe von Waren die Meistbegünstigung bewilligt und für eine beschränkte Reihe anderer Produkte einige Ermäßigungen der bestehenden Zölle genehmigt. Italien hat prozentuale Ermäßigungen erhalten für Orangen und Zitronen, frische und getrocknete Früchte, Tomatenkonserven, Wein, verarbeiteten Kork, Kautschukarbeiten, Marmor, Schwefel, einige chemiche Produkte,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Olivenöl, einige Maschinenarten, Automobile, Seide und Baumwoll- und Seidengewebe gewisser Typen, Seilerwaren, Hüte und Knöpfe. Auch für die Exportzölle sind einige Erleichterungen geschaffen worden. Italien hat dagegen die Befreiung, die für Hanf, Flachs, Roßhaar, Borsten, Rohseide, Mineralien, Holz und Felle bestand, gebunden und hat eine Zollermäßigung für Kaviar, Terpentin, Gummischuhe und einige andere Produkte bewilligt.

Da die Sowjetregierung ihre eigene Zollautonomie aufrechterhalten wollte und die prozentualen Ermäßigungen bei einer Erhöhung des Grundzolls von keinem wirklichen Nutzen sein konnten, so wurde festgesetzt, daß, wenn die Sowjetregierung die relativen Zölle für die Produkte, für welche eine prozentuale Ermäßigung bewilligt ist, erhöht, sie sich verpflichtet, Unterhandlungen einzuleiten, um zweckentsprechende Maßnahmen zu ergreifen, um die italienischen Interessen nicht zu schädigen. In Wirklichkeit verliert der Zoll einen großen Teil seiner Bedeutung durch das in Rußland bestehende Monopolsystem des Außenhandels. Die Waren werden tatsächlich vom Staat oder von der Regierung hierzu ermächtigten Körperschaften importiert.

Im ersten Anwendungsjahr des Vertrages waren die inneren Wirtschaftsverhältnisse Rußlands und insbesondere seine Getreideernten ungünstig. Daher hat man die Bestimmungen der beiden Abkommen nicht vollständig nutzbar machen können. Abgesehen hiervon, eignet sich das monopolistische System mit seiner komplizierten Organisation sicherlich nicht dazu, intensive Handelsbeziehungen zu erleichtern, während die scharfe Kontrolle, die man über die inneren Hilfsquellen und die eventuellen Absichten der Ausländer ausübt, jede weitere Aktivität unterbindet.

Im Jahre 1924 haben die italienischen Exporte nach der Sowjetrepublik 9 Millionen Lire betragen (1923 waren es 13 Millionen). Jedoch haben sie in den ersten vier Monaten 1925 eine Erhöhung aufgewiesen, indem sie schon auf 17 Millionen Lire stiegen. Die russischen Importe, die im Jahre 1924 134 Millionen betrugen, haben sich infolge der guten Getreideernte von 1923 fast gänzlich im ersten Semester 1924 abgewickelt. Danach ist wieder eine Verringerung eingetreten. Jedoch lassen die allerletzten Informationen eine bemerkenswerte Steigerung des Handelsaustausches voraussehen, der außer Getreide (dessen Ernte in Rußland auch 1925 eine vorzügliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewesen ist), auch noch andere landwirtschaftliche Produkte und Mineralöle umfassen wird.

14.

Weitere Verträge schloß Italien nach dem Kriege noch mit Polen am 12. Mai 1922, mit Kanada am 4. Januar 1923 und mit Finnland am 22. Oktober 1924.

Die beiden ersten Abkommen basieren auf der Meistbegünstigung und sichern daher Italien die anderen Ländern gewährten Zollermäßigungen zu und schließen jedenfalls differenzierte Behandlung aus.

Im Verhältnis zu Polen ist die Handelsbilanz bis heute für Italien günstig gewesen. Besonders 1924 haben die Exporte einen bemerkenswerten Aufstieg genommen. Dies dankt man der wiederhergestellten finanziellen Lage des neuen Staates und seiner wachsenden Konsumfähigkeit. Im einzelnen sind auf dem polnischen Markte abgesetzt worden: Sauerfrüchte, getrocknete Früchte, Kunstseide und Seidenfabrikate, Automobile, Pneumas, Hüte und Knöpfe. Italien hat aus Polen importiert Eisen und Stahlwaren, Zinkplatten, Sperrholz, Kalkstickstoff und andere Waren.

Die italienisch-polnischen Handelsbeziehungen sind jedenfalls im Interesse beider Länder weiter entwicklungsfähig, und das wird durch Verbesserung der Eisenbahn- und Seeverbindungen zu erzielen sein.

Das Abkommen mit Kanada hat jenes vom 6. Juni 1910 ersetzt. Italien bewilligte Kanada die Anwendung des Konventionaltarifs mit Beschränkung auf eine bestimmte Anzahl Waren, indem es die Anwendung des kanadischen Mitteltarifs für bestimmte Produkte erhielt. In dem neuen Abkommen wird die Meistbegünstigung für alle Waren zugesichert. Daher genießt Italien außer dem Mitteltarif alle Erleichterungen, die dritten Staaten auf diesen Tarif gewährt werden, ausgenommen wohlverstanden das Mutterland und die anderen Territorien des britischen Reiches. Italien exportiert nach Kanada hauptsächlich Orangen und Zitronen, getrocknete Früchte, Olivenöl, Käse, Seidenwaren und Hüte, importiert von dort Getreide, Konservenfische und Asbest. Das Problem solcher Handelsbeziehungen, welches jetzt in bezug auf die Zollfrage zufriedenstellend geregelt ist, ist im wesentlichen eine Frage des Transports und der direkten Handelsorganisation.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen Italien und Finnland ist am 3. Februar 1925 in Kraft getreten.

Er hat Italien Zollermäßigungen für gewisse Produkte gebracht, wie Orangen und Zitronen, getrocknete Früchte, Seide und Seidengewebe, Automobile, Marmorarbeiten, Olivenöl, Orangen- und Zitronenessenzen, Entrahmungsmaschinen, sowie andere Zollerleichterungen und Zollbefreiung für Zellulose.

Auch die Frage des Weinimports nach Finnland, die ein früheres Abkommen mit Frankreich ausschließlich zugunsten Frankreichs geregelt hatte, hat eine Lösung gefunden, nach welcher Finnland sich verpflichtet, Weine und alkoholische Getränke italienischer Spezialitäten, die für den lokalen Konsum benötigt werden, in Italien zu kaufen.

Der Vertrag sieht gleichfalls ein analoges Regime auch für die gewöhnlichen Weine vor, wenn die gegen Frankreich übernommenen Verpflichtungen aufhören.

Die italienisch-finnländischen Handelsbeziehungen sind bis heute noch von geringer Bedeutung gewesen: sie betrugen 1924 3,4 Millionen Lire für den Import und 3,8 Millionen Lire für den Export. Durch bessere Transportorganisation und bei stärkerer Handelsinitiative werden sie sich weiter entwickeln können.

15.

Zwei andere Verträge hat Italien abgeschlossen, die noch nicht in Kraft getreten sind: mit Albanien am 20. Januar 1924 und mit dem serbisch-kroatisch-slowenischen Königreiche am 14. Juli 1924.

Die Handelsbeziehungen zu Albanien sind wegen der Nachbarschaft dieses Staates bemerkenswert. Italien hat beim Import nach der jungen Republik ein absolutes Übergewicht und liefert ihr hauptsächlich Lebensmittel und Manufakturwaren, von dort Lebendvieh und andere Lebensmittel beziehend.

Die Einfachheit der Verbindung, die traditionellen, nicht nur wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Küsten haben die Handelsströme belebt. Bari, Venedig und Triest tragen als Handelsplätze zu ihrer Aufrechterhaltung und Wiederbelebung bei. Infolge der wirtschaftlichen Lage Albaniens kann die Gesamtheit des Handelsaustausches augenblicklich jedoch nur bescheidene Zahlen erreichen: 1923 betrug der Export 30 Millionen und der Import 26 Millionen Lire. Der Vertrag sieht bedeutende Zollerleichterungen zwischen den beiden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vertragsparteien vor und sichert in seinen Klauseln der Tätigkeit der Angehörigen beider Staaten günstige Bedingungen zu.

Die bestehenden Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen Italien und dem jugoslawischen Königreiche sind natürlich viel ausgedehntere und vollständigere. Folgende Zahlen geben die Gesamtheit der sehr bedeutenden Handelsbeziehungen wieder:

	Import:	Export:
1922	366 818 689 Lire	255 002 409 Lire
1923	489 280 707 „	336 033 843 „
1924	556 938 948 „	370 254 410 „

Es besteht eine ununterbrochene Tendenz zur Entwicklung, die durch die sechs ersten Monate von 1925 bestätigt wird, in denen die Einfuhr tatsächlich schon auf 348 857 510 Lire und die Ausfuhr auf 257 Millionen Lire gestiegen ist.

Der italienische Import umfaßt hauptsächlich Holz, Vieh, verschiedene Lebensmittel (Fleisch, Getreide, Gemüse), verschiedene Rohstoffe und einige industrielle Produkte (Eisengeschirre, Zement, Elektroden, Kalkstickstoff). Die italienische Ausfuhr besteht aus Reis, Orangen und Zitronen, Hanfgarn und -gewebe, Baumwoll-, Woll- und Seidengewebe und Garn, Automobilen und anderen mechanischen Produkten, Kupfersulfat, Pneumas und anderen industriellen Erzeugnissen.

Gegenwärtig sind die Handelsbeziehungen beider Staaten noch durch den Vertrag vom 14. Januar 1907 geregelt, mit Ausnahme des in ihm enthaltenen Zolltarifs.

Der neue Vertrag wird sofort nach der Ratifizierung in Kraft treten. Jedoch sind bereits infolge der stattgehabten Verständigungen zwischen der italienischen Regierung und jener von Belgrad die bewilligten Ermäßigungen auf den neuesten serbisch-kroatisch-slowenischen Zolltarif in Kraft getreten.

Vor und nach dem Handelsvertrag sind noch besondere Abmachungen zur Regelung von Materien, die den wirtschaftlichen Beziehungen beider Staaten zugehören, getroffen worden. Diese Konventionen sind: das Abkommen vom 23. Oktober 1922, das sich auf den Zoll und Grenzhandel von Zara und der Inseln Lagosta und Pelagosa bezieht, die Abmachungen, die dem Vertrag vom 27. Januar 1924 beigefügt wurden und die wirtschaftlichen Grenzverhältnisse infolge der Vereinigung von Fiume mit Italien betreffen, sowie das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abkommen vom 12. August 1924, das sich mit der Bildung des direkten Eisenbahntarifs und dem adriatischen Eisenbahntarif beschäftigt.

Zwischen beiden Staaten sind noch andere Abmachungen getroffen worden, die zahlreiche Fragen wirtschaftlicher und juristischer Natur betreffen, jedoch über den Rahmen der vorliegenden Spezialabhandlungen hinausgehen.

Kürzlich, und zwar am 20. Juli 1925, ist auch ein Handelsabkommen mit Ungarn zustande gekommen. Er sichert beiden Staaten die Behandlung der Meistbegünstigung mit Ausnahme weniger Positionen zu und garantiert dem italienischen Export auf jenem Markte vorteilhafte Zollermäßigungen. Diese umfassen nicht nur Bodenprodukte, sondern auch einige industrielle Fabrikate, wie zum Beispiel Automobile, Hüte und Knöpfe. Dieses Abkommen ist noch nicht in Kraft getreten.

16.

Außerdem hat Italien aktiven Anteil an der Regelung genommen, die der Völkerbund hinsichtlich verschiedener Fragen, die sich auf die Handelsbeziehungen der Staaten untereinander beziehen, übernommen hat. Wir beziehen uns auf die Konvention vom 3. November 1923, bezüglich Vereinfachung der Zollformalitäten, und auf die Konvention vom 20. April 1921 betreffs des Transits.

In Wirklichkeit wurden die in diesen internationalen Abkommen enthaltenen Grundsätze in Italien schon befolgt, teils in seiner Zollgesetzgebung, teils in den abgeschlossenen Verträgen. Tatsächlich hat der Transit nie eine Beschränkung erfahren, wenn dies nicht aus sanitären Gründen geboten schien, noch ist er jemals besonderen Zöllen oder Abgaben unterworfen geewesen. Die Bestimmungen über die Zolloperationen waren immer möglichst vereinfacht worden, und man hat bei verschiedenen Gelegenheiten versucht, ihnen jene Härten zu nehmen, die dem Handelsverkehr Schwierigkeiten bereiten könnten.

Allgemeine Bemerkung: Die von Italien abgeschlossenen Abkommen und Verträge sind in dem Bulletin der Zoll- und Handelsgesetzgebung und -statistik (Bollettino di Legislazione e statistica doganale e commerciale) veröffentlicht, das bis 1923 vom Finanzministerium (Ministero delle Finanze) und seit 1924 vom Ministerium für Volkswirtschaft (Ministero dell' Economia Nazionale) herausgegeben wird. Zur Erleichterung des Nachschlagens bringen wir weiter unten die verschiedenen Nummern, in denen die besagten Abkommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Verträge veröffentlich sind. Wir bemerken noch, daß sie volle Garantie für Genauigkeit bieten, da es sich um behördliche Veröffentlichungen handelt.

Handelsabkommen vom 23. März 1921 mit der Tschechoslowakei, Juniheft 1921.

Italienisch-deutsches Handelsabkommen vom 28. Juli 1921, Novemberheft 1921.

Handels- und Schiffahrtsvertrag vom 23. März 1921 mit der Tschechoslowakei, Heft Februar-März 1922.

Vorläufiges Handelsabkommen vom 26. Dezember 1921 mit Rußland, Maiheft 1922.

Vorläufiges Handelsabkommen mit der Ukraine, Maiheft 1922.

Der Handels Modus vivendi mit Spanien, Heft: Juni-Juli 1922.

Handelskonvention vom 12. Mai 1922 mit Polen, Oktoberheft 1922.

Handelsabkommen vom 13. November 1922 mit Frankreich, Dezemberheft 1922.

Handelskonvention vom 4. Januar 1923 mit Kanada, Heft November-Dezember 1923.

Handelsvertrag vom 27. Januar 1923 mit der Schweiz, Märzheft 1923.

Handels- und Schiffahrtsvertrag vom 28. April 1923 mit Österreich, Heft August-September 1923.

Konvention mit Frankreich bezüglich der Produktion und des Handels mit Seidenraupeneiern, Juniheft 1924.

Konvention mit Frankreich bezüglich der Zollbehandlung von Seide und Seidenwaren, Juniheft 1924.

Handels- und Schiffahrtskonvention vom 15. November 1923 mit Spanien, Januarheft 1924, Aprilheft 1924.

Abkommen vom 27. Januar 1924 mit dem serbisch-kroatisch-slowenischen Königreiche über die Annexion von Fiume, Maiheft 1924.

Handels- und Schiffahrtsvertrag und Zollkonvention vom 7. Februar 1924 mit Rußland, Juniheft 1924.

Zusatzabkommen vom 1. März 1924 zu dem Handels- und Schiffahrtsvertrage vom 23. März 1921 mit der Tschechoslowakei, Dezemberheft 1924.

Handels- und Schiffahrtsvertrag vom 22. Oktober 1924 mit Finnland, Aprilheft 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Die Handelsbeziehungen zwischen Italien und Deutschland.

1. Die italienisch-deutschen Handelsbeziehungen bis 1914. — 2./3. Die Handelsbeziehungen nach dem Kriege. —. 4. Die gegenwärtigen Handelsvertragsverhandlungen und der Modus vivendi vom 10. Januar und 31. März 1925.

1.

Die Handelsbeziehungen zwischen Italien und Deutschland sind immer Gegenstand genauer Regelung gewesen. In erster Linie erinnern wir an den Handelsvertrag vom 4. Mai 1883, der für einige Waren die Einfuhr nach Italien an die Generalzölle des Tarifs von 1878 band. Jedenfalls nützen Deutschland die Vorteile aus der Meistbegünstigungsklausel mehr als die in diesem Vertrag direkt festgesetzten Erleichterungen. Außerdem konnte es aus der aus dem italienisch-französischen Zollzwist geschaffenen Lage, welcher der deutschen Industrie erlaubte, sich an die Stelle der französischen zu setzen, großen Vorteil ziehen. Italien seinerseits hatte durch denselben Vertrag Befreiung oder Ermäßigung von Zöllen für einige landwirtschaftliche Erzeugnisse und Rohstoffe erwirkt.

Dazwischen trat die italienische Zollreform. Im Jahre 1891 kam es zu einer Nachprüfung der Handelsbeziehungen der beiden Staaten, die zum Abschluß des Vertrages vom 6. Dezember 1891 führte. Die von Italien gemachten Konzessionen betrafen Wollgewebe, Konfektionsartikel, Eisenwaren, Farben, Töpferwaren, Porzellane, Kurzwaren, Musikinstrumente und einige andere Produkte. Die erhaltenen Vergünstigungen bezogen sich auf landwirtschaftliche Produkte, Rohstoffe und einige Industrieerzeugnisse. Der Vertrag von 1891 erweiterte das zwischen Italien und Deutschland direkt bestehende Konventionalsystem. Er verbürgt jedoch gleichzeitig die Nutznießung aller Erleichterungen, welche beide Staaten in den Unterhandlungen mit Österreich-Ungarn und der Schweiz festsetzten.

Von 1891 bis 1904 stiegen die deutschen Einfuhren in Italien von 133 Millionen auf 200 Millionen Lire. Die italienischen Ausfuhren nach Deutschland von 131 Millionen auf 233 Millionen Lire.

Kurz vor dem Ablauf der verschiedenen 1891 abgeschlossenen Verträge führte Deutschland die Zollreform vom 25. Dezember 1902 ein, durch welche die landwirtschaftlichen Strömungen bedeutende Zollerhöhungen erfuhren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andererseits hatten sich die deutschen und italienischen Wirtschaftsbedingungen verschoben und verlangten eine Nachprüfung der zehn Jahre früher getroffenen Abmachungen. So kam es zu dem Nachtragsvertrag vom 3. Dezember 1904, der am 1. März 1906 in Kraft trat. Auf italienischer Seite bezweckte dieser Vertrag, vor allen Dingen den größten Teil der durch die Verhandlungen von 1891 festgesetzten Konventionaltarife unverändert zu erhalten, die dem Handel eine günstige Entwicklung gesichert hatten[1]. Fast gleiche Bedingungen wurden erzielt für Hülsenfrüchte, frische Gemüse, Hühnereier, frische Blumen, Reis, Käse, getrocknete Früchte, Olivenöl, Konservenfische, Schwefel, Zitronensäure, Marmor, roh und verarbeitet, Borsäure, Strohhüte, Glasperlen, einige Arten von Seidengeweben und andere Produkte. Erhöht wurde hingegen der Zoll für einige Sorten frischer Gemüse, lebende Pflanzen, Teigwaren, Filzhüte, Hanfgarn und andere Produkte.

Auch in den Vergünstigungen, die Italien gewährte, befolgte man dieselbe Tendenz. Gut die Hälfte aller Artikel behielt unverändert den 1891 festgesetzten Zoll bei. Außerdem erfuhr Deutschland die Vergünstigungen, die man anderen Staaten gewährt hatte (Frankreich und der Schweiz), sowie direkte Zollermäßigungen für Schmirgelbaumwollgewebe, Farben, Fahrräder, Werkzeugmaschinen, Nähmaschinen, Spielzeug und elektrische Drähte. Außerdem ist zu bemerken, daß die Gesamtheit des italienischen vertraglichen Zolltarifes dem deutschen Handel günstigere Aussichten für die Ausdehnung seines Warenverkehrs eröffnete.

Durch das im Vertrage von 1904 festgelegte Regime erhielt die italienisch-deutsche Handelsbewegung einen neuen Antrieb. Die deutschen Einfuhren in Italien stiegen von 287 Millionen Lire im Jahre 1905 auf 524 Millionen im Jahre 1910 und 612 Millionen Lire im Jahre 1913. Die italienischen Ausfuhren nach Deutschland betrugen in den genannten Jahren 222 Millionen, 293 Millionen und 343 Millionen Lire.

Diese Zahlen beweisen jedoch einen größeren Vorteil für Deutschland. Die italienische Handelsunterbilanz, die 1905 45 Millionen Lire betrug, stieg in der Tat auf 231 Millionen 1910 und auf 269 Millionen Lire 1913.

[1] Stringher: Der Auslandshandel und die italienische Handelspolitik von 1860—1910 (Gli scambi con l'Estero e la politica commerciale italiana dal 1860 al 1910), S. 81.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland exportierte nach Italien größtenteils Fertigprodukte der Eisen- und Stahlindustrien, der Mechanik, sowie Farben, chemische Produkte, gegerbte Häute und Wollgewebe. Der größte Teil dieser deutschen Produkte behauptete sich vor den Erzeugnissen aller anderen Nationen auf dem italienischen Markt und machte der heimischen Industrie scharfe Konkurrenz.

Unter den Importen in Italien, die 1913 612 Millionen Lire betrugen, waren für 60 Millionen Rohstoffe, für 107 Millionen Halbfertigfabrikate (unter diesen Eisen- und sonstige Metallwaren, in denen Italien selbst schon eine gewisse Produktion aufwies), für 11 Millionen Lebensmittel und lebende Tiere und gut für 432 Millionen Fertigfabrikate.

Die Qualität der italienischen Exporte nach Deutschland war anderen Charakters. Bei einer Einfuhr von 343 Millionen 1913 berechnete man 63 Millionen für Rohstoffe. Hierzu zählten Flachs, (zirka 15 Millionen), rohe Häute (17 Millionen), Weinstein, Linters, Marmor, Schwefel, Ölkuchen, Samen, Federn usw.

Die Halbfertigfabrikate beliefen sich auf 119 Millionen. Zu diesen zählte die Seide für 97 Millionen, Seidenabfall für zirka 6 Millionen, gehechelter Hanf für zirka 3 Millionen, gereinigter Schwefel für 2 760 000 und Quecksilber für 2 Millionen Lire. Die nach Deutschland importierten Fertigfabrikate (unter diesen Hanf- und Baumwollgarn, das als Halbfabrikat betrachtet werden kann) beliefen sich auf 48 Millionen Lire, die sich auf verschiedene Produkte in kleinen Quantitäten verteilten. Man kann davon nennen: in erster Linie Hüte, Steinnußknöpfe, Seidengewebe, Gummiarbeiten, daneben Korallen, Schmuck, Lederhandschuhe, Alabaster, Marmorarbeiten usw.

Für landwirtschaftliche Produkte und Lebensmittel, gegen deren Einfuhr die deutsche Landwirtschaft in bezug auf bestimmte Produkte Einspruch erhob, berechnete man 1913 eine Ausfuhr von ungefähr 113 Millionen Lire. Wie bekannt, handelte es sich jedoch größtenteils um Bodenprodukte, die in Deutschland nicht vorhanden sind (wie Orangen, Zitronen, Olivenöl, getrocknete Früchte) oder zu bestimmten Jahreszeiten eingeführt wurden, um dann das deutsche Produktionsdefizit auszugleichen.

2.

Der Ausbruch des Weltkrieges unterbrach diesen intensiven Handelsverkehr und schuf in Italien für die industrielle Produktion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ganz andere Verhältnisse, so daß sich die deutsche Ausfuhr bei Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen einem Markte gegenübersah, der tiefgehende Umgestaltungen erfahren hatte, und auf dem andere ausländische Konkurrenten sich zu behaupten teilweise verstanden hatten.

Jedoch setzten die Handelsbeziehungen zwischen beiden Staaten schon nach dem ersten Jahre, in dem die politische Lage noch ungeklärt war, mit einer gewissen Intensität wieder ein. 1920 betrugen die deutschen Einfuhren in Italien 1097 Millionen Lire. Die italienischen Ausfuhren nach Deutschland beliefen sich auf 573 Millionen Lire. 1921 bestand eine leichte Abnahme. Die Importe betrugen 924 Millionen Lire, die Exporte 420 Millionen Lire. 1922 jedoch erreichte man schon wieder 1246 Millionen (Import) respektive 971 Millionen (Export). 1923 stiegen die Importe auf 1299 Millionen, die Exporte sanken auf 692 Millionen Lire[1].

Die vier Jahre 1920 bis 1923 stellen für die italienisch-deutschen Handelsbeziehungen einen Zeitraum dar, der sich zu definitiven Schlüssen wegen der inneren deutschen Wirtschafts- und Finanzlage nicht eignet.

Die deutsche Wirtschaft war allen Folgen der anfangs langsamen, dann rapiden Geldentwertung unterworfen: Vermögensverschiebungen, Unsicherheit und Verluste bei den Importgeschäften und Einschränkung des normalen Konsums.

Der Export fand jedoch einen Entwicklungsantrieb und geeignete Elemente zur Ausübung einer scharfen Konkurrenz.

Verschiedene Länder erließen daher zum Schutze ihrer eigenen Wirtschaft Einfuhreinschränkungen und richteten besondere Zölle für Waren ein, die aus untervalutarischen Ländern stammten, oder trafen zu dem gleichen Zwecke andere Vorkehrungen. In Italien befolgte man diese Direktiven nicht, obwohl zur Einrichtung ähnlicher Vorkehrungen günstige innere Strömungen bestanden. Die Vereinbarung vom 28. Juli 1921 hob sogar die wenigen bestehenden Importverbote, welche die deutsche Wirtschaft interessierten, auf.

In zollpolitischer Beziehung wurden die zwischen Italien und Deutschland bestehenden Handelsbeziehungen durch die Bestimmungen des Vertrags von Versailles reguliert.

---

[1] Die auf Reparationskonto erhaltenen Waren sind in den angegebenen Zahlen nicht enthalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn wir kurz die italienisch-deutsche Handelsbewegung von 1920 bis 1923 prüfen, finden wir in ihr die Tendenz, sich den alten Direktiven anzupassen. Die deutschen Einfuhren in Italien umfassen großenteils Fertig- und Halbfabrikate aus Baumwolle, Wolle und Seide, Eisen, Stahl, Kupfer und andere Metallwaren, Werkzeuge und Maschinen, wissenschaftliche Instrumente, Töpfer- und Glaswaren, chemische Produkte, Farben, gegerbte Felle, Papier, Klaviere, Kurzwaren und Spielzeug. Der Kürze halber verzichten wir darauf, obiger Liste noch weitere zugehörige Artikel hinzuzufügen. Es ist nur noch zu erwähnen, daß die intensive Wiederaufnahme der Einfuhr von Fertigfabrikaten die italienische Industrie stark beunruhigte, besonders diejenige, welche erst während des Krieges entstanden war und allen Grund hatte, die Konkurrenz einer so alten und gut organisierten Industrie, wie die deutsche, zu fürchten.

Der italienische Export umfaßt die bekannten Bodenfrüchte, Rohstoffe und Halbfertigfabrikate, die schon vor dem Kriege in großem Umfange ausgeführt wurden, sowie die wenigen Fertigfabrikate, die immer einen Teil des italienischen Imports nach Deutschland ausgemacht haben. Eine neue sichere Entwicklung ist nur dem Automobilexport gegeben, der jedoch durch die in Deutschland bestehenden Einfuhrverbote erschwert wird.

3.

Das Jahr 1924 führte die deutsche Wirtschaft wieder auf normale Grundlagen zurück. Wenn noch einige dunkle Punkte blieben (und es gibt solche in allen gegenwärtigen Staatshaushaltungen), so ist doch gewiß, daß die wirtschaftliche und finanzielle Lage Deutschlands sich nach den ersten Monaten der Krise, die durch die Rückkehr zur Goldwährung und die Vorkehrungen hierzu beendet wurde, immer mehr gefestigt hat. Es würde zu weit führen, hier klarzulegen, wie und mit welchen Mitteln dies erreicht wurde. Es genügt, die Tatsache festzustellen. Sie sichert der deutschen industriellen Wirtschaft die Grundlagen zu einer tatkräftigen Wiederaufnahme der Exporte.

In Italien hat die innere Wirtschaftslage 1924 gleichfalls eine Periode intensiver produktiver Aktivität aufgezeigt, welche eine weitere Wiederaufnahme des Handels erleichterte.

Trotz der finanziellen Schwierigkeiten, mit denen die deutsche Industrie zu kämpfen hatte, trotz der Erhöhung der Kosten auf Gold-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

basis, auch trotz der differenziellen Zollbehandlung, der die aus Deutschland kommenden Waren in Italien unterworfen waren, zeigte die deutsche Einfuhr in Italien eine weitere Steigerung, die 1518 Millionen Lire erreichte. Wir führen einige Kategorien von Produkten einzeln auf, deren Einfuhr bemerkenswert gewesen ist:

Malz	32 120	dz	=	6 007 022	Lire
Gewebe und Fertigfabrikate aus Baumwolle	7 465	„	=	64 699 736	„
Gewebe und Fertigfabrikate aus Wolle, Roßhaar und Haaren	6 839	„	=	54 005 480	„
Gewebe und andere Fabrikate aus Seide	813	„	=	25 143 386	„
Eisen- und Stahlwaren	77 781	„	=	59 444 365	„
Arbeiten aus Kupfer und seine Legierungen	8 003	„	=	21 505 214	„
Aluminium, Nickel, Blei, Zinn, Zink, roh und verarbeitet	45 213	„	=	27 026 094	„
Maschinen und ihre Bestandteile	289 898	„	=	211 519 530	„
Werkzeuge und Instrumente für Kunst, Handwerk und Landwirtschaft	18 742	„	=	24 511 032	„
Wissenschaftliche Instrumente	11 041	Stck.	=	46 312 712	„
Einzelteile und Zubehör für Fahr- und Motorräder	5 195	dz	=	12 412 779	„
Steinkohle[1]	749 197	t	=	197 284 004	„
Töpferwaren, Porzellane, Isolatoren und andere keramische Produkte	56 463	dz	=	33 944 272	„
Glas- und Kristallarbeiten	34 687	„	=	12 006 723	„
Glas- oder Kristallplatten	6 926	„	=	5 592 179	„
Anorganische chemische Produkte	244 595	„	=	41 801 431	„
Organische chemische Produkte	35 847	„	=	20 660 643	„
Erdfarben, Farben und Firnisse[2]	21 544	„	=	44 011 182	„
Gegerbte Felle	10 239	„	=	123 669 146	„
Papier und Pappe	183 627	„	=	35 307 413	„
Klaviere	2 581	Stck.	=	13 590 164	„
Lederschuhe	70 746	Paar	=	4 402 839	„
Kurzwaren, Spielwaren und Puppen	6 324	dz	=	24 565 901	„
Elektrische Lampen	4 277 996	Stck.	=	11 557 152	„

Für den italienischen Export nach Deutschland weisen die Ziffern der italienischen Statistik insgesamt 1563 Millionen Lire auf. Sie setzten sich hauptsächlich zusammen aus:

Hühnereier	80 545	dz	=	80 650 205	Lire
Käse	21 067	„	=	23 717 512	„
Reis	72 470	„	=	13 107 982	„
Kartoffel	465 570	„	=	45 232 291	„

[1] Ausgenommen die auf Reparationskonto importierte Kohle.

[2] Ausgenommen die auf Reparationskonto erhaltenen Artikel (Doppelzentner: 9523).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Frische Gemüse	330 604	dz	=	29 741 784	Lire
Frische Tomaten	193 833	„	=	19 435 809	„
Trauben und andere frische Früchte	892 798	„	=	109 099 705	„
Orangen, Zitronen und Zedrate	1 007 349	„	=	108 922 153	„
Getrocknete Früchte	207 910	„	=	144 658 332	„
Frische Blumen	11 110	„	=	6 758 330	„
Weine und Wermut	44 650	hl	=	8 359 407	„
Hanf und Werg	179 761	dz	=	116 649 846	„
Hanfgarn	9 517	„	=	11 840 572	„
Baumwollgarn	30 647	„	=	57 958 566	„
Gezwirnte Seide	9 157	„	=	361 218 090	„
Seidenabfall	4 796	„	=	48 009 293	„
Kunstseide und Kunstseidenabfälle	2 083	„	=	13 321 384	„
Seidengewebe und Fabrikate	153	„	=	5 289 280	„
Automobile	698	Stck.	=	19 341 047	„
Marmor und Alabaster, verarbeitet und unverarbeitet	248 451	dz	=	10 697 452	„
Glasperlen	2 304	„	=	3 354 100	„
Zitronensäure	2 486	„	=	3 537 800	„
Rohe Häute	51 161	„	=	54 992 355	„
Hüte	257 765	Stck.	=	8 780 292	„
Knöpfe	2 319	kg	=	7 968 232	„

Ein Vergleich beider Handelsbewegungen bestätigt das, was wir schon an anderer Stelle sagten, nämlich, daß sich der deutsche Import nach Italien größtenteils aus Produkten zusammensetzt, die mit den italienischen Waren gleicher Fabrikation konkurrieren; während der italienische Export, außer einigen wenigen Fällen, die innere deutsche Produktion nicht stören kann.

4.

Dies war die Lage des italienisch-deutschen Handelsverkehrs im Januar 1925. In der zweiten Hälfte von 1924, als man sich dem Ablauf der im Vertrage von Versailles festgelegten Bestimmungen betreffs Handel und Zoll näherte (10. Januar 1925), hielt man es für erforderlich, Unterhandlungen zwecks dauernder Regelung der italienisch-deutschen Handelsbeziehungen einzuleiten. Um die Tragweite dieser Verhandlungen zu verstehen, ist es nötig, die Zollbestimmungen eines jeden Staates in bezug auf den anderen zu prüfen. Infolge der verschiedenen abgeschlossenen Verträge hatte und hat Italien einen großen Konventionaltarif, aus dem die deutschen Importe jedoch keinen Nutzen zogen, weil sie nicht zur Meistbegünstigung zugelassen waren. Viele Positionen, für welche die Zölle ermäßigt worden waren,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

interessierten den deutschen Import in großem Maße, weil die Disparität des Zolles seine Entwicklung aufs empfindlichste behinderte.

Andererseits war Deutschland vom 10. Januar 1925 ab nicht mehr verpflichtet, Italien die Meistbegünstigungsklausel ohne Gegenseitigkeit zu gewähren, und konnte daher von diesem Tage an den italienischen Produkten die Zollvergünstigungen, die es Österreich im Vertrage vom 12. Juli und Spanien im Abkommen vom 25. Juli 1924 bewilligt hatte, nicht mehr zugestehen. Einige dieser Zollermäßigungen oder -befreiungen betrafen Produkte, die für Italien von größtem Interesse waren. Um diese schädliche Ungleichheit der Behandlung zu vermeiden, war Italien selbst geneigt, zu einem Einverständnis zu gelangen. Außerdem gab es und gibt es in den Zolltarifen beider Staaten Positionen, die eine Milderung verlangen, um mittels der notwendigen Unterhandlungen einen intensiveren Handelsverkehr zu sichern.

Die Verhandlungen begannen in Rom und dauern bis heute. Um jedoch zu vermeiden, daß der Ablauf des durch den Vertrag von Versailles gesicherten Zustandes schädliche Störungen in die Handelsbeziehungen beider Staaten bringen könnte, wurde ein zeitweiliges Abkommen getroffen, und zwar der Modus vivendi vom 10. Januar 1925[1]. Darin wurde festgesetzt, daß Italien vom 11. Januar 1925 ab den Bodenerzeugnissen und Industrieprodukten deutscher Herkunft und von Deutschland herkommend, mit Ausnahme der Artikel, die in einer besonderen, der Vereinbarung anhängenden Liste verzeichnet sind, die günstigsten Zölle einräumt, die augenblicklich kraft der schon abgeschlossenen Verträge, Konventionen und Abkommen für die Einfuhr in Italien erhoben werden, oder die noch günstigeren, die in Zukunft auf die gleichen Produkte der meistbegünstigten Nation angewendet werden würden.

Die festgesetzten Ausnahmen betreffen: gefärbte Sammete, Wollteppiche, alle Arten Seide und Kunstseide, Konfektion, fast alle Artikel der Eisenindustrie, einige Antriebsmaschinen, Kessel für Heizungsanlagen, einige elektrische Maschinen, einige Arten Pumpen, elektrische Zählapparate, Waffen und Munition, Fahrzeuge und gegerbte Felle der Nr. 809 des italienischen Zolltarifs.

Deutschland übernimmt vom 11. Januar ab die gleiche Verpflichtung für Bodenerzeugnisse und Industrieprodukte, die aus Italien

[1] Siehe: Bollettino di Legislazione Doganale e Commerciale del Ministero dell' Economia Nazionale. Heft März 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stammen und kommen, mit Ausnahme einiger Artikel, die in einer Zusatzliste der Vereinbarung verzeichnet sind. Die Ausnahme betrifft: frische Tomaten, frische und getrocknete Trauben, Paprika, die Schokolade und ihre Surrogate, Terpentin, Leinengarn, Schnitzarbeiten aus Ziermaterial, Horn, Zelluloidwaren, Briefpapier und Schleifsteine.

Der Abschluß eines Modus vivendi mit vollständiger gegenseitiger Konzession der Meistbegünstigung hat nicht erreicht werden können, da die italienischen und deutschen Zollvertragsregime eine sehr verschiedene Ausdehnung und Wichtigkeit hatten. Die italienische Konvention betraf viele Artikel, die für Deutschland von großem Interesse waren, die deutsche wenige Artikel, unter denen einige waren, die Italien nicht interessierten. Es fehlte also jene effektive Gegenseitigkeit der Konzessionen, welche die italienische Handelspolitik erfordert, und der auch die Meistbegünstigungsklausel untergeordnet ist. Diese Äquivalenz der Konzessionen wird man in dem abzuschließenden Vertrag finden können. Deshalb enthält der Modus vivendi die Erklärung, laut welcher der künftige Vertrag auf dem Prinzip der allgemeinen, gegenseitigen, unbeschränkten Meistbegünstigung und auf der beiderseitigen Bewilligung direkter Tariferleichterungen basiert sein wird.

Der Modus vivendi verfiel am 31. März, aber da die Vertragsverhandlungen noch nicht beendet waren, wurde er verlängert.

Bei Gelegenheit der Aufstellung des Verzeichnisses der Waren, die von der Meistbegünstigung ausgeschlossen waren, wurden zugunsten Italiens folgende Waren beseitigt: Tomaten, frische Trauben und Schleifsteine; zugunsten Deutschlands: Bolzen, Schrauben aus Eisen und Stahl und Möbelbeschläge laut Nr. 331 des italienischen Tarifs.

Was ist die Wirkung des am 10. Januar abgeschlossenen Modus vivendi gewesen?

Die Zahlen bezüglich der Handelsbewegung der ersten sechs Monate 1925 muß man mit den Zahlen der entsprechenden Periode von 1924 vergleichen. Hierbei ergibt sich, daß die deutsche Gesamteinfuhr in Italien von 300 auf 387 Millionen Lire gestiegen ist, die italienische Ausfuhr nach Deutschland sich von 377 auf 487 Millionen Lire erhöht hat. Man bemerkt also ein Anwachsen des Handelsverkehrs. In Wirklichkeit hat der Vergleich für Deutschland besonderen Wert insofern, als die Zollvorlage der italienischen nach Deutschland exportierten Produkte sich im Vergleich zu 1924 nicht wesentlich geändert hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn man die Handelsbewegung in bezug auf die wichtigsten Artikel im einzelnen untersucht, ergibt sich für die deutschen Importe nach Italien folgendes:

Einfuhr vom 1. Januar bis 30. Juni (Ital. Statistik).

	1924	1925
Gewebe und andere Fabrikate aus Wolle, Roßhaar und Fell	2 438 dz	3 095 dz
Kupferarbeiten und Legierungen	3 870 „	4 656 „
Maschinen, Apparate und ihre Bestandteile	143 217 „	244 410 „
Feuerfestes Material	60 408 „	98 760 „
Elektrische Isolatoren aus Porzellan	4 925 „	8 307 „
Zelluloid und ähnliches Material und seine Fabrikate	2 717 „	3 733 „
Elektrische Drähte und Schnüre	1 152 „	1 902 „
Werkzeuge für Handwerk und Landwirtschaft	9 086 „	12 722 „
Majolika, Tonwaren und Porzellan	15 576 „	18 023 „

Andere Artikel, unter ihnen zum Beispiel die chemischen Produkte, erfuhren mehr oder weniger beträchtliche Erhöhungen. Andere weisen Ermäßigungen auf, zum Beispiel Papier, wissenschaftliche Instrumente, Porzellan und Töpferwaren. Auf jeden Fall stellt sich in seiner Gesamtheit der Modus vivendi für den deutschen Handel günstig dar.

Auch der italienische Export nach Deutschland ist gestiegen. Die Ausfuhr von Orangen und Zitronen von 528 000 dz auf 545 988 dz, Wein von 4936 hl auf 24 249 hl, frische Gemüse von 90 264 dz auf 290 628 dz. Auch die Ausfuhr einiger industrieller Produkte ist gewachsen, zum Beispiel von Zitronensäure, Glasperlen, Steinnußknöpfen, Kunstseide und anderen Artikeln. Verminderung erfuhren: Reis, getrocknete Früchte, Olivenöl und andere Produkte. Jedenfalls kann der Modus vivendi vom 10. Januar auch für Italien als nutzbringend betrachtet werden, um so mehr, als er eine differenzierte Behandlung vermieden hat, die für einige bedeutende italienische Interessen schädlich hätte werden können.

Jedenfalls handelt es sich um Abmachungen provisorischen Charakters, die durch weitere Konzessionen und Garantien, sei es in eng zollpolitischer Hinsicht, sei es im Bereich der Im- und Exporte, weitgehend vervollständigt werden sollen.

Im Interesse beider Länder ist zu wünschen, daß bald eine völlige Einigung zustande kommt, die auf wirklicher Gegenseitigkeit der Konzessionen bei geringstmöglichem Opfer der wesentlichen Interessen beider Volkswirtschaften basiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die handelspolitische Lage der Schweiz.

Von

Dr. Eugen Großmann,
Professor an der Universität Zürich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Die weltwirtschaftliche und handelspolitische Lage der Schweiz	309
II. Die durch den Weltkrieg herbeigeführten Änderungen	311
1. Die weltwirtschaftlichen Änderungen	312
2. Die handelspolitischen Strömungen	323
III. Die Wirkungen auf die amtliche Handelspolitik	324
IV. Der Einfluß der weltwirtschaftlichen Umwälzung und der neuen Handelspolitik	341
V. Ausblick	352

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Die weltwirtschaftliche und handelspolitische Lage der Schweiz.

Nur wenige Länder waren bekanntlich vor dem Kriege so enge mit der Weltwirtschaft verflochten wie die Schweiz. Ihre Armut an Bodenschätzen, der als Gegengewicht nur der erst unvollkommen ausgebeutete Reichtum an Wasserkräften[1] gegenüberstand, und ihre im Verhältnis zu der dichten, der vierten Million sich nähernden Bevölkerung ungenügende landwirtschaftliche Produktion[2] hatten sie sozusagen zwangsweise auf die internationale Arbeitsteilung verwiesen, und sie kam dieser Aufgabe nach, indem sie die 599,2 Millionen Franken, die sie im Jahre 1913 für die Einfuhr von Lebensmitteln und die 685,6 Millionen Franken, die sie für die Einfuhr von Rohstoffen an das Ausland bezahlen mußte und die noch eine beträchtliche Ergänzung durch eine umfangreiche Einfuhr von Fabrikaten (634,9 Millionen Franken) erfuhren, vor allem mit ihrer die Milliarde überschreitenden, nämlich 1022,5 Millionen Franken betragenden Ausfuhr an Fabrikaten, dann aber auch zu einem wesentlich kleineren Teile, nämlich bis zum Betrage von 201,0 Millionen Franken, mit dem Export von Lebensmitteln und bis zu 152,8 Millionen Franken mit dem von Rohstoffen bestritt.

Das Hauptgewicht der gewerblichen Ausfuhr lag dabei, nach der Größe der Wertziffern geordnet, auf den Baumwollwaren (261,4 Millionen Franken, wovon 202,6 Millionen Franken Stickereien), den Seidenwaren (224 Millionen Franken, wovon 107,2 Millionen Franken Seidenstoffe und 42 Millionen Franken Seidenbänder), den Uhren (183 Millionen Franken), den Fabrikaten aus Eisen (136,4 Millionen Franken, wovon 97,9 Millionen Franken Maschinen, 20,2 Millionen Franken Schmiedewaren und 15,5 Millionen Franken Fahrzeuge), den chemischen Produkten (64,9 Millionen Franken), denen sich dann als Exportgüter von geringerer Wichtigkeit die Wollwaren mit 27,3 Millionen Franken, die Lederschuhe mit 18,9 Millionen Franken, die In-

[1] Nach Angaben des Eidgenössischen hydrographischen Dienstes waren Ende 1913 im Mittel 517 000 PS. effektiv ausgenützt, was ungefähr einem Fünftel der verfügbaren Kräfte entsprach.

[2] Im Durchschnitt der Jahre 1906/1912 deckte die Eigenproduktion ca. 16% beim Brotgetreide, 87% bei den Kartoffeln, 73% beim Rindfleisch, 79% beim Schweinefleisch, 36% beim Schaffleisch, 35% bei den Eiern, 92% beim Käse und 73% bei der Butter. Vgl. Statistische Erhebungen und Schätzungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft, bearbeitet vom schweizerischen Bauernsekretariat, Brugg 1923, S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

strumente und Apparate, einschließlich der musikalischen, mit 16,1 Millionen Franken, die Bijouterie mit 15,1 Millionen Franken, die Strohwaren mit 14,9 Millionen Franken und die Aluminiumwaren mit 13,5 Millionen Franken anschlossen.

Die aufgezählten Exportgüter erreichen den Gesamtbetrag von 975,5 Millionen Franken, also nahezu das Gesamttotal der Ausfuhr an Fabrikaten. Man ersieht hieraus den auf wenige Positionen konzentrierten Charakter der schweizerischen industriellen Ausfuhr und zugleich die Tatsache, daß der Export sich vor allem an die Waren halten mußte, bei denen der Wert der aus dem Auslande zu beziehenden Rohstoffe die zweimaligen Transportkosten leicht ertrug und andererseits die im Inlande zugesetzte Arbeit hohe berufliche Qualitäten der Leitenden wie der Ausführenden erforderte.

Der gewerbliche Export erfuhr eine Ergänzung durch die Ausfuhr an Nahrungsmitteln in der Höhe von 201 Millionen Franken, die übrigens zum Teil auch industriellen Charakter hatte, so die von Schokolade (58,2 Millionen Franken) und die von kondensierter Milch (44,2 Millionen Franken), wogegen der bedeutende Käseexport (70,1 Millionen Franken) mehr auf das Konto der Landwirtschaft zu setzen ist. Die letztere ist es auch, die von dem Rohstoffexport von 152,8 Millionen Franken erhebliche Teile (25,4 Millionen Franken rohe Häute und Felle, 17,3 Millionen Franken andere landwirtschaftliche Rohstoffe, hauptsächlich Vieh und Viehfutter) aufbrachte, während der Rest vor allem durch ausgeführte Rohstoffe der Seidenbranche (54,5 Millionen Franken) gestellt wurde.

Zählt man die Gesamtausfuhr im Spezialhandel des Jahres 1913 im Betrage von 1376 Millionen Franken und die Gesamteinfuhr im Betrage von 1920 Millionen Franken zusammen, so resultiert ein Gesamtumsatz im Außenhandel von 3296 Millionen Franken oder 853 Franken auf den Kopf der Bevölkerung, eine Relativziffer, die nach Geering und Hotz[1] 1911/12 nur von Holland (2080 Franken) und Belgien (1188 Franken) übertroffen wurde, zum Teil übrigens nur wegen der nicht übereinstimmenden Art der Berechnung der Kopfziffern.

Die starke Einstellung der schweizerischen Industrie auf den Export kommt vielleicht noch deutlicher zum Ausdruck, wenn man an Stelle der Ausfuhrziffern die Verteilung der Produktion auf den Inlands-

[1] Wirtschaftskunde der Schweiz, 5. Aufl., 1914, S. 69.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

markt einerseits und den Weltmarkt andererseits ins Auge faßt. Darüber machen die eben genannten Autoren mit Bezug auf das Jahr 1912 folgende Schätzungen[1]:

Industriezweig	Bruttoproduktion	Davon für den Export	Davon für den Inlandsmarkt
	in Millionen Franken		
Stickerei	229	219	10
Uhren	183	173	10
Maschinen	200	110	90
Seidenstoffweberei	120	115	5
Seidenbandweberei	43	41,5	1,5
Baumwollgarne	103	17	86
Baumwollgewebe	80	38	42
Wollgarne	22	13	9
Wollgewebe	22	6	16
Strohwaren	17,5	17	0,5
Schokolade	76	55	21
Schuhwaren	54	14	40
Farben	30	28	2

Man sieht hier deutlich die völlige Abhängigkeit der Stickerei, der Seiden-, Uhren-, Stroh- und Farbenindustrie vom Weltmarkte, wogegen bei der Maschinen-, Woll- und Schuhindustrie, sowie bei der Baumwollweberei auch der Inlandsmarkt eine gewisse Rolle spielt, bei der Baumwollspinnerei sogar überwiegt.

Das Bild der weltwirtschaftlichen Position der Schweiz vor dem Kriege findet seine Ergänzung durch einen kurzen Blick auf ihre Zahlungsbilanz. Darüber hat Dr. Walter Zollinger[2] kurz vor dem Kriege eine größere Arbeit verfaßt, der folgende, natürlich nur als approximativ gedachte Ziffern entnommen seien: Der Passivsaldo der Handelsbilanz, der in den letzten Friedensjahren gegen 600 Millionen Franken erreichte, wurde ausgeglichen durch die Erträgnisse des Fremdenverkehrs (265 Millionen Franken), die Erträgnisse der schweizerischen Unternehmungen im Auslande (200 Millionen Franken), den Überschuß der Zinsen des im Auslande angelegten Leihkapitals über die Zinsen der Forderungen des Auslandes (69 Millionen Franken), die Erträgnisse des Transitverkehrs (25 Millionen Franken) und die Erträgnisse der internationalen Bank-Versicherungs- und son-

[1] Ebenda S. 45.

[2] Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Eine Studie über die Zahlungsbilanz und die ausländische Kapitalanlage der Schweiz, Jena 1914.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stigen Geschäfte (20 Millionen Franken). Auf der Gegenseite stand neben dem Passivsaldo der Handelsbilanz hauptsächlich der Passivsaldo der Wanderbewegungen, den Zollinger auf 20 Millionen Franken schätzte.

Man kann also sagen, daß die Schweiz in dem scharfen internationalen Wettbewerb der Vorkriegszeit ihre Position behauptet hatte. Wohl war damals schon die Industrie, um die wachsenden Zollmauern des Auslandes zu umgehen, zur Errichtung von Betrieben im Auslande übergegangen, allein die Erträgnisse dieser Unternehmungen flossen, wenigstens soweit der Unternehmergewinn in Frage kam, der heimischen Volkswirtschaft zum Teil doch wieder zu und leisteten den erwähnten, bemerkenswerten Beitrag zum Ausgleich der Zahlungsbilanz.

Daß die für die Schweiz charakteristische Form der Industrialisierung noch nicht am Ende angelangt war, erhellt übrigens auch aus der Berufsstatistik: wie sie darlegt, war die Zahl der im Gewerbe beschäftigten Personen von 1900—1910 von 694 062 (47,20% der Berufstätigen) auf 809 114 (47,78%) gestiegen. Die absolute Zahl der in der Landwirtschaft beschäftigten Personen war im gleichen Zeitraum zwar nur wenig, von 487 124 auf 483 194, gefallen, ihr relativer Anteil an der Zahl der Berufstätigen aber infolge des viel stärkeren Wachstums der anderen Berufsgruppen, namentlich des Handels und des Verkehrs, von 33,13% auf 28,53% gesunken war.

Was speziell die stark auf den Export eingestellten Gewerbe betrifft, so zeigten die Berufszählungen von 1900 und 1910 folgende Entwicklung:

Gewerbezweig	Berufstätige [1]	
	1900	1910
Schokoladenindustrie	2 387	6 019
Milchsiederei	1 592	1 620
Seidenstoffweberei u. Seidenbeutel-tuchweberei	32 273	24 486
Seidenbandweberei	13 687	13 967
Baumwollweberei und Verbandstofffabrikation	19 305	18 774
Stickerei	50 261	72 261
Aluminiumindustrie	255	1 141
Eisengießerei, Maschinen- u. Motorfahrzeugbau	32 020	51 510
Uhrenindustrie	52 752	53 212
Schuhindustrie	24 803	23 954

[1] Schweizerische Statistische Mitteilungen, VI. Jahrgang, 7. Heft, S. 25* ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es waren also die Schokoladen-, Stickerei-, Aluminium- und Maschinenindustrie in starker Ausdehnung begriffen, während die übrigen Gewerbe, mit einziger Ausnahme der Seidenstoff- und Seidenbeuteltuchweberei, die einen erheblichen Rückgang zeigt, ihre Stellung wenigstens ungefähr hatten behaupten können.

Trotzdem beurteilte man in Exportkreisen die handelspolitische Lage unmittelbar vor Ausbruch des Weltkrieges nicht als allzu günstig. Die um das Jahr 1904 abgeschlossenen langfristigen Handelsverträge gingen ihrem Ende entgegen, und überall rüstete man sich auf die neue Vertragskampagne durch Vorbereitung neuer Zolltarife, die selbstverständlich höhere Kampf- und Schutzzölle bringen sollten. Zu der vom Auslande her drohenden Gefahr kam die Tatsache, daß die interne handelspolitische Situation ebenfalls nicht sehr rosig erschien. Auch in Bern war man mit den Vorarbeiten für einen neuen Generalzolltarif beschäftigt. Es war, angesichts des seit dem Erlaß des Zolltarifes von 1902 noch weiter gestiegenen Einflusses der Landwirtschaft in der eidgenössischen Wirtschaftspolitik damit zu rechnen, daß noch wesentlich höhere Forderungen mit Bezug auf die Agrarzölle gestellt werden würden. So standen höhere Aufwendungen für die Entlöhnung der Arbeiterschaft in Aussicht, die außerdem zeitlich mit einer Verkürzung der Arbeitszeit zusammentreffen konnten. Hatte doch das revidierte Fabrikgesetz vom 18. Juni 1914 die Maximalarbeitszeit auf 10 Stunden, an Vorabenden von Sonn- und Feiertagen auf 9 Stunden herabgesetzt und nur für eine Übergangszeit von 7 Jahren denjenigen Betrieben, welche den freien Sonnabendnachmittag eingeführt hatten, eine Arbeitszeit von 10½ Stunden gestattet.

II. Die durch den Weltkrieg herbeigeführten Änderungen.

Auf die während der Kriegszeit selbst aufgetretenen Schwierigkeiten, die Zufuhr von Rohstoffen und Lebensmitteln aufrechtzuerhalten und für den Export den notwendigen Absatz zu gewinnen, kann hier der Knappheit des zugemessenen Raumes wegen nicht eingegangen werden. Der Mangel an eigenen Rohstoffen, an einer direkten Verbindung mit dem Meere und genügenden Zufahrtsgelegenheiten zu diesem, die eingekeilte Lage zwischen den kriegführenden Staaten, die Entbehrlichkeit vieler schweizerischer Erzeugnisse für das mit Valuta-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwierigkeiten kämpfende Ausland, das alles schuf eine Fülle von Sorgen, zeitweise sogar von Beklemmungen für das Schweizervolk und seine Behörden, die nicht ganz im Einklang stand mit den zum Teil allzu optimistischen Vorstellungen, die man sich im Auslande von der Lage der Schweiz machte.

Alle die Maßnahmen zur Bewältigung dieser Schwierigkeiten, die Schaffung besonderer Einfuhrkontrollorganisationen im Einvernehmen mit den kriegführenden Parteien (Société suisse de surveillance économique und Schweizerische Treuhandstelle für Überwachung des Warenverkehrs), die Kontingentierungs- und Kompensationsabkommen, die Valutakredite an das Ausland, die Schaffung einer schweizerischen Handelsflotte usw. seien daher hier nur erwähnt mit dem Beifügen, daß dieser ganze Komplex von Erscheinungen im wesentlichen dieselbe Gestalt hatte wie bei den anderen neutral gebliebenen Kleinstaaten[1].

Dagegen ist es wichtig, sich hier Rechenschaft zu geben von den zeitlich weiter reichenden Wirkungen des Krieges auf die weltwirtschaftliche Lage und die Handelspolitik der Schweiz.

1. Die weltwirtschaftlichen Änderungen.

Was zunächst die Gestaltung des Exportes betrifft, so erschien die Lage in den ersten Kriegstagen vielen als katastrophal. Selbst bei der vorherrschend auf kurze Frist lautenden Einschätzung der Kriegsdauer war man überzeugt, daß es mit der ja hauptsächlich entbehrliche Produkte umfassenden Ausfuhr nun für einige Zeit äußerst schlimm bestellt sein werde.

Das Schicksal machte es gnädiger. Der erhebliche Rückgang der Produktion in den kriegführenden Staaten steigerte einerseits ihren eigenen Einfuhrbedarf und schaltete andererseits, in Verbindung mit dem Handelskrieg, ihren Wettbewerb auf dem Weltmarkte aus. So kam es, daß der schweizerische Export sich in seinen meisten Zweigen während des Krieges ganz gut behauptete, ja zum Teil glänzend entwickelte, eine Erscheinung, die freilich in der Nachkriegszeit nicht durch-

[1] Vgl. hierüber J. Pentmann, Die wirtschaftspolitischen Normen des auswärtigen Warenverkehrs der Schweiz während des Krieges (Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, Jahrgang 1919) und M. Obrecht, Die kriegswirtschaftlichen Überwachungsgesellschaften S.S.S. und S.T.S. und insbesondere ihre Syndikate. Bern 1920.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weg anhielt. Das letztere wäre zum Beispiel zu sagen von der Ausfuhr von Schokolade und Kakaopulver, die — alle folgenden Zahlen verstehen sich als 1000 dz[1], da die Wertziffern infolge der starken Preisschwankungen für Vergleiche unbrauchbar sind — von 168,2 im Jahre 1913 bis auf 272,7 im Jahre 1915 hinaufschnellte, um dann allerdings rasch bis auf 100,2 im Jahre 1918 zu sinken. Die Nachkriegszeit brachte noch einmal einen kleinen Aufschwung über das Vorkriegsniveau hinaus (1919: 185,6), aber dann ging es wieder rasch abwärts. In den Jahren 1922 und 1923 stand die Ausfuhr mit 65,5 beziehungsweise 67,4 weit unter den Vorkriegszahlen.

Auch die Schuhfabriken konnten ihren Export von 11,1 im Jahre 1913 bis auf 17,0 im Jahre 1916 heben, mußten dann aber, des Rohstoffmangels wegen, bis auf 4,6 im Jahre 1918 zurückgehen. In der Hochkonjunktur der ersten Nachkriegsjahre wurden die Vorkriegszahlen vorübergehend wieder erreicht und sogar leicht überschritten (1919: 13,1), aber dann kam der Fall auch hier. 1923 erreichte der Export kaum die Hälfte der Vorkriegszeit (6,2).

Sehr verschieden gestaltete sich das Schicksal der Textilindustrie. Während die Ausfuhr an Wollgespinsten und Wollgeweben im Kriege von 30,9 im Jahre 1913 beständig bis auf 3,2 im Jahre 1918 fiel, erholte sie sich in der Nachkriegszeit immer mehr, um im Jahre 1923 mit 41,0 sogar das Vorkriegsniveau zu übertreffen.

Weit besser erging es der Baumwollindustrie. Die Ausfuhr an Baumwollgarn schnellte von 37,5 im Jahre 1913 bis auf 97,4 im Jahre 1915 hinauf, fiel dann allerdings rasch bis auf Null im Jahre 1918, um sofort nach Kriegsende die Vorkriegszahlen wieder zu erreichen und seither sich zum Teil sogar beträchtlich über diesen zu halten (1921: 58,9; 1922: 62,7; 1923: 42,2). Ganz ähnlich ging es mit dem Export von Baumwollgeweben. Von 45,1 im Jahre 1913 stieg er steil an bis auf je 86,3 in den Jahren 1915 und 1916, sank dann bis auf 16,6 im Jahre 1918, um in der Nachkriegskonjunktur nochmals einen gewaltigen Aufschwung zu erleben (1919: 126,2; 1920: 90,3) und dann zwar abzuebben, aber 1923 mit 67,4 immer noch die Ziffer der Vorkriegszeit zu überholen.

[1] Mit Ausnahme der Uhrenindustrie, wo per Stück gezählt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von den verschiedenen Zweigen der Seidenindustrie haben nur die Seidenspinnerei und Seidenzwirnerei zeitweise einen ähnlichen Aufschwung des Exportes erlebt. Ihre Ausfuhr stieg von 47,9 im Jahre 1913 bis auf 75,1 im Jahre 1916, aber dann fiel sie wieder unter den Vorkriegsstand, wo sie auch 1923 mit 36,3 noch verharrte. Noch weniger glänzend war das Schicksal der Seidenstoff- und Seidenbandweberei. Der Vorkriegsexport der ersteren (22,1) wurde in erheblichem Maße nur einmal (1919 mit 29,5) überschritten, in den Jahren 1921—1923 dagegen stand er mit 15,8 beziehungsweise 17,3 beziehungsweise 19,7 sogar unter dem Export von 1913. Ganz ähnlich vermochte die Seidenbandweberei, die 1913 einen Export von 6,9 verzeichnet hatte, nur in den Jahren 1915 und 1916 mit 9,9 und 10,6 eine blühende Ausfuhr zu erzielen, von da an aber sank ihr Export erheblich, meist unter den Vorkriegsstand (1923: 4,8).

Ein ausgesprochenes Opfer der Kriegszeit aber war die Stickerei. Ihr Export, der 1913 89,2 betragen hatte, bewegte sich im Kriege zwischen 43,6 und 73,8 und konnte sich auch in der Nachkriegszeit nicht erholen. 1921 fiel er bis auf 25,8, und selbst 1923 noch stand er erst auf 38,7.

Die Strohwarenindustrie befand sich nach allerlei Schwankungen im Jahre 1923 (8,7) annähernd wieder dort, wo sie 1913 (9,5) gestanden hatte.

Das gleiche ist von der Uhrenindustrie zu sagen. Hatte sie im Jahre 1913 16,8 Millionen Stück exportiert, so war es ihr nach manchem Auf und Ab (1916: 21,1 Millionen Stück; 1921: 8,4 Millionen Stück) gelungen, die Ausfuhr wieder bis auf 14,4 Millionen Stück im Jahre 1923 zu steigern. Viel besser kam die Aluminiumindustrie weg, die ihren Vorkriegsexport (74,9) nie allzu stark unterschritten, 1922 und 1923 ihn aber auf 91,7 beziehungsweise 121,5 hinaufgetrieben hatte. Dagegen ist die Ausfuhr von Maschinen und Maschinenbestandteilen in den Jahren 1921—1923 mit 516,3 beziehungsweise 432,3 beziehungsweise 467,5 immer noch unter der Ziffer von 1913 (600,9) geblieben.

Ebenso hat der Export von Teerfarben 1923 mit 43,4 die Zahl von 1913 (70,3) noch bei weitem nicht erreicht, und das gleiche gilt von dem milchwirtschaftlichen Export. Die Ausfuhr von kondensierter Milch (1913: 417,2) hat nur in den Jahren 1914 und 1915 das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Friedensniveau mit 463,8 beziehungsweise 452,0 etwas überschritten, dann mußte sie mit Rücksicht auf die Milchversorgung der eigenen Bevölkerung eingeschränkt werden, fiel bis auf 112,5 im Jahre 1919 und war auch 1923 noch mit 282,6 recht weit vom Vorkriegsstand entfernt. Die Ausfuhr an Käse ging sogar von Anfang an zurück. Von 361,3 im Jahre 1913 sank sie allmählich bis auf 6,2 im Jahre 1919, um dann wieder bis auf 209,3 und 177,1 in den Jahren 1922 und 1923 anzusteigen.

Die Zahlen über die ausgeführten Warenmengen geben natürlich noch kein verläßliches Bild von der wirtschaftlichen Lage der Exportindustrie. Wohl ist das Bild etwas deutlicher als bei den durch die Preisschwankungen der letzten zehn Jahre völlig unvergleichbar gewordenen Wertziffern, aber es ist doch auch nicht zu übersehen, daß die Warenknappheit der Kriegszeit mitunter es erlaubt hat, auch an wesentlich verkleinerten Exportmengen sehr beträchtliche, über das normale Maß oft weit hinausgehende Gewinne zu machen, und andererseits wurde in der Nachkriegszeit vielfach weiter für den Export produziert, obgleich der Unternehmer mitunter kaum seine Selbstkosten decken konnte, weil er eben, in der Hoffnung auf bessere Zeiten und aus humanitären Gründen, sein Personal nicht entlassen wollte. Soweit das spärliche Zahlenmaterial es zuläßt, soll im Abschnitt IV auf dieses Problem zurückgekommen werden. Hier mag die Feststellung genügen, daß der schweizerische Export sich seit 1914 besser behauptet hat als man erwarten konnte. Starke Ausfälle in der späteren Nachkriegszeit fanden vielfach ihre Kompensation in gesteigerter Ausfuhr im Kriege und in den ersten Nachkriegsjahren. Zu ernsten Sorgen gibt, nachdem auch die Uhrenindustrie sich erholt hat, im wesentlichen nur noch die Stickerei und in geringerem Grade auch die Maschinenindustrie und die Fabrikation von kondensierter Milch Anlaß. Bei der Beurteilung des immer noch relativ kleinen Käseexportes darf der Zusammenhang mit der gesamten landwirtschaftlichen Produktion nicht übersehen werden, wovon sogleich die Rede sein soll.

Zur Ergänzung des Bildes vom Zustande der Exportindustrie nach dem Weltkriege mögen hier noch die Zahlen über die in ihr beschäftigten Personen nach der Volkszählung von 1920, verglichen mit der von 1910, Platz finden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewerbezweige	Zahl der Berufstätigen	
	1910	1920
Schokoladeninduſtrie	6 019	8 710
Milchſiederei	1 620	2 151
Seidenſpinnerei u. Seidenzwirnerei	7 311	6 120
Seidenſtoffweberei u. Seidenbeuteltuchweberei	24 486	19 663
Seidenbandweberei	13 967	11 644
Baumwollweberei und Verbandſtofffabrikation	18 774	19 106
Stickerei	72 261	43 073
Aluminiuminduſtrie	1 141	2 406
Eiſengießerei, Maſchinen- und Motorfahrzeugbau	51 510	80 189
Uhreninduſtrie	53 212	62 833
Schuhinduſtrie	23 954	25 685

Im Geſamtergebnis hat ſich die Arbeit für den Export, ſoweit die Zahl der Berufstätigen darüber Aufſchluß geben kann, alſo von 1910—1920, nicht allzu ſtark verändert. Wohl büßte die Stickerei nahezu 30 000, die Seidenſtoff- und Beuteltuchweberei etwa 5000 und die Seidenbandweberei über 2000 Arbeitskräfte ein, aber dieſen Verluſten der Textilinduſtrie ſtehen ſie ausgleichende Gewinne der Eiſeninduſtrie von nahezu 30 000 und der Uhreninduſtrie von über 9000 beſchäftigten Perſonen gegenüber, ſo daß man grosso modo ſagen kann: Die ſchweizeriſche Exportinduſtrie hat ihre Stellung im Weltkriege ungefähr behauptet.

Die in Anbetracht der Umſtände gute Lage, in der ſich der ſchweizeriſche Export nach den Erſchütterungen des Weltkrieges befindet, iſt um ſo bemerkenswerter, als dieſer nicht nur mit den zahlloſen Hemmniſſen zu kämpfen hatte, die von den handelspolitiſchen Maßnahmen des Auslandes herrührten, ſondern überdies die Verteuerung ſeiner Geſtehungskoſten zu tragen hatte, die ſich dadurch ergab, daß die Warenverſorgung der vom Export lebenden Bevölkerung teils unter dem Druck der Kriegsereigniſſe ſelbſt, teils infolge künſtlicher Maßnahmen in erheblich ſtärkerem Maße an das Inlandgewerbe und an die heimiſche Landwirtſchaft übergegangen iſt, als dies vor dem Kriege der Fall war, und zwar zu Bedingungen, die auf eine weſentliche Mehrbelaſtung hinausliefen.

Daß die für den Inlandsmarkt arbeitenden Gewerbe ſeit 1914 überwiegend günſtige, ja zum Teil glänzende Zeiten geſehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haben, läßt sich, in Ermangelung eines für jede einzelne Branche zu führenden Beweises, schon aus den folgenden Zahlen ablesen.

Die Einfuhr an Fabrikaten betrug:

	dz	Stück
1913	5 602 228	579 012
1914	3 844 289	310 386
1915	2 875 311	177 039
1916	3 243 034	155 544
1917	2 604 831	110 186
1918	2 099 290	81 621
1919	3 710 499	93 825
1920	5 318 648	84 159
1921	3 490 381	70 624
1922	3 249 044	35 443
1923	4 576 839	32 922

Angesichts der auch in den Kriegsjahren nicht stark erschütterten Konsumkraft der schweizerischen Bevölkerung kann aus diesen Zahlen nur der Schluß gezogen werden, daß der Anteil des inländischen Gewerbes an der Warenversorgung seit 1914 ganz wesentlich höher gewesen sein muß als vor dem Kriege. Im Jahre 1920 schienen sich die Zahlen allerdings wieder denen von 1913 zu nähern; wir werden aber weiter unten sehen, wie dieser Entwicklung dann durch die Einfuhrbeschränkungen gesteuert worden ist, mit dem Erfolge, daß auch 1923 noch die Einfuhr von Fabrikaten nicht unwesentlich unter derjenigen des Jahres 1913 stand.

Durchgeht man an Hand der Volkszählungen von 1910 und 1920 die Zahlen über die in den wichtigsten Inlandindustrien beschäftigten Personen[1], so könnten allerdings Zweifel darüber aufsteigen, ob eine wesentliche Ausdehnung dieses Zweiges der schweizerischen Volkswirtschaft stattgefunden habe. Zahlreiche handwerksmäßige und auch manche fabrikmäßige Gewerbezweige haben die Zahl der in ihr tätigen Personen kaum vermehrt, ja vielfach sind sogar Rückschläge eingetreten[2]; aber gerade diese Stabilität der beschäftigten Kräfte bei

[1] Vgl. Eidgenössische Volkszählung vom 1. Dezember 1920, zweites Schlußheft: Berufsstatistik. Bern, 1924, S. 23* ff.

[2] Bemerkenswerte Ausnahmen bilden etwa die folgenden Branchen, bei welchen von 1910 bis 1920 die Zahl der beschäftigten Personen erheblich gestiegen ist: Töpferei von 718 auf 1042), Handschuhmacherei (von 172 auf 378), die Glas- und Glaswarenfabrikation (von 997 auf 1404), die Wollindustrie (von 6020 auf 8080), die Pappindustrie und verwandte Gewerbe (von 2499 auf 3623), die Gerberei, Linoleum- und Kunstlederfabrikation (von 1325 auf 2109), die Fabrikation von Elektrodenkohlen, Gasglühkörpern und elektrischen Apparaten (von 1992 auf 11 842, fortschreitende

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unzweifelhaft gestiegenem Umsatz deutet darauf hin, daß die Erträgnisse im Durchschnitt gewachsen sein müssen. Die letztere Vermutung wird übrigens auch durch die Beobachtungen des täglichen Lebens bestätigt, die einen deutlichen Aufstieg der Lebenshaltung, ja stellenweise sogar einen eigentlichen Luxus des selbständigen Mittel- und Kleinbürgerstandes zeigen, sowie durch die politische Ruhe, die sich dieser Bevölkerungsgruppe, die vor dem Kriege sich zeitweise in ihren „Bürgerverbänden" und ähnlichen Organisationen recht ungebärdig gab, bemächtigt hat.

Was schließlich die Rückwirkungen des Weltkrieges auf die Landwirtschaft betrifft, so sind die Verhältnisse hier leicht zu übersehen. Die Landwirtschaft sah ihren Export an Käse, Kondensmilch, Zucht- und Nutzvieh, Obst usw. nach vorübergehendem Anschwellen auf einzelnen Positionen in den ersten Kriegsjahren im weiteren Verlauf teils wegen der zurückgegangenen Produktionsmöglichkeit (Mangel an Kraftfutter!), teils wegen der kriegswirtschaftlichen Exportbeschränkungen und der mangelnden Kaufkraft der ehemaligen Abnehmer im Auslande mehr und mehr zusammenschrumpfen. Von 251,7 Millionen Franken im Jahre 1916 fiel er schon im folgenden Jahre auf 158,0 Millionen und bis 1921 sogar bis 74,5 Millionen Franken, um erst von 1922 an wieder etwas anzusteigen[1]. Dabei ist die eingetretene Geldentwertung wohl zu berücksichtigen.

Aber für diese Ausfälle fand die Landwirtschaft reichliche Kompensation in der Nachfrage, die von dem mehr und mehr von ausländischen Zufuhren entblößten Inlandsmarkte ausging. So konnte sie ihren Anteil an der Versorgung der Bevölkerung vom Durchschnitt der Jahre 1906/1912 bis zum Durchschnitt der Jahre 1920/1921 steigern von 16 auf 27% beim Brotgetreide, von 87 auf 95% bei den Kartoffeln, von 73 auf 88% beim Rindfleisch, von 79 auf 83% beim Schweinefleisch, von 36 auf 90% beim Schaffleisch, von 35 auf 68% bei den Eiern, von 92 auf 98% beim Käse, und nur bei der Butter ging die Quote von 73 auf 63% zurück[2].

Elektrifikation von Haushalt und Gewerbe!), die Herstellung von Draht- und Drahtwaren (von 1744 auf 2666), die Buchdruckerei (von 10842 auf 13508), die Lithographie, Kupferstecherei und Kupferdruckerei (von 2750 auf 3530).

[1] Berechnung des schweizerischen Bauernsekretariates unter Berücksichtigung der in der kondensierten Milch enthaltenen Rohmilch. Vgl. „Statistische Erhebungen und Schätzungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft", Brugg 1923, S. 19.

[2] a. a. O. S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese erhebliche Verschiebung ist bei der großen Warenknappheit natürlich von starken Preissteigerungen begleitet gewesen, die ihrerseits wiederum, da die Produktionskosten *zunächst* nicht in gleichem Maße wuchsen, erheblich größere Erträgnisse bedeuteten. So stieg bei den den Rentabilitätserhebungen des Bauernsekretariates unterstellten Betrieben die durchschnittliche Vermögensrente von 3,61% in den Jahren 1906/1913 auf 11,85% in den Jahren 1914/1919 (1918: 23,96%!). Aber dann kam der Abstieg bald. 1920 betrug die Rente noch 6,78%, um 1921 und 1922 *Verlusten* von 1,99 beziehungsweise 6,01% Platz zu machen und erst 1923 wieder auf 3,75% zu steigen[1]. Der Umschlag erklärt sich in der Hauptsache aus dem allmählichen Ansteigen und Verharren der Produktionskosten auf das Niveau der Roherträgnisse, während andererseits der Export in der Nachkriegszeit den erwähnten katastrophalen Rückgang erfuhr und in den Krisenjahren der Nachkriegszeit auch die Aufnahmefähigkeit des Inlandes teils wegen der hohen Preise der Lebensmittel, teils wegen des Lohnabbaues in der Industrie etwas nachließ[2].

Zum Abschluß des Bildes der Wandlungen, welche die schweizerische Volkswirtschaft durch den Weltkrieg erfuhr, sei hier noch kurz auf die *Veränderungen in der Zahlungsbilanz* hingewiesen. Da fällt vor allen Dingen in Betracht, daß die durch den Kriegszustand sich von selbst ergebende Verschiebung der Relation von Einfuhr und Ausfuhr zugunsten der letzteren und später die zum Teil durch künstliche Maßnahmen wie Einfuhrbeschränkungen und Ausfuhrprämien verlängerte, zum Teil auch durch Anpassung an die neuen Verhältnisse herbeigeführte Fortdauer dieses Zustandes den hergebrachten *Passivsaldo der Warenbilanz* (in der Höhe von 500—600 Millionen Franken) beträchtlich vermindert hat.

---

[1] Untersuchungen betreffend die Rentabilität der schweizerischen Landwirtschaft im Erntejahr 1923/1924 (1. März 1923 bis 29. Februar 1924) I. Teil: im „Landwirtschaftlichen Jahrbuch der Schweiz", Bern 1925, S. 150.

[2] Der Konsum an Brotgetreide ging von 170 kg pro Kopf der Bevölkerung in der Periode 1906/1912 auf 133 kg in den Jahren 1920/1921 zurück (zum Teil wegen der höheren Mahlausbeute), der Konsum an Rindfleisch von 30,4 kg auf 25,7 kg, der Konsum an Kartoffeln von 135 kg auf 119 kg (vgl. „Statistische Erhebungen und Schätzungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft", Brugg 1923, S. 31).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die folgende Tabelle zeigt dies deutlich:

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr	Überschuß der Einfuhr (—) bzw. der Ausfuhr (+)
	in Millionen Fr.		
1913	1920	1376	— 544
1914	1478	1187	— 291
1915	1680	1670	— 10
1916	2379	2448	+ 69
1917	2405	2323	— 82
1918	2402	1963	— 439
1919	3533	3298	— 235
1920	4243	3277	— 966
1921	2296	2140	— 156
1922	1915	1762	— 153
1923	2243	1760	— 483
1924	2504	2070	— 434

Man sieht, wie die Hemmung der Einfuhr und die Steigerung der Ausfuhr, welche die Kriegswirtschaft mit sich brachte, die Warenbilanz völlig umgestaltet hat. Aber auch in der Nachkriegszeit ist, bei Berücksichtigung des veränderten Geldwertes, die Passivität der Warenbilanz ganz wesentlich kleiner als vor dem Kriege. Das gilt sogar für das Jahr 1920, dessen Passivsaldo von 966 Millionen Franken nur 22,8% der Einfuhrsumme ausmacht, und von den den absoluten Beträgen der Friedenszeit sich wieder nähernden Passivsaldi der Jahre 1923 und 1924, die sich ebenfalls nur auf 21,5 beziehungsweise 17,3% der Einfuhrsumme belaufen gegenüber 28,3% im Jahre 1913. Die künstliche Drosselung der Einfuhr durch Zölle und Einfuhrbeschränkungen, die man in der Nachkriegszeit für angebracht hielt, spiegelt sich deutlich in diesen Zahlen wieder.

Aber nicht nur der Warenverkehr, auch die anderen Komponenten der Zahlungsbilanz haben gegenüber der Vorkriegszeit beträchtliche Änderungen erlitten. In Betracht fallen namentlich die Stockung des Fremdenverkehrs und die bedeutenden Einbußen auf den Kapitalanlagen im Auslande. Der Zürcher Bankier Paul Jaberg, der die neueste Untersuchung über die schweizerische Zahlungsbilanz durchgeführt hat, schlägt den Umfang des Fremdenverkehrs, nachdem er sich neuestens etwas erholt hat, auf zwei Drittel seines Vorkriegsstandes an und kommt so auf einen Ertrag von 175 Millionen Franken. Den Überschuß der schweizerischen Kapitalanlagen im Auslande über den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausländischen Besitz an schweizerischen Effekten oder anderen Vermögensobjekten schätzt er noch auf 3,64 Milliarden Franken, woraus bei durchschnittlicher Verzinsung zu 4% sich ein Ertrag von 145 Millionen Franken ergibt.

Mit Einrechnung verschiedener kleinerer Posten (25 Millionen Franken aus dem Transitverkehr, 30 Millionen Franken aus dem internationalen Bank- und Versicherungsgeschäft, 10 Millionen Franken aus der Ausfuhr elektrischer Energie) stellt sich also der Überschuß der „unsichtbaren Exporte" auf 385 Millionen Franken, der somit den durchschnittlichen Passivsaldo der Warenbilanz der Jahre 1921 bis 1924 im Betrage von 306 Millionen Franken gedeckt haben würde[1].

2. Die handelspolitischen Strömungen.

Die gewaltige Erschütterung, die der Krieg der Weltwirtschaft gebracht hat, hat auch ganz besonders in dem mit ihr ja so enge verbundenen Schweizervolke eine Krise des wirtschaftspolitischen Denkens hervorgerufen, die weit über den Rahmen der Handelspolitik im engen Sinne des Wortes hinausgriff.

Vorbereitet war diese Bewegung allerdings schon durch ein Ereignis, das dem Kriegsausbruch unmittelbar vorausging, und das bereits eine nationalistische Strömung von erheblicher Stärke hervorgerufen hatte. Im Jahre 1909 hatte die Schweiz mit Deutschland und Italien den sogenannten Gotthardvertrag abgeschlossen, in welchem sie, nachdem sie die Gotthardbahn kurz vorher verstaatlicht hatte, den stillschweigenden Verzicht der beiden Nachbarstaaten auf die seinerzeit von ihnen geleisteten Bausubventionen durch allerlei Konzessionen, namentlich auf dem Gebiete der Tarifhoheit, hatte erkaufen müssen, die vielen Schweizern als eine Beeinträchtigung der Souveränitätsrechte ihres Landes erschienen. Es kam zu einer sehr lebhaften

[1] Vgl. P. Jaberg, Volksvermögen und Zahlungsbilanz der Schweiz. Zürich 1924. — Ferner die etwas älteren und zum Teil abweichenden Schätzungen von T. Geering, Die Zahlungsbilanz der Schweiz vor und seit dem Kriege (Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, Jahrgang 1920) und in „La Suisse économique et sa législation sociale. Exposé publié par le Département fédéral de l'Économie publique à l'occasion de la XIII session du Conseil d'administration du Bureau international du travail à Interlaken en juillet 1922", p. 171 ff. Die in letzterer Veröffentlichung enthaltenen Ziffern sind auf den neuesten Stand gebracht in dem Werke von Prof. J. Landmann, „Die schweizerische Volkswirtschaft". Einsiedeln 1925, S. 373 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Volksbewegung gegen den Vertrag, namentlich in der Westschweiz, wo allerdings auch das sehr reale Motiv der Besorgnis um die Konkurrenzfähigkeit der Simplonroute gegenüber dem Gotthard hineinspielte, und zu einer äußerst leidenschaftlichen Debatte in der Bundesversammlung, bevor diese, erst im Jahre 1913, dem Vertrage die Genehmigung erteilte.

Das Erlebnis hat aber auch dauernde Spuren hinterlassen. Nicht nur entstand, unmittelbar veranlaßt durch den Gotthardvertrag. die allerdings erst am 30. Januar 1921 vom Volke angenommene sogenannte Staatsvertrags-Initiative, durch welche alle Staatsverträge mit einer Dauer von mehr als 15 Jahren dem Referendum unterstellt werden sollten, sondern es bildete sich auch eine politische Vereinigung, die, wie sie sich ausdrückte, beständig über die „Würde und Sicherheit" des Landes wachen wollte: die „Neue helvetische Gesellschaft". Der Krieg führte dieser hauptsächlich aus Intellektuellen bestehenden Gesellschaft natürlich neue Nährkräfte zu; sie hat sich auch in der Folge öfters mit Wirtschaftsfragen befaßt und dabei stark den Gedanken der Unabhängigkeit vom Auslande betont, wobei freilich die Vorschläge, wie dies bei der gegebenen Struktur der schweizerischen Volkswirtschaft zu machen sei, an Präzision mitunter zu wünschen übrig ließen.

Schon konkreterer Natur war eine andere, ebenfalls über den Rahmen der Handelspolitik hinausgreifende Bewegung: das auch schon vor dem Kriege vorhandene, aber durch die Versorgungsschwierigkeiten der Kriegszeit mächtig angeregte Streben nach mehr Unabhängigkeit vom Auslande hinsichtlich der Transportverbindungen mit dem Meere. Man glaubte, durch Entwicklung der Großschiffahrt auf dem Rheine bis Basel, durch Schiffbarmachung der Rhone von Lyon bis Genf und durch Herstellung einer transhelvetischen Verbindung von Rhein und Rhone zwischen Lausanne und Koblenz dieses Ziel erreichen zu können, und tatsächlich wurde auch durch die Annahme eines Verfassungsartikels in der Volksabstimmung vom 4. Mai 1919, durch welche dem Bunde die Kompetenz zur Gesetzgebung auf dem Gebiete der Schiffahrt zugesprochen wurde, die Grundlage für eine schweizerische Binnenschiffahrtspolitik gelegt.

Die Schiffahrtsbestrebungen mußten, trotz der zum Teil nationalistischen Motivierung, in ihrem Effekt natürlich nicht zu einer Lockerung, sondern zu einer Verstärkung der weltwirtschaftlichen Beziehungen der Schweiz führen. Diese Eigentümlichkeit teilten sie mit einer anderen Bewegung, die man kurz als das Streben nach Wah-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung des schweizerischen Charakters der Exportindustrie bezeichnen könnte. In den ersten Kriegsjahren, als viel von einem mitteleuropäischen Wirtschaftsblock und einer wirtschaftspolitischen Gruppierung der Westmächte die Rede war, herrschte in der Schweiz vielfach das Gefühl, daß bei einem nach Beendigung des militärischen Krieges fortdauernden Handelskriege ihre Position sehr schwierig werden könnte. Namentlich befürchtete man, daß ausländische Unternehmungen vom Boden der Schweiz aus ihre Waren nach den feindlichen Staaten exportieren und so in letzteren Mißtrauen auch gegen die wirklich in der Schweiz erzeugten Produkte erregen könnten. Diese Befürchtungen haben neben einigen amtlichen Maßnahmen, die namentlich die Reform der Ursprungszeugnisse und die Gesetzgebung über die Aktiengesellschaften betrafen (vgl. darüber unten S. 319 ff.), auch Selbsthilfebestrebungen in der Exportindustrie hervorgerufen, unter denen namentlich die schon im August 1915 erfolgte Gründung der „Union industrielle genevoise" und die im Juli 1918 sich ihr anschließende Entstehung der „Spes" (Syndicat pour l'exportation suisse) zu nennen wären, beides Verbände von Exportindustriellen, die bezweckten, dem Auslande Gewähr für den autochthon-schweizerischen Charakter ihrer Mitglieder zu geben[1].

Die Unruhe, welche die politisch-wirtschaftlichen Umwälzungen des Weltkrieges in Exportkreisen hervorgerufen hatten, war begleitet von einem bedeutend gehobenen Selbstbewußtsein der für den Inlandsmarkt produzierenden Erwerbszweige. Die Landwirtschaft erfreute sich, ohne daß es besonderer agitatorischer Anstrengungen bedurfte, infolge der bloßen Tatsache der Schwierigkeiten, auf welche die Lebensmittelversorgung stieß, in weiten Kreisen einer erheblich gestiegenen Wertschätzung, und ihre Führer haben es verstanden, von Anfang an den Moment zu nützen, um die öffentliche Meinung auf kommende zollpolitische Wünsche vorzubereiten[2], ein Bestreben, das allerdings erst dann zum Ziele führte, als die wiedereinsetzende Welt-

[1] Vgl. E. Utzinger, Wirtschaftliche Überfremdung und Abwehrmaßnahmen. Zürich 1916. — A. Steinmann, Zur wirtschaftlichen Überfremdung der Schweiz (Schweizerische Zeitschrift für Gemeinnützigkeit, Jahrgang 1918). P. Gygax, Wirtschaftliche Überfremdung (Schweizerisches Finanzjahrbuch 1918). — E. Großmann, Wirtschaftspolitische Betrachtungen zur Staatsangehörigkeit der juristischen Personen. Zürich 1918.

[2] Vgl. E. Laur, Industrie und Landwirtschaft. Zürich 1915. — E. Laur, Wirtschaftliche Richtlinien für die schweizerische Zollpolitik. Brugg 1915.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaft die während des Krieges bestehende Übermacht der Produzenten gebrochen hatte und die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen tatsächlich wieder zu einer von diesen ernst zu nehmenden Gefahr wurde.

Dieser Moment aber kam erst, als auch das für den Inlandsmarkt arbeitende Gewerbe sich bedroht fühlte und so die Herstellung einer geschlossenen schutzzöllnerischen Front gelang und als die Finanzlage des Bundes auch die Behörden den Begehren nach Erhöhung der Zölle geneigt machte.

Die für den Inlandsmarkt arbeitenden Gewerbe haben namentlich auf zwei Wegen versucht, die öffentliche Meinung zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Die eine Veranstaltung bestand in der Gründung des Schweizerwoche-Verbandes [1]. Als Zweck dieser im Jahre 1917 begründeten Vereinigung wurde die „nationale Selbstbehauptung durch verstärkten Absatz von Inlandsprodukten" proklamiert und als Mittel vor allem die alljährliche Durchführung einer „Schweizerwoche" angewendet, die darin bestand, daß die Ladenbesitzer veranlaßt wurden, während der Dauer der Veranstaltung vorzugsweise Waren schweizerischer Herkunft feilzubieten, und das Publikum aufgefordert wurde, seine Einkäufe um diese Zeit zu machen. Darüber hinaus wird aber die Werbung für den Konsum inländischer Erzeugnisse auch fortlaufend in der Volksschule, in öffentlichen Vorträgen usw. betrieben und außerdem durch Einsendungen in der Tagespresse, wie man sich ausdrückt, die Rolle eines „Argus der schweizerischen Volkswirtschaft" gespielt, das heißt, es werden Fälle von Vergebung von Aufträgen ins Ausland durch Behörden, Verbände oder auch Private der Öffentlichkeit mitgeteilt, gegen die „Valutareisen" ins Ausland protestiert usw. Zollpolitische Propaganda hat der Schweizerwoche-Verband bisher nicht getrieben, wohl aber hat er unzweifelhaft durch die von ihm erstrebte „nationalistische Schulung des Konsums" die Bestrebungen der Schutzzöllner erleichtert.

Das gleiche ist zu sagen von den Mustermessen, die seit 1917 aufkamen. Das „Messefieber", das in der Zeit des Warenmangels ganz Europa ergriffen hatte, machte auch an den Grenzen der Schweiz

[1] Vgl. E. Müller, Wirtschaftliche Selbstbehauptung durch vermehrten Inlandsabsatz einheimischer Erzeugnisse. Zürich 1916. — E. C. Koch, Vaterländische Erziehungsmöglichkeiten. Vortrag, gehalten an der IV. Generalversammlung des Schweizerwoche-Verbandes am 2. September 1920. Zürich 1921.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht Halt. Nach einer Periode einer gewissen Unsicherheit darüber, ob man eine Messe mit internationalem Charakter ins Leben rufen wolle, entschloß man sich für eine solche rein nationaler Art, das heißt, es sollte nur inländischen Unternehmungen Gelegenheit geboten werden, auszustellen, wobei faktisch die Propaganda für den Export mehr und mehr hinter derjenigen für den Inlandsabsatz zurücktrat. Die Rivalitäten, die sich hinsichtlich des Sitzes der Messe ergaben, wurden durch eine Arbeitsteilung beigelegt, bei welcher Lausanne die Nahrungs- und Genußmittelgewerbe, Basel die übrigen Gewerbezweige übernahm.

Die Wirtschaftspolitik der für den Inlandsmarkt arbeitenden Gewerbe erschöpfte sich in der Kriegszeit im wesentlichen in den eben geschilderten Veranstaltungen. Die Geschäfte gingen gut, zum Teil glänzend, und ein Anlaß, nach Staatshilfe zu rufen, lag offensichtlich nicht vor. Das änderte sich, als im Laufe des Jahres 1920 die Konjunktur abflaute und gleichzeitig die Konkurrenz des Auslandes sich wieder fühlbar zu machen begann. Man wurde unruhig wegen der gesteigerten Einfuhr von Fabrikaten aus dem Auslande, obgleich diese ja der Menge nach, wie oben (Seite 319) gezeigt worden ist, die Friedenszahlen nicht überstieg. Man sprach von „Überschwemmung des Landes mit billiger Valutaware" und bestürmte in dem Wunsche, die seit 1914 genossenen günstigen Zeiten möglichst zu verlängern, die Bundesbehörden mit Begehren nach Schutzmaßnahmen.

Doch auch diese Vorgänge hätten voraussichtlich nicht zu einer Wendung in der schweizerischen Handelspolitik geführt, wenn nicht in dem Bundesfiskus den Schutzzöllnern ein mächtiger Helfer erstanden wäre. An Versuchen, die Finanzlage des Bundes dazu zu benützen, um eine Erhöhung der Zölle zu erreichen, hatte es zwar schon bald nach Kriegsausbruch nicht gefehlt. Aufsehen erregte in dieser Beziehung namentlich eine schon im März 1915 abgehaltene Delegiertenversammlung des schweizerischen Bauernverbandes, in welcher das Hauptstück der geplanten Bundesfinanzreform, das Tabakmonopol, entschieden abgelehnt und der Bundesrat auf die Zölle verwiesen wurde. Allein die Bundesbehörden verhielten sich zunächst dieser Anregung gegenüber durchaus ablehnend, einmal weil in einer Zeit steigender Warenpreise Zollerhöhungen sehr unpopulär gewesen wären und sodann, weil man davon überzeugt war, daß angesichts des Sturzes der Zolleinnahmen — sie fielen von 85 Millionen Franken im Jahre 1913 bis auf 44 Millionen Franken im Jahre 1918 — eine Erweite-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung des Bundesfinanzsystems durch innere Steuern, namentlich solche auf Tabak und alkoholische Getränke, ja sogar durch direkte Steuern vom Vermögen und Einkommen unvermeidlich geworden sei.

Allein dem theoretischen Erkennen des richtigen Weges entsprach nicht die Kraft des Wollens, das als richtig Erkannte zu verwirklichen. Wohl gelang es, das Volk in den Abstimmungen vom 6. Juni 1915 und 4. Mai 1919 zur Bewilligung einer sogenannten Kriegssteuer, das heißt einer das erstemal als „einmalig", das zweitemal als temporär gedachten Bundessteuer vom Vermögen und Einkommen zu bestimmen und durch den Bundesratsbeschluß vom 18. September 1916 eine Kriegsgewinnsteuer zu schaffen, aber die Erträgnisse dieser Abgaben waren nur als Mittel zur Deckung der Kosten des Truppenaufgebotes gedacht. Nach Aufbringung dieser Summe (rund 1200 Millionen Franken) treten sie automatisch wieder außer Kraft. Als gewichtiger noch als das Problem der Finanzierung der Mobilisationskosten erwies sich aber in der Nachkriegszeit die Frage, wie die Mehrausgaben auf dem Gebiete der Zivilverwaltung gedeckt werden sollten. Die Defizite im ordentlichen Verkehr, die sich im Kriege selber in den erträglichen Grenzen von 16,6 Millionen Franken (1916) und 61,9 Millionen Franken (1918) gehalten hatten, schnellten in den folgenden Jahren sprungartig auf 95,6 (1919), 99,5 (1920) und 127,6 Millionen Franken (1921) hinauf. Dem gegenüber blieben die Zollerträgnisse mit 67,6 Millionen Franken im Jahre 1919 noch unter dem Friedensniveau und überschritten dieses auch im Jahre 1920 noch mit 98 Millionen Franken nur in einem hinter den Bedürfnissen stark zurückbleibenden Maße. Die Kreditoperationen, die zur Deckung der Rückschläge im ordentlichen Verkehr und zur Finanzierung der außerordentlichen Ausgaben wie Lebensmittelzuschüsse und Hilfsaktionen aller Art vorgenommen worden waren, hatten das Bundesvermögen der Vorkriegszeit (1913: 102,5 Millionen Franken) auf Ende 1920 in einen Passivenüberschuß von 1173,8 Millionen Franken verwandelt, und drohend kündigten sich noch weitere außerordentliche Ausgaben, namentlich auf dem Gebiete der Arbeitslosenunterstützung, und neue fortlaufende Aufwendungen (Alters- und Invalidenversicherung) an.

Um allen diesen Anforderungen zu begegnen, hatte man seit 1914 zwar viele Steuerprojekte ausgearbeitet, so solche über Stempelabgaben, über Steuern auf Bier, Branntwein, Tabak und Erbschaften, über Erhöhung der Militärpflichtersatzsteuer usw., aber von alledem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hatte bis Ende 1920 nichts realisiert werden können als das Gesetz über die Stempelabgaben, das dem Bunde im Jahre 1920 nach Abzug des Anteils der Kantone nur 17 Millionen Franken abwarf. In Koalitionen, die hinsichtlich ihrer Zusammensetzung einen recht interessanten Wechsel zeigten, hatten die Betroffenen alle übrigen Pläne zu Fall zu bringen gewußt.

In dieser großen Not gab, wie unten zu zeigen sein wird, der Bundesrat den Widerstand gegen die Erhöhung der Zölle nicht nur auf, sondern machte sogar den Vorschlag, die in ihrem Ausgang sehr unsichere Volksabstimmung dadurch zu umgehen, daß er vom Parlament die Vollmacht verlangte, auf dem Verordnungswege den Zolltarif zu revidieren.

Die Erstarkung der in schutzzöllnerischer Richtung wirkenden Kräfte war von einer Entwicklung der Gegenpartei begleitet, die trotz einzelnen Anzeichen von Fortschritt im Endresultat doch eher als Schwächung bezeichnet werden muß.

Hervorzuheben ist hier zunächst, daß die Wirtschaftsgruppen, die die natürlichen Gegner des Schutzzolles sind, sich nicht in dem Maße zur Wehr gesetzt haben, wie man hätte erwarten sollen. Das gilt sowohl für die Exportindustrie wie für die Konsumgenossenschaften und die Gewerkschaften. Das maßgebende Organ der exportierenden Großindustrie, der schweizerische Handels- und Industrieverein, hat unter Führung seines Präsidenten, Nationalrat Alfred Frey, sowohl der Ersetzung des Zolltarifes vom 10. Oktober 1902 durch den lediglich auf einer Regierungsverordnung beruhenden und bedeutende Zollerhöhungen bringenden „Gebrauchstarif" vom 8. Juni 1921 als auch der Erteilung der Vollmacht an die Regierung, Einfuhrbeschränkungen auszusprechen, zugestimmt, und es ist nicht wahrscheinlich, daß er im entscheidenden Moment gegen den vor den eidgenössischen Räten liegenden Entwurf zu einem Generaltarif vom 9. Januar 1925 Stellung nehmen wird, wenn schon in einzelnen Zweigen der Exportindustrie, namentlich in der Stickerei- und Maschinenindustrie, sich Zeichen wachsenden Unwillens geltend machen.

Diese den ausländischen Beobachter meist überraschende Haltung der Exportindustrie erklärt sich durch verschiedene Momente. Vor allem sind Vertreter des unbedingten Freihandels heute in den Kreisen der Exportindustrie kaum noch zu finden. Die schweizerischen Export-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

industriellen sind vielmehr heute wohl fast alle „Kampfzöllner", das heißt sie hoffen durch Androhung hoher Einfuhrzölle im Generaltarif das Ausland zur Ermäßigung der für die schweizerische Ausfuhr wichtigen Zollpositionen zwingen zu können. Dadurch werden sie aber innerpolitisch zu Bundesgenossen der Schutzzollpartei.

Ein zweiter Grund der Passivität der Exportindustrie gegenüber der Verstärkung der schutzzöllnerischen Wirtschaftspolitik ist in der Tatsache zu suchen, daß es ihr einerseits in den Kriegs- und ersten Nachkriegsjahren bei weitem nicht so schlimm ergangen ist, als man auf Grund des Umfanges der im Weltkriege liegenden politischen Katastrophe und in Anbetracht des luxusartigen Charakters vieler Gegenstände der schweizerischen Ausfuhr im Sommer 1914 befürchten mußte (siehe darüber Näheres unten auf Seite 348), und daß andererseits bei Eintritt der Weltwirtschaftskrise sich vieler Exportindustrieller ein gewisser Fatalismus bemächtigte, der ihnen die zollpolitischen Fragen als von relativ untergeordneter Bedeutung erscheinen ließ. Man war überzeugt, daß der Vorsprung, den Deutschland, Frankreich, Italien, zeitweise selbst England, infolge der Entwertung ihrer Valuten, zum Teil auch infolge der niedrigeren Ansprüche ihrer Arbeiterschaft hinsichtlich Lohn und Arbeitszeit gewonnen hatten, ja doch nicht einzuholen sei und es daher gar nicht darauf ankomme, ob durch die schutzzöllnerische Politik der Bundesbehörden die Lebenskosten etwas höher oder etwas niedriger würden. Insbesondere den Agrarzöllen gegenüber war die Stimmung nach dem Kriege indulgenter geworden, weil die Notwendigkeit, über eine landwirtschaftliche Produktion von einer gewissen Leistungsfähigkeit zu verfügen, sich im Kriege deutlich gezeigt hatte.

Zu dieser zollpolitischen Indifferenz neigte man um so eher, als auf der politischen Traktandenliste der Schweiz seit 1920 Dinge standen, welche die großbürgerlichen Kreise lebhaft interessierten, ja beunruhigten und die sie zu einer behutsamen Haltung gegenüber der Schutzzollpartei, namentlich gegenüber den Bauern, bestimmten. Im Herbst 1920 hatte die sozialdemokratische Partei die Einreichung einer Volksinitiative, betreffend Erhebung einer einmaligen Vermögensabgabe, angekündigt. Die Führer des Bauerntums verhielten sich nun, wohl mehr aus Gründen geschickter Taktik, als aus Gründen sachlicher Zustimmung, zu dieser Anregung durchaus nicht so ablehnend, wie man im städtischen Bürgertum vielfach erwartet hatte, und hieraus

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entstand in diesem eine um so lebhaftere Unruhe, als schon vorher Sozialdemokratie und Bauerntum auf steuerpolitischem Gebiet sich wiederholt auffallend gut verstanden hatten, so indem sie auf die seit 1915 eingeführte Bundessteuer vom Vermögen und Einkommen noch eine ausschließlich die Kapitalrente (mit Ausnahme der Hypothekarzinse!) treffende sogenannte Kouponsteuer aufgepfropft hatten und bei der Beratung der Ausführungsvorschriften zur eidgenössischen Kriegssteuer im Jahre 1920 im Nationalrate sogar den Versuch gemacht hatten, das Bankgeheimnis aufzuheben.

Bei dem Kampfe, welcher der Ablehnung der Vermögensabgabe in der Volksabstimmung vom 3. Dezember 1922 voranging, betätigte sich dann aber der schweizerische Bauernverband mit so gewaltiger Energie im Sinne der Bekämpfung, daß der Gedanke nahelag, in dieser Haltung die Gegenleistung für die stillschweigende Hinnahme des Zolltarifes vom 8. Juni 1921 durch die Exportindustrie zu erblicken.

Aber auch nach Beseitigung der in der Vermögensabgabe liegenden Drohung blieben die Kreise der Großindustrie auf das Wohlwollen der Landwirtschaft angewiesen. Der allmählich sich wiederbelebende Weltmarkt hätte auch dem schweizerischen Export größere Aussichten eröffnet, wenn nicht die im Vergleich zum Auslande außerordentlich starre Durchführung der 48-Stundenwoche hier ein ernstliches Hindernis gebildet hätte. Dem Drängen der industriellen Kreise nachgebend, hatte die Bundesversammlung am 1. Juli 1922 das Gesetz vom 27. Juni 1919, betreffend die Arbeitszeit in den Fabriken, in dem Sinne abgeändert, daß „in Zeiten einer allgemeinen schweren Wirtschaftskrise" oder wenn sonst „wichtige Gründe" es rechtfertigen, die Arbeitszeit im einschichtigen Betriebe bis auf 54 Stunden wöchentlich und höchstens 10 Stunden täglich sollte ausgedehnt werden dürfen. Gegen dieses Gesetz hatten die Arbeiter- und Angestelltenkreise im Referendumsverfahren nicht weniger als 202 224 Unterschriften zusammengebracht, und die Aussichten für Annahme in der Volksabstimmung waren somit als äußerst prekär zu bezeichnen. Wiederum konnte nur ein geschlossener Aufmarsch der Bauern helfen, der diesmal freilich um so leichter erhältlich schien, als die Landwirtschaft selbst infolge der Verkürzung der Arbeitszeit in der Industrie mehr als je unter Leutemangel litt und eine Änderung der Gesetzgebung von 1919 wünschte. Aber trotz stärkster Anspannung aller agitatorischen Kräfte gelang es nicht, die „Lex Schultheß", wie man die Fabrikgesetznovelle nach dem Vorsteher des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Volkswirtschaftsdepartementes genannt hatte, zur Annahme zu bringen. Das Gesetz wurde am 17. Februar 1924 mit 436 180 Nein gegen 320 668 Ja verworfen, und es scheint, als ob sogar gewisse Kleinbauerngegenden, wo die Verkürzung der Arbeitszeit die Betätigung einzelner Familienmitglieder in der Industrie erleichtert hatte, dagegen Stellung genommen hätten.

Aber nicht nur die Exportindustrie, auch die Konsumgenossenschaften und Gewerkschaften waren und sind heute noch an der Betätigung einer entschieden freihändlerischen Politik durch allerlei Hemmnisse gehindert. Die rund 350 000 Mitglieder, welche die dem Verband schweizerischer Konsumvereine angeschlossenen Konsumgenossenschaften zählen, gehören zu einem erheblichen Teile dem bürgerlichen Mittelstande an, wovon nun ein Teil wiederum zollpolitisch mindestens indifferent ist. Das zeigte sich deutlich im Jahre 1922, als die sogenannte Zolltarifinitiative lanciert wurde, ein Volksbegehren, durch welches es den Bundesbehörden erschwert werden sollte, unter Umgehung der Volksabstimmung die Zölle festzusetzen. Trotz eifriger Unterstützung dieser Initiative durch den Verband schweizerischer Konsumvereine beteiligten sich von den 489 Verbandsvereinen nur 195 an der Unterschriftensammlung, und auch diese brachten bei rund 275 000 Mitgliedern nur 51 000 Unterschriften zusammen[1].

Was die Gewerkschaften betrifft, so haben sich ihre maßgebenden Zentralorgane zwar stets gegen die amtliche Handelspolitik gewendet, so auch neuerdings wieder ihre grundsätzlich freihändlerische Stellung betont[2], aber sicherlich nicht ohne dabei manche Widerstände der Arbeiterkreise überwinden zu müssen, die für den Inlandsmarkt produzieren. Wenigstens klagt das Bundeskomitee des schweizerischen Gewerkschaftsbundes in seinem Bericht pro 1920—1924 darüber, daß sich immer wieder Arbeiterorganisationen finden, die „unbeschadet darum, ob dies den Gesamtinteressen der Arbeiterschaft dienlich sei oder nicht", gemeinsam mit den Unternehmerverbänden der betreffenden Branchen „zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit" Einfuhrerschwerungen verlangen[3]. Im Einklang damit steht, daß an einem Dis-

[1] Vgl. Rechenschaftsbericht über die Tätigkeit der Verbandsbehörden für das Jahr 1922. Basel 1923, S. 9.

[2] Vgl. Bericht des Bundeskomitees des schweizerischen Gewerkschaftsbundes 1920 bis 1924, S. 48 ff.

[3] a. a. O. S. 49.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kussionsabend, den das sehr radikale Gewerkschaftskartell der Stadt Zürich im November 1922 der Wirtschaftskrise und der Handelspolitik widmete, es sich erwies, daß der Schutzzoll bis weit in die kommunistischen Reihen hinein seine Anhänger besitzt. Auch die Einwanderungspolitik der Gewerkschaften ist durchaus nicht frei von Engherzigkeit. Man hat den Eindruck, daß zwischen den Anschauungen der Elite der Arbeiterbewegung und denen der großen Masse doch noch ein ziemlich großer Abstand besteht. Die Sache wird noch komplizierter dadurch, daß ein Teil der gewerkschaftlichen und sozialistischen Führer Zölle und Einfuhrbeschränkungen zwar energisch ablehnt, andererseits dann aber doch wieder für staatliche Einfuhrmonopole, „Planwirtschaft" und dergleichen schwärmt, also für Projekte, deren Verwirklichung bei der gegebenen politischen Machtlage, wie das seit 1915 bestehende Getreidemonopol bewiesen hat, unfehlbar ungünstige Folgen für die Konsumenten haben müßte.

Mit Hemmungen belastet ist auch die Wirtschaftspolitik der Beamten und Angestellten. Die Privatbeamtenschaft, die sich seit 1918 in einem ca. 55 000 Mitglieder umfassenden Zentralverband, der Vereinigung schweizerischer Angestelltenverbände, zusammengefunden hat, hat sich zwar mit ziemlich großer Energie gegen den herrschenden handelspolitischen Kurs eingesetzt und jeweilen wohl auch die Gefolgschaft der kantonalen und städtischen Beamten gehabt. Dagegen erwies es sich, daß das große Heer der Bundesbeamten (mit Einschluß der Angestellten der schweizerischen Bundesbahnen Ende 1923 rund 67 000 Personen) in seiner Haltung etwas unsicher wird, sobald die Zollpolitik in Zusammenhang gebracht wird mit den Besoldungsfragen.

Die Tatsache, daß die Front der am Freihandel interessierten Bevölkerungsgruppen bei weitem nicht so gefestigt dasteht, wie die der Schutzzöllner, ist ohne Zweifel auch darauf zurückzuführen, daß die ökonomische Begründung des Freihandelsprinzips in der Schweiz nie in so breite Kreise gedrungen ist wie zum Beispiel in England. Selbst Äußerungen von Exportindustriellen, Bankiers und führenden Staatsmännern gehen oft genug dahin, daß der Freihandel zwar ein schöner politischer Grundsatz sei, daß aber die realen wirtschaftlichen Verhältnisse dazu zwängen, die Interessen des Inlandes gegenüber dem Auslande zu verteidigen, und daß die Produzenteninteressen den Konsumenteninteressen vorangehen müßten, weil ohne Produktion auch der Konsum aufhöre. Man sieht also, in längst überlebten Vorstellungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

befangen, das Problem „Freihandel oder Schutzzoll“ immer noch hauptsächlich unter dem Gesichtswinkel des Gegensatzes der inländischen und ausländischen Produzenteninteressen oder des Gegensatzes der inländischen Produzenten- und Konsumenteninteressen an und läßt außer acht, daß die Frage nur die sein kann, die Interessen welcher inländischer Produzenten den Vorzug verdienen, diejenigen der auf den Weltmarkt angewiesenen oder die der für den Inlandsmarkt arbeitenden, und ob die Beschäftigungslosigkeit der Arbeiter der ersten oder der zweiten Kategorie das größere Übel sei.

Gegenüber der Aufgabe, eine der Struktur der schweizerischen Volkswirtschaft entsprechende öffentliche Meinung zu schaffen, haben bisher so ziemlich alle Kreise, denen sie zufallen würde, versagt: die Banken, die in ihren Bulletins sich meist mit einer mehr referierenden Berichterstattung begnügen und nicht in dem Maße, wie es etwa in den angelsächsischen Ländern der Fall ist, an der Aufklärung des Publikums über volkswirtschaftliche Fragen arbeiten, die Tagespresse, die ihre Stellungnahme in der Regel nach rein politischen Gesichtspunkten richtet, und die akademischen Lehrer der Nationalökonomie, die entweder wegen ihrer ausländischen Staatsangehörigkeit — die Heranziehung eines eigenen akademischen Nachwuchses will der Schweiz anscheinend dauernd nicht gelingen — oder aus Scheu, sich in den Tageskampf zu mischen, sich im allgemeinen große Zurückhaltung auferlegen. Ob die im Jahre 1922 mit Sitz in Genf gegründete „Ligue suisse contre l'Étatisme et pour la liberté commerciale“, die sich hauptsächlich aus den Kreisen der Uhren-, Stickerei- und Schokoladenindustrie rekrutiert, hier Wandel schaffen kann, bleibt abzuwarten. Sollte sie, unter starker Betonung des im ersten Teile ihres Titels liegenden Programms, sich zu sehr gegen sozialpolitische Fortschritte wenden, die ohne den Apparat der Gesetzgebung nicht verwirklicht werden können, so würde das ihrer Popularität jedenfalls schaden.

III. Die Wirkungen auf die amtliche Handelspolitik.

Nach der Schilderung der Kräfte, welche die Schweiz auf die Bahn des Schutzzolles gedrängt haben, wird es genügen, die amtlichen Maßnahmen, in welchen sich diese Tendenz verkörpert, kurz aufzuzählen.

Zollpolitisch hat während der ganzen Kriegsdauer und noch zwei Jahre darüber hinaus in der Schweiz ein allgemeiner Gottesfriede geherrscht. Die für den Inlands-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

markt arbeitenden Erwerbszweige befanden sich in einem zu offenkundigen Zustande der Prosperität, als daß sie neue Zollbegehren ernstlich hätten wagen dürfen, und die Kriegsteuerung lastete zu schwer auf weiten Kreisen, als daß die Regierung es hätte riskieren können, neue Belastungen des notwendigen Verbrauches vorzuschlagen.

Die handelspolitische Gesetzgebung beschränkte sich daher in dieser Periode im wesentlichen auf die Verwirklichung der Postulate, die zur Abwehr der Überfremdung der schweizerischen Volkswirtschaft erhoben worden waren. Dahin gehörte einmal die durch den Bundesratsbeschluß vom 30. August 1918 herbeigeführte Reform der Ursprungszeugnisse, die im wesentlichen darin bestand, daß die oft wenig sachkundige und sorgfältige Ausstellung dieser Dokumente durch Gemeindebehörden allgemein durch die Beurkundung von Seiten der mit den wirtschaftlichen Verhältnissen besser vertrauten Handelskammern ersetzt wurde.

Gegen das „kommerzielle Mimikry" waren die bundesrätlichen Verordnungen vom 21. November 1916 und 16. Dezember 1918 gerichtet, die Garantien gegen den Mißbrauch nationaler und territorialer Bezeichnungen in Firmentiteln schaffen sollten. Nach der Verordnung von 1916 sollten bei der Eintragung von Ausländern in das Handelsregister in Zukunft auch die Nationalität und der Wohnort angegeben werden. Territoriale oder nationale Bezeichnungen von Firmen (wie „schweizerisch" oder „zürcherisch") sollten nur zulässig sein, wenn ihr Inhalt der Wahrheit entspricht und zu keiner Täuschung Anlaß geben kann. Die Handelsregisterämter sollten ein Verzeichnis der Mitglieder des Verwaltungsrates von Aktiengesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften usw. führen, aus dem die Nationalität, der Wohnort und der Beruf der betreffenden Personen ersichtlich wäre. Die an die Stelle dieser Vorschriften tretende Verordnung vom 16. Dezember 1918 ging noch weiter, indem sie nationale oder territoriale Bezeichnungen in einzutragenden Firmentiteln in der Regel überhaupt untersagte. Bei Umwandlung von Einzelfirmen oder Personengesellschaften in Aktiengesellschaften oder Genossenschaften wurde die Fortführung der bisherigen Firma an die Bedingung geknüpft, daß letztere schon während mindestens eines Jahres im Handelsregister eingetragen sei.

Die Gesetzgebung gegen die Überfremdung fand ihren Abschluß durch den Bundesratsbeschluß vom 8. Juli 1919 betreffend Abänderung des Obligationenrechtes, wodurch bestimmt wurde, daß Zwergaktiengesellschaften (mit einem Grundkapital von weniger als einer halben Million Franken) nur bei Verwendung von Namensaktien zulässig sein sollten, daß die Verwaltung einer Aktiengesellschaft, der Vorstand einer Genossenschaft oder der Aufsichtsrat einer Kommanditaktiengesellschaft zur Mehrheit aus Schweizerbürgern bestehen müsse, bzw. wenn nur eine Person die Verwaltung führt, diese die schweizerische Staatsangehörigkeit besitzen müsse. Auch die schon bestehenden Gesellschaften sollten sich bis spätestens 15. Juli 1922 diesen Vorschriften anpassen.

Auf die Wirkungen dieser Gesetzgebung wird unten noch kurz hinzuweisen sein. Das Interesse an ihr flaute bald nach dem Kriege ab, als man sah, daß sowohl die hinsichtlich der Fortdauer des Handelskrieges wie hinsichtlich des zu gewärtigenden Umfanges des „kommerziellen Mimikrys" gehegten Befürchtungen übertrieben gewesen waren, und zwar umso mehr, als im Laufe des Jahres 1920 die gewichtigeren Fragen der Handelspolitik im engeren Sinne des Wortes in den Vordergrund traten. Die sich beständig verschlechternde Finanzlage des Bundes zeitigte zunächst den Gedanken, die nicht durch Handelsverträge gebundenen Positionen des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Generalzolltarifes vom 10. Oktober 1902 bzw. des Gebrauchstarifes vom 1. Januar 1906 heraufzusetzen. Das geschah durch einen Beschluß der eidgenössischen Räte vom 23. Juni 1920, durch welchen etwa 50 bisher zollfrei gebliebene Warenkategorien der Zollpflicht unterstellt und mehrere hundert vertraglich nicht gebundene Zollansätze erhöht wurden. Gleichzeitig wurde die auf Grund der Kriegsvollmachten am 27. Januar 1920 vom Bundesrate vorgenommene Erhöhung der Tabakzölle vom Parlament gutgeheißen. Durch die Stützung auf die Kriegsvollmachten war die letztere Maßnahme der außerparlamentarischen Opposition von vorneherein entzogen. Dagegen wurde bei der allgemeinen Erhöhung des Gebrauchstarifes die staatsrechtlich korrekte Form noch insofern gewahrt, als man zwar eine förmliche Änderung des Zolltarifgesetzes durch die Bundesversammlung vornehmen ließ. Doch entledigte man sich der vom Referendum her drohenden Gefahren hier durch die sogenannte Dringlichkeitsklausel, d. h. die Bestimmung, daß der fragliche Bundesbeschluß als dringlicher Natur sofort in Kraft trete.

Die Haltung der parlamentarischen Opposition bei diesem Anlasse ließ erhebliche Widerstände voraussehen für den Fall, daß der Versuch unternommen werden sollte, auch die durch die Handelsverträge gebundenen Positionen des Zolltarifes, denen praktisch ja eine viel größere Bedeutung zukam, zu erhöhen. Den verantwortlichen Leitern der Wirtschaftspolitik wurde in der zweiten Hälfte des Jahres 1920 mehr und mehr klar, daß die Erfüllung der stürmischen Begehren der Landwirtschaft und des Inlandgewerbes um vermehrten Schutz, die Sanierung der Bundesfinanzen mittels der Zölle und die Abwehr der gerade in dem Hinweis auf die Finanzlage über ein wirkungsvolles Argument verfügenden Initiative betreffend die Vermögensabgabe auf dem Wege der ordentlichen Gesetzgebung kaum gelingen werde, indem jede bedeutende Erhöhung der Zölle im Referendum, ja vielleicht schon im Parlamente scheitern könnte. So entschloß man sich dazu, sich mit einem kühnen Streiche aller Schwierigkeiten zu entledigen und auf dem Wege einer bloßen Regierungsverordnung eine Totalrevision des Zolltarifes vorzunehmen und überdies auf demselben Wege auch die Möglichkeit für Einfuhrbeschränkungen zu schaffen. Dieser bedeutungsvolle Entschluß scheint nicht ohne Gewissensbedenken einiger Mitglieder des Bundesrates zustandegekommen zu sein. Noch Ende Dezember 1920 wurde der öffentlichen Meinung durch eine amtliche Mitteilung eröffnet, daß der Bundesrat „nach reiflicher Überlegung" den Gedanken verworfen habe, auf dem Wege von Einfuhrbeschränkungen die Wirtschaftskrise zu bekämpfen. Aber schon einen Monat später waren die in der Exekutive sich geltend machenden Widerstände überwunden, und am 24. Januar 1921 suchte der Bundesrat bei der Bundesversammlung um die Ermächtigung nach, sowohl eine allgemeine Erhöhung der Zollansätze wie Einfuhrbeschränkungen vorzunehmen, d. h. das Volk sollte sowohl hinsichtlich des Grundsatzes wie hinsichtlich der Einzelheiten der vorgeschlagenen Maßnahmen seiner verfassungsmäßigen Rechte entkleidet und sogar das Parlament auf die Erteilung einer Art Generalvollmacht beschränkt werden. Die intern-staatsrechtlichen Bedenken gegen diese Art des Vorgehens suchte man mit dem Hinweis auf die Dringlichkeit zu beschwichtigen, den Bundesfinanzen aufzuhelfen und der „nationalen Produktion" den notwendigen Schutz gegen die „Valutaeinfuhr" zu gewähren, die völkerrechtlichen Bedenken mit dem Hinweis auf die seit 1914 stattgefundene Durchlöcherung der Handelsverträge durch kriegswirtschaftlich motivierte Hemmnisse des Außenhandels aller Art.

Die Wirkung der bundesrätlichen Vorlage war wohl selbst für ihre Urheber

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine unerwartet starke. Nicht nur in Exportkreisen, nicht nur in der sozialistischen, sondern auch in der liberal-konservativen Partei der Westschweiz, ja sogar im Lager der freisinnig-demokratischen Regierungspartei erhob sich lebhafter Widerspruch gegen die, wie sogar die gouvernementale „Neue Zürcher Zeitung" sich ausdrückte, Revision der Handelspolitik „unter Ausschluß der Öffentlichkeit". Die bundesrätliche Vorlage mußte sich starke Kritik gefallen lassen, namentlich was den versuchten, aber nicht geglückten Beweis einer „bedrohlichen" Gestaltung der Handelsbilanz[1], was die Möglichkeit, die Arbeitslosigkeit durch Einfuhrbeschränkungen zu beheben, ohne in anderen Zweigen der Volkswirtschaft (Exportindustrie) neue Arbeitslosigkeit hervorzurufen, und was die Zweckmäßigkeit, die Festsetzung der Zölle völlig dem freien Ermessen der Regierung zu überlassen, betrifft.

Aber bei der Folgsamkeit gegenüber den Wünschen der Regierung, die ja ein bekanntes Charakteristikum des schweizerischen Parlamentarismus ist, drang der Bundesrat mit seinem Antrage am 18. Februar 1921 schließlich doch durch, namentlich auch weil der Vorsteher des Finanzdepartementes hinsichtlich der geplanten Zollerhöhungen die Vielen als beruhigend erscheinende Erklärung abgegeben hatte, daß lediglich ein Ausgleich der eingetretenen Geldentwertung damals ca. 100—120 %) beabsichtigt sei und in den meisten Fällen die Zollerhöhungen sogar darunter bleiben würden.

Bei dieser Erklärung hatte der Finanzminister aber den Druck, den die Schutzzollpartei, befreit von allen Hemmungen, die aus dem Parlamente oder aus dem Volke kommen konnten, auf die Regierung nun auszuüben in der Lage war, unzweifelhaft gewaltig unterschätzt. Als der diktatoriale Zolltarif vom 8. Juni 1921 erschien, gab es einen neuen Ausbruch der Entrüstung in weiten Kreisen. Denn in der Tat ließen die darin stehenden Sätze die Einhaltung jener Zusicherung bedenklich vermissen. Die Agrarzölle wie viele Gewerbezölle hatten zum Teil so erhebliche Erhöhungen erfahren, daß zum mindesten mit einer Hemmung des Abbaues der Kriegspreise gerechnet werden mußte[2]. Im Spätsommer 1921 kam es denn auch zu einer

---

[1] Die bundesrätliche Begründung legte viel Gewicht auf die Tatsache, daß der Passivsaldo der Handelsbilanz in den ersten elf Monaten des Jahres 1920 917 Millionen Fr. betrage gegenüber 621 Millionen Fr. im Jahre 1912. Dem gegenüber wies die Kritik nach, daß, gemessen an den Einfuhrwerten, der Passivsaldo der Warenbilanz von 31,4% im Jahre 1912 auf 23,0% im Jahre 1920 (11 Monate) zurückgegangen war.

[2] Der Tarif sah u. a. vor pro Doppelzentner: für Kartoffeln 2 Fr. (bisher zollfrei), für Kalbfleisch 45 Fr. (bisher 15 Fr.), für Schweinefleisch 70 Fr. (10 Fr.), für Eier 15 Fr. (1 Fr.), für Butter 20 Fr. (7 Fr.), für Ochsen (Schlachtvieh) pro Stück 80—100 Fr. (27 Fr.), für Rinder (Schlachtvieh) pro Stück 80 Fr. (30 Fr.), für Schweine über 60 kg pro Stück 50 Fr. (10 Fr.). Aber auch die gewerblichen Zölle waren vielfach in einem die Geldentwertung weit übersteigenden Maß erhöht worden, so z. B., um nur aus der Bekleidungsbranche einige Zahlen anzuführen, die Zölle für Hemden pro dz von 90 auf 300 Fr., für Baumwollhandschuhe von 60 auf 300 Fr., für Herrenkleider aus Baumwolle oder Leinen von 75 auf 200 Fr., aus Wolle von 140 auf 360 Fr., für Frauenkleider aus Baumwolle oder Leinen von 90 auf 300 Fr., aus Wolle von 150 auf 400 Fr. usw. Über die Erhöhung der Zollbelastung, die sich aus der Steigerung der Tarifansätze einerseits und den seitdem vielfach gesunkenen Preisen andererseits ergibt, siehe den Aufsatz von Dr. A. Weichlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eigentlichen Massenbewegung gegen den neuen Zolltarif, der die Anhänger des Tarifes, namentlich die Bauern, ihrerseits durch Demonstrationsversammlungen ein Gegengewicht zu bieten suchten. Die Angelegenheit drohte zu einer ernsten politischen Krise zu führen, was sich z. B. aus der Tatsache ergibt, daß das führende Organ der freisinnig-demokratischen Partei, die „Neue Zürcher Zeitung", sich veranlaßt sah, zu schreiben, daß die Partei auf dem besten Wege sei, wegen des Zolltarifes sich in zwei Teile zu spalten. Im Herbst wurde die Situation so bedenklich, daß der Bundesrat sich dazu gedrängt sah, eine Konzession zu machen und durch Beschluß vom 10. Oktober 1921 den Zoll für frisches Schweinefleisch von 70 auf 42 Fr. pro dz und den für Schweine über 60 kg von 50 auf 30 Fr. pro Stück herabzusetzen.

Die Krise fand ihre vorläufige Lösung dann schließlich darin, daß ein Teil der Opposition sich dabei beruhigte, daß die Bundesversammlung die Geltung des neuen Tarifes bis zum 30. Juni 1923 begrenzt hatte mit der Motivierung, daß bis dahin ein neuer Generalzolltarif auf dem normalen gesetzgeberischen Wege zustande gekommen sein werde und daß andererseits die Opposition sich anschickte, durch eine ad hoc ersonnene Verfassungsinitiative die Angelegenheit doch vor das Volk zu bringen. Diese sog. Zolltarifinitiative, die etwa 150000 Unterschriften fand, sah einmal die Aufhebung des Bundesbeschlusses vom 18. Februar 1921 betr. Ermächtigung des Bundesrates zur Änderung des Zolltarifes vor, und setzte weiter fest, daß der Bundesrat nur mit Genehmigung der Bundesversammlung (die, wenn sie nicht innerhalb drei Monaten erteilt wird, als verweigert gilt) am Zolltarif Änderungen vornehmen dürfe, und daß der Ausschluß des Referendums gegenüber einem genehmigenden Beschluß des Parlamentes nicht mehr zulässig sein solle.

Der Kampf um die Initiative wurde als ein Vorpostengefecht um den kommenden Generalzolltarif aufgefaßt und auf beiden Seiten mit großem Eifer geführt. Er endete in der Abstimmung vom 15. April 1923 mit einer empfindlichen Niederlage der Initianten, die nur 171020 Ja gegenüber 467876 Nein aufbrachten.

Noch bevor die Zolltarifinitiative erledigt war, hatte der Bundesrat am 2. Februar 1922 einen neuen Tarif aufgestellt, der einen eigenartigen Charakter trug. Er knüpfte nämlich an Art. 4 des Bundesgesetzes betr. den Zolltarif vom 10. Oktober 1902 an, wo Vergeltungsmaßnahmen für den Fall einer differentiellen Behandlung der schweizerischen Ausfuhr vorgesehen sind. Ohne daß nun ein unmittelbarer Anlaß zur Anwendung des Art. 4 bestand, wurden durch jenen Beschluß die Kampfmaßnahmen für einen — lediglich hypothetischen — Zollkrieg festgesetzt, und zwar gleich mit Bezug auf sämtliche Positionen des Zolltarifes. Die Anwendung dieses neuen Tarifes wurde denjenigen Staaten angedroht, welche schweizerische Waren „mit besonders hohen Zöllen belegen oder sie ungünstiger behandeln als die Waren anderer Länder". Die Veranlassung zu dieser Maßnahme dürfte in der Befürchtung gelegen haben, im Falle der Annahme der Zollinitiative durch das Volk über kein genügendes handelspolitisches Rüstzeug gegenüber dem Ausland zu verfügen.

Die autonome Handelspolitik der Schweiz trat in ihr jüngstes Stadium durch die bundesrätliche Vorlage betreffend einen neuen Generalzolltarif vom 9. Januar 1925. Man kann nicht sagen, daß dieser Entwurf in der Öffentlichkeit

---

über „Die schweizerische Zollbelastung" in der „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft", Jahrgang 1925, S. 43 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit derselben Spannung erwartet worden wäre wie seiner Zeit die Vorlage von 1902. Die Anhänger des Schutzzolles wußten, daß ein Zolltarif, der die Klippe des Referendums zu passieren haben würde, nicht wesentlich weiter werde gehen können als der provisorische Gebrauchstarif vom Jahre 1921, und die Gegner der herrschenden Handelspolitik zweifelten nicht daran, daß trotzdem alle Anstrengungen nach weiterer Steigerung des Schutzzolles gemacht werden würden, sei es auch nur zu dem taktischen Zwecke, den Schutztarif von 1921 als eine verhältnismäßig harmlose Sache hinstellen zu können.

Die bundesrätliche Vorlage sucht, so gut es geht, zwischen diesen gegensätzlichen Meinungen hindurchzusteuern, wobei immerhin die Tendenz deutlich wird, sich nach keiner Richtung ganz endgültig zu engagieren. Als nächstes Ziel der Handelspolitik wird in der Botschaft bezeichnet: „einen Generalzolltarif aufzustellen, der ihr (der Schweiz) ermöglichen soll, auf dem Vertragswege der Exportindustrie den Zugang zum Weltmarkt zu öffnen und zugleich der Inlandsproduktion, die unter normalen Bedingungen lebenskräftig ist, eine bescheidene Weiterexistenz zu erlauben." Also Festhalten an der bisherigen Kombination von Kampfzoll und Schutzzoll, wobei es eben ganz vom Ausfall der Handelsverträge abhängt, ob die Kampfzöllner oder die Schutzzöllner besser auf ihre Rechnung kommen. Zur Beruhigung der Befürchtungen, welche die beiden nur in ihren Mitteln, nicht aber in ihren Zielen einigen Parteien in dieser Beziehung hegen könnten, sieht der Text des Zolltarifgesetzes zwei Neuerungen vor. Den Schutzzöllnern wird durch Art. 12 die Hoffnung eröffnet, daß, wenn „außerordentliche Umstände, wie schwere wirtschaftliche Krisen oder besondere, von den schweizerischen wesentlich abweichende Produktionsbedingungen die schweizerische Volkswirtschaft oder einzelne ihrer Zweige in ihren Lebensinteressen bedrohen, die Bundesversammlung den Bundesrat ermächtigen könne, Ein- und Ausfuhrbeschränkungen zu erlassen oder die Zollansätze zu erhöhen. Man sieht: die Klausel des amerikanischen Fordney-Mac-Cumber-Tarifes vom Jahre 1922, die dem Präsidenten der Republik unter gewissen Voraussetzungen das Recht zur Erhöhung der Zölle gibt, und der neueste Plan der englischen Regierung, den Schutzzoll auf administrativen Umwegen einzuführen, nachdem der Versuch, ihn im offenen Wahlkampfe zu erhalten, am 6. Dezember 1923 gescheitert ist, haben auch in der Schweiz Schule gemacht, wobei hier die Pointe darin liegt, daß durch den erwähnten Gesetzesartikel die Ausschaltung der Referendumsklausel nunmehr eine legale Grundlage erhalten soll.

Die Befürchtungen, welche in Export- und Konsumentenkreisen angesichts der Dehnbarkeit der Begriffe „schwere Wirtschaftskrisen" und von den „schweizerischen wesentlich abweichenden Produktionsbedingungen", namentlich nach den Erfahrungen, die man im Jahre 1921 mit der dem Belieben der Exekutive überlassenen Zollpolitik gemacht hat, dieser Klausel entgegengebracht werden, werden kaum erheblich gemildert durch den Art. 17 des Gesetzentwurfes, der die Möglichkeit gibt, nach erfolgtem Abschluß der Handelsverträge Zollherabsetzungen „in einer den Interessen der schweizerischen Volkswirtschaft entsprechenden Weise" vorzunehmen. Denn wohl müssen bei diesem System beide handelspolitische Parteien sich auf ziffernmäßig nicht limitierte Änderungen des Generaltarifes gefaßt machen, bei der gegebenen politischen Machtlage ist aber wohl, wenigstens was die wichtigen Positionen des Tarifes betrifft, eher mit Erhöhungen als mit Ermäßigungen zu rechnen.

Die bundesrätliche Botschaft bemüht sich im übrigen, durch eingehende finanzpolitische Betrachtungen vor allem den fiskalischen Charakter des neuen Tarifes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hervorzuheben. Es wird betont, daß dieser bei unveränderter Anwendung seiner Sätze etwa 280 Millionen Franken ergeben dürfte, daß aber nach seiner Abänderung durch die Handelsverträge die bisherigen Zolleinnahmen von etwa 200 Millionen Franken voraussichtlich nicht überschritten würden[1]).

Für die Gestaltung des inländischen Preisniveaus mindestens ebenso wichtig wie die Zölle waren in den letzten Jahren die Einfuhrbeschränkungen. Mit Bezug auf das Schlachtvieh handelt es sich dabei um eine Maßnahme, die seit langem üblich ist und jeweilen mit der Gefahr der Seucheneinschleppung begründet wurde. Dem Verdacht, daß dabei auch preispolitische Erwägungen stark mitspielen, hat man neuestens dadurch zu begegnen gesucht, daß dem eidgenössischen Veterinäramt eine Art Beirat angegliedert wurde, dem auch Vertreter der Konsumenten angehören.

Ein vollständiges Novum dagegen war die auf Grund des Bundesbeschlusses vom 18. Februar 1921 ermöglichte Beschränkung der Einfuhr von Gewerbeprodukten. Von der Ermächtigung, derartige Restriktionen vorzunehmen, hat der Bundesrat in weitem Umfange Gebrauch gemacht. Schließlich wurden davon etwa 300 Positionen des Zolltarifes, also ungefähr ein Viertel der Gesamtzahl, betroffen. Die Einfuhrbeschränkungen wurden übrigens faktisch in der Hauptsache nur gegenüber Deutschland und Österreich angewendet. Die dauernde Einbürgerung dieser handelspolitischen Maßnahme wird, wie gezeigt, durch den Art. 12 des Entwurfes zu einem neuen Zolltarifgesetz ermöglicht.

Der Schilderung der internen handelspolitischen Vorkehrungen ist nur wenig mit Bezug auf die Handelsverträge beizufügen. Die Tarifverträge, welche vor dem Kriege die Handelsbeziehungen der Schweiz mit Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich-Ungarn und Spanien geregelt hatten, und die Meistbegünstigungsverträge, welche mit vielen anderen Staaten abgeschlossen worden waren, verloren während des Krieges zum großen Teil ihre praktische Bedeutung durch die kriegswirtschaftlichen Ein- und Ausfuhrverbote, Kontingentierungen, Ausfuhrabgaben usw. Die Tarifverträge wurden überdies zum Teil schon während des Krieges, zum Teil im unmittelbaren Anschluß daran von den Vertragspartnern oder von der Schweiz selbst gekündigt. Seither lebt man, nun schon jahrelang, in ganz kurzfristigen Beziehungen. Auch bei den neuen am 15. Mai 1922 mit Spanien und am 27. Januar 1923 mit Italien abgeschlossenen Tarifverträgen liegen die Dinge nicht anders. Der spanische Vertrag war von Anfang an jederzeit auf drei Monate kündbar, der italienische ist es nach einer nun abgelaufenen festen Dauer von einem Jahr ebenfalls.

Was die Einfuhrbeschränkungen betrifft, so wurde mit Deutschland am 17. November 1924 ein Abkommen getroffen, wonach die Restriktionen bis spätestens 30. September 1925 vollständig dahinfallen sollen. Für die Übergangszeit wurden beiderseits für gewisse Warenkategorien Einfuhrkontingente festgelegt. Mit Österreich schweben Verhandlungen, die ebenfalls den Abbau der Einfuhrbeschränkungen bezwecken.

---

[1] Angesichts der unabgeklärten Frage, in welchem Maße die neuen Ansätze wirklich zur Anwendung gelangen werden, erübrigen sich hier nähere Angaben darüber. Es sei nur bemerkt, daß der Tarif in der Spezialisierung wesentlich weiter geht als der bisherige (2026 Positionen gegenüber 1169), daß die Zölle auf Getreide und Hülsenfrüchte im wesentlichen unverändert geblieben sind, dagegen der Kartoffelzoll nochmals verdoppelt wird (von 2 auf 4 Fr.), ebenso der Eierzoll (von 15 auf 30 Fr.), wogegen die Vieh- und Fleischzölle zum Teil keine Änderung erfahren, zum Teil um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Der Einfluß der weltwirtschaftlichen Umwälzungen und der neuen Handelspolitik.

1. Was zunächst die oben auf S. 335/36 geschilderte Gesetzgebung gegen die Überfremdung betrifft, so haben sich die Reform der Ursprungszeugnisse und die Maßnahmen zur Herstellung der Firmenwahrheit bewährt. Dagegen hat die Vorschrift, daß die Mehrheit des Verwaltungsrates oder des Vorstandes juristischer Personen aus Schweizer Bürgern bestehen müsse, die vorauszusehende Folge des Aufkommens eines Strohmännertums gehabt. Die auch neuerdings wieder in der Öffentlichkeit erhobene Forderung nach der Nationalisierung der Mehrheit des Kapitals bei Aktiengesellschaften hat wohl kaum Aussicht auf Verwirklichung. Man hat diesen Gedanken 1918 schon reiflich erwogen, aber als irrealisierbar verworfen.

2. Viel wichtiger ist natürlich die Frage nach den Wirkungen der seit 1921 eingeschlagenen neuen Handelspolitik. Aber jede Untersuchung darüber stößt auf die große Schwierigkeit, den Einfluß der einzelnen Faktoren zu isolieren, auseinander zu halten, was Folge interner wirtschaftlicher oder wirtschaftspolitischer Vorgänge ist, von dem, was durch weltwirtschaftliche oder außenhandelspolitische Ereignisse hervorgerufen worden ist. Nur mit Bezug auf einzelne Punkte wird sich das Bild etwas präzisieren lassen, im übrigen muß man sich darauf beschränken, die schweizerische Wirtschaftslage darzustellen, so wie sie sich — wegen oder trotz der neuen Handelspolitik — entwickelt hat.

Im Rahmen dieser kurz gefaßten Abhandlung kann unmöglich eine Darstellung der wirtschaftlichen Konjunktur seit 1914 gegeben werden. Wir müssen sogar alle für die Erkenntnis der Wirtschaftslage üblicherweise als maßgebend betrachteten Faktoren, die an einer späteren Stelle dieser Arbeit erwähnt werden, hier weglassen und uns, soweit allgemeine Symptome in Frage kommen, auf folgende der von Dr. Julius Wyler bearbeiteten „Schweizerischen Konjunkturstatistik" beziehungsweise den amtlichen Quellen entnommene Daten beschränken.

---

ungefähr ein Viertel erhöht werden. Bei den Gewerbezöllen stehen zahlreichen Erhöhungen auch zahlreiche Herabsetzungen gegenüber, wobei der Vergleich durch das neue Tarifschema hier teilweise ziemlich erschwert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Soweit der Güterverkehr auf den Eisenbahnen aller Art ein Anhaltspunkt für die Lebhaftigkeit der wirtschaftlichen Tätigkeit ist, kann festgestellt werden, daß die Schwankungen nicht allzu groß gewesen sind. Das beförderte Gütervolumen, das sich vor dem Kriege der zwanzigsten Million Tonnen näherte (1912: 19,96 Millionen) sank wohl im Jahre 1914 bis auf 17,39 Millionen und, nachdem es nach mancherlei Veränderungen 1920 den Gipfelpunkt mit 22,38 Millionen erreicht hatte, im Jahre 1921 bis auf 17,18 Millionen; aber dann ging es wieder aufwärts, und 1923 war man bereits wieder bei 18,15 Millionen Tonnen angelangt.

Günstiger noch ist das Bild, welches die Konkursstatistik bietet. Die Zahl der eröffneten Konkurse, die im Jahre 1913 2505 betrug, fiel von 1916 an rasch bis auf 819 beziehungsweise 852 in den Jahren 1918 und 1919 und überstieg sogar in den Krisenjahren 1921 und 1922 die Ziffern von 1418 beziehungsweise 1877 nicht.

Die Bankdepositen[1] und Sparkasseneinlagen sind von 1913 bis 1920 allerdings nicht in einem auch nur die Geldentwertung wettmachenden Betrage gestiegen, erstere nämlich von 356,6 Millionen Franken auf nur 512,3 Millionen Franken, letztere von 1770,6 Millionen Franken auf nur 2731,4 Millionen Franken. Die Bankdepositen fielen dann sogar 1922 bis auf 458,7 Millionen Franken, wogegen die Sparguthaben im gleichen Zeitraum noch bis 3034,5 Millionen Franken stiegen.

Liegt schon in dieser Bewegung der für den kleinen Sparer typischen Kapitalbildung ein Hinweis darauf, daß nicht alle Klassen der Bevölkerung gleichmäßig von der im allgemeinen zu konstatierenden Prosperität der Wirtschaft Nutzen gezogen haben, so bringt insbesondere die Bewegung der Arbeitslosenziffer einen starken Schatten in das Bild. Während des Krieges und auch in der Hochkonjunktur der ersten Nachkriegszeit hatte man in der Schweiz allerdings keine nennenswerte Arbeitslosigkeit zu verzeichnen. Noch Ende August 1920 betrug die Zahl der gänzlich Arbeitslosen erst 5353; dann aber ging es rasch aufwärts, bis im Februar 1922 mit 99 541 das Maximum erreicht wurde. Seither haben die Verhältnisse sich wieder bedeutend gebessert. Ende 1923 zählte man noch 32 673 gänzlich Arbeitslose, und am 31. März 1925 kamen auf 3696 bei den öffentlichen Arbeitsämtern angemeldeten Stellen noch 10 185 Arbeitslose.

[1] Mit Ausschluß der Giro-, Scheck- und Kontokorrentguthaben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die starke Arbeitslosigkeit der Jahre 1921—1923 hat natürlich einen gewissen Druck auf die Arbeitslöhne ausgeübt, der aber, da er von einer Senkung der Preise begleitet und durch hohe Arbeitslosenunterstützungen und eine zeitweise erhebliche Auswanderung[1] gemildert war, nur in verhältnismäßig geringem Maße zu einer Schmälerung des Realeinkommens der Arbeiter geführt haben dürfte.

3. Fassen wir nach diesen allgemeinen Hinweisen die Lage der Landwirtschaft ins Auge, so erheben sich sogleich Zweifel darüber, ob sie zur Zeit überhaupt noch als gebessert gegenüber der Vorkriegszeit bezeichnet werden kann und ob insbesondere die angewendeten protektionistischen Maßnahmen die gewünschte Wirkung gehabt haben. Der Index der Preise sämtlicher landwirtschaftlicher Produkte verlief nämlich folgendermaßen[2]:

1911/1913 . . .	100,0	1919	231,1
1914	91,1	1920	229,2
1915	109,6	1921	209,9
1916	135,5	1922	147,7
1917	173,8	1923	152,4
1918	245,8		

Es ergibt sich daraus, daß die Landwirtschaft wohl bis und mit 1920 die Kriegspreise halten konnte, seither aber ein rascher Abbau eingetreten ist. War die Preisentwicklung in der Landwirtschaft derjenigen vieler Industrieprodukte bis Kriegsende gefolgt, zeitweise wohl auch vorausgeeilt, so haben wir heute ohne Zweifel den Zustand, daß der Bauer beim Verkauf seiner Produkte sich mit einem gegenüber der Vorkriegszeit geringerem Zuschlag begnügen muß, als er selber bewilligen muß beim Ankauf der von ihm benötigten Lebensmittel und Gewerbeprodukte. Daß die „Preisschere", zuungunsten der Landwirtschaft, die in dem Referate von Max Sering[3] hervorgehobene universelle Geltung auch in der Schweiz besitzt, dafür sprechen in der Tat manche Anzeichen. So zeigt die vom schweizerischen Bauernsekretariat geführte Statistik der Normalpreise für landwirtschaftliche Bauten

[1] Die Zahl der überseeischen Auswanderer betrug 1920: 9271; 1921: 7129; 1922: 5787; 1923: 8006; 1924: 4140.

[2] Untersuchungen betreffend die Rentabilität der schweizerischen Landwirtschaft im Erntejahr 1923/1924, I. Teil. Landwirtschaftliches Jahrbuch der Schweiz, Bern 1925 S. 98/99.

[3] Vgl. Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik in Stuttgart 1924 (Schriften Bd. 170, S. 141).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwischen 1910 und 1923 bei Wohnhäusern, Kellerräumen und Jauchegruben ungefähr eine Verdoppelung, bei Schweineställen eine Erhöhung auf das zwei- bis zweieinhalbfache, und nur bei den Scheunen sind die Baukosten unter der Verdoppelung geblieben. In einer Kundgebung des Bauernsekretariates vom 21. Dezember 1923[1] wird darauf hingewiesen, daß auch die übrigen Produktionskosten sich ungefähr verdoppelt haben. Kein Wunder, wenn unter diesen Umständen die Rente des im landwirtschaftlichen Betriebe angelegten Eigenkapitals von 11,85%, wo sie im Durchschnitt der Jahre 1914/1919 gestanden hatte, bis auf — 1,99% und — 6,01% in den Jahren 1921 und 1922 fiel und sogar 1923 noch sich nur auf 3,75% belief und der Arbeitsverdienst des landwirtschaftlichen Unternehmers und seiner Familie von ca. 11 Franken pro Männerarbeitstag in der Periode 1914/1919 bis auf — 2,52 Franken im Jahre 1922 stürzte (1923: 7,06 Franken)[2]. Diese ungünstige Rentabilität fällt um so fühlbarer ins Gewicht, als andererseits die vom Landwirt zu kaufenden Verbrauchsgüter ebenfalls immer noch auf hohem Preisniveau stehen, so die Bekleidungskosten auf 75 bis 100% über dem Vorkriegsstand[3].

Wenn die Differenz zwischen den Preisen, die der Bauer erhält, und denen, die er bezahlen muß, nicht noch größer ist, so verdankt er dies ohne Zweifel gewissen protektionistischen Maßnahmen des Staates. So dürfte die Tatsache, daß die Erzeugnisse der Rindviehmast im Jahresmittel 1923 noch um ca. 57%, die der Kälbermast noch um ca. 84% und die der Schweinemast noch um ca. 94% über dem Durchschnitt der Jahre 1906/1913 standen[4], in erster Linie der Sperrung beziehungsweise der Kontingentierung der Einfuhr zuzuschreiben sein[5]. Der Getreidepreis stand ohne Zweifel lediglich infolge der Überpreise, welche die eidgenössische Getreideverwaltung bezahlte, im Mittel des

---

[1] Neue Zürcher Zeitung 1923, Nr. 1802.

[2] Vgl. Landwirtschaftliches Jahrbuch der Schweiz. Bern 1925, S. 150, 152.

[3] Vgl. Züricher Statistische Nachrichten, Jg. I Heft 4, S. 126 und „Sozialstatistische Mitteilungen", herausgegeben vom Eidgen. Arbeitsamt. III. Jahrgang, April 1925, S. 91, 95.

[4] Vgl. Landwirtschaftliches Jahrbuch der Schweiz. Bern 1925, S. 98/99.

[5] Das von ausländischen Zufuhren stammende Fleisch von Rindvieh ging von 1911 bis 1921 von 310270 dz auf 115600 dz zurück, das zugeführte Schweinefleisch von 162500 auf 129800 dz, das Schaffleisch von 35960 auf 2370 dz (vgl. Statistische Erhebungen und Schätzungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft, bearbeitet vom schweizerischen Bauernsekretariat, I Heft, Brug 1923 p. 30.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jahres 1923 etwa 85% über dem Niveau von 1906/1913. Selbst auf dem ureigensten Gebiete der schweizerischen Landwirtschaft, der Erzeugung von Milch, Butter und Käse, hatte man einen Preiszusammenbruch im Jahre 1922 nur dadurch vermeiden können, daß der Staat mit erheblichen Subventionen den Käseexport unterstützte. Diese Aktion fand ihre Ergänzung in finanzieller Unterstützung des Nutzviehexportes und in einer Preispolitik der eidgenössischen Alkoholverwaltung mit Bezug auf Kartoffeln und Obst, die mehr der Landwirtschaft als den Erträgnissen dieses Finanzmonopols von Nutzen gewesen ist. Trotzdem stand der Kartoffelpreis im Mittel des Jahres 1923 nur um ca. 42% und der Preis der Molkereiprodukte nur um ca. 43% über dem Durchschnitt von 1906/1913.

Die Agrarzölle dagegen dürften im Vergleich zu diesen direkten Eingriffen des Staates in die Marktverhältnisse eine ziemlich untergeordnete Rolle gespielt haben. So fällt der Weizenzoll von 60 Rappen pro q neben dem Importwert von 34,24 Franken (viertes Quartal 1924) kaum in Betracht, schon eher der Kartoffelzoll von 2 Franken (zur Zeit nur 1 Franken) gegenüber dem Importwert von 11,73 Franken und die Vieh- und Fleischzölle, die folgendes Verhältnis zeigen:

Fleisch- bzw. Tiergattung	Importwert im IV. Quartal 1924	Zoll	Verhältnis der Belastung
	Fr. pro dz	Fr. pro dz	in %
Frisches Kalbfleisch . . .	363	45	12,4
„ Schweinefleisch. .	355	70[1]	19,7
Gefrierfleisch	153	40	26,1
	pro Stück	pro Stück	
Ochsen, Schlachtvieh . . .	797	80	10,0
Rinder, „ „ . . .	679	80	11,9
Mastkälber.	303	25	8,2
Schweine über 60 kg . .	325	50[2]	15,4

So hoch diese Zollbelastungen auch sind, sie hätten ohne die viel wirksamere Unterstützung durch die oben erwähnten administrativen Maßnahmen den Zusammenbruch der Preise der Agrarprodukte kaum verhindern können.

Dem Aktivum einer Milderung des Preisabsturzes, welche die staatliche Wirtschaftspolitik durch ihre Maßnahmen bewirkt hat, steht

[1] Der Zoll betrug zeitweise nur 42 Fr.
[2] Der Zoll betrug zeitweise nur 30 Fr.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für die Landwirtschaft als Passivum die Tatsache gegenüber, daß die durch die Währungsverhältnisse begründete, aber durch die schutzzöllnerische Handelspolitik verschärfte Absperrung des weltwirtschaftlichen Verkehrs auch ihren Export erheblich vermindert hat, und daß andererseits, wie nicht anders zu erwarten war, die Erhöhung der Rentabilität alsobald sich in steigende Bodenwerte mit ihrem Schatten, das ist erhöhter Bodenverschuldung, umgesetzt hat. Das Bauernsekretariat berechnet, daß der Gesamtwert der Ausfuhr landwirtschaftlicher Produkte (bei Beschränkung des Wertes der kondensierten Milch auf die Rohmilch) von 251,7 Millionen Franken im Jahre 1916 bis auf 74,5 Millionen Franken im Jahre 1921 und 109,7 Millionen Franken im Jahre 1922 gefallen ist, wobei, um die Größe des Sturzes zu ermessen, erst noch die seit 1916 eingetretene Preissteigerung zu berücksichtigen ist.

Die protektionistischen Übertreibungen haben ohne Zweifel auch die in vielen Bauernköpfen bis auf den heutigen Tag spukende Vorstellung, daß seit 1914 eine völlig neue Zeit angebrochen sei, die keine Rückbildung mehr erleiden könne, befestigt und so einen übertriebenen Optimismus hinsichtlich der in Grund und Boden anzulegenden Preise gezüchtet. Trotz allen Warnungen hat die Bauersame sich nicht davon abhalten lassen, Bodenpreise zu bewilligen, die auf die Dauer unmöglich verzinst werden können. Schon Ende 1920 waren die Preise für Acker- und Wiesenland gegenüber 1914 vielfach auf das Doppelte gestiegen[1]. Trotz etwelcher Ernüchterung infolge der Wirtschaftskrise von 1921/1922 dauert die Überzahlung des Bodens heute noch an und hat sich in einzelnen Gegenden, zum Beispiel im Kanton Thurgau, zu einer eigentlichen Spekulation, an der die Bauern selbst in reichlichem Maße teilnehmen, entwickelt. Das ist auch von bäuerlicher Seite, so von dem der Bauernpartei angehörenden Nationalrat Gnägi, in einer interkantonalen Bauernversammlung, die im März 1925 stattfand, offen zugestanden worden[2].

So befindet sich das schweizerische Bauertum, trotz allen den Widerspruch der städtischen Bevölkerung herausfordernden Be-

[1] Vgl. E. Landolt, Untersuchungen über die Bewegung der Bodenpreise in den Gemeinden des zürcherischen „Weinlandes" während der Jahre 1870/1920. Zürich 1921.

[2] Vgl. Neue Zürcher Zeitung 1925, Nr. 459.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mühungen des Staates um seine Wohlfahrt, objektiv betrachtet, heute keineswegs in glänzender Lage, und es hat denn auch seiner Verstimmung darüber schon wiederholt in sehr drastischer Weise Ausdruck gegeben, namentlich bei Volksabstimmungen, bei denen es mitunter sogar seine Führer arg im Stiche ließ.

4. Die Lage der hauptsächlich für den Inlandsmarkt arbeitenden Gewerbe wurde oben (Seite 325ff.) bereits kurz geschildert. Es wurde gezeigt, wie die Einfuhr an Fabrikaten von 1913—1918 der Menge nach fast auf ein Drittel zurückgegangen ist und auch im Jahre 1920 noch, als die Interessenten die Zeitungen mit Nachrichten von der „Überschwemmung des Marktes mit billiger Valutaware" anfüllten, mit 5,3 Millionen Doppelzentner das Niveau von 1913 (5,6 Millionen Doppelzentner) nicht erreicht hatte. Wenn die Einfuhr in den Jahren 1921—1923 dann wiederum auf 3,5 bzw. 3,2 bzw. 4,6 Millionen Doppelzentner herabgedrückt wurde, so ist dies ohne Zweifel zu einem erheblichen Teil die gewollte Folge der im Jahre 1921 inaugurierten Politik der Zollerhöhungen und Einfuhrbeschränkungen. Von amtlicher Seite wurde dieser Politik allerdings jeweilen nachgerühmt, daß durch sie erhebliche Arbeitslosigkeit verhindert worden sei. So wurde in der Botschaft des Bundesrates vom 19. Mai 1922 die Zahl der in den einfuhrgeschützten Gewerben beschäftigten Arbeiter auf 78 000 geschätzt. Aber abgesehen davon, daß nicht feststeht, daß bei Unterlassung der Einfuhrerschwerungen alle diese Arbeiter wirklich arbeitslos geworden wären, und daß es schließlich auch denkbar gewesen wäre, die Arbeitslosen auf Kosten der Kriegsgewinne, die gerade in jenen Inlandsgewerben häufig und in beträchtlichen Beträgen gemacht worden waren, durchzuhalten, wurde bei dieser Argumentation übersehen, daß der vielleicht vermiedenen Arbeitslosigkeit in einer Anzahl von sekundären Gewerben eine sehr reelle und sehr große Beschäftigungslosigkeit in den Exportindustrien gegenüberstand, die vielleicht kleiner gewesen wäre, wenn man diesem Zweige der Volkswirtschaft die Konkurrenz auf dem Weltmarkte nicht durch eine künstliche Hochhaltung des inländischen Preisniveaus so sehr erschwert hätte.

Die Botschaft des Bundesrates, betreffend die Verlängerung der Wirksamkeit des Bundesbeschlusses vom 18. Februar 1921 über die Beschränkung der Einfuhr vom 25. November 1924 sucht diese Argumentation allerdings dadurch zu entkräften, daß sie eine Preisstatistik vorführt, aus der sich ergibt, daß bei den durch Einfuhrbeschränkung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geschützten Waren die Preise seit Beginn der Restriktionen bis September 1924, von wenigen Ausnahmen (Bau- und Sägholz, Verbandstoffe, Seilerwaren und geodätische Instrumente) abgesehen, durchweg gesunken seien. Diese Feststellung schafft aber die Tatsache nicht aus der Welt, daß ohne die Einfuhrbeschränkungen die Preise ohne Zweifel noch mehr gesunken wären, womit vielleicht das Signal zu einer allgemeinen Senkung des Lohn- und Preisniveaus gegeben worden wäre, und daß die Preise übrigens heute noch vielfach sehr hoch sind, indem sie bei 22 Warengruppen (von insgesamt 63 unterschiedenen) immer noch um 70—130 % über dem Vorkriegsniveau stehen.

5. Daß die Interessen der Exportindustrie durch den künstlich verzögerten Preisabbau im Inlandgewerbe geschädigt worden sind, kann nicht wohl bestritten werden, wenn andererseits auch zuzugeben ist, daß mit den Einfuhrbeschränkungen sich die Schweiz ein Kompensationsobjekt geschaffen hat, das im Interesse der Exportindustrie bei den Verhandlungen mit dem Auslande wegen der von diesem verhängten Einfuhrverbote verwendet werden konnte.

Es ist aber nicht nur die zuletzt genannte Tatsache gewesen, welche die Exportindustrie gegenüber dem dem Inlandsgewerbe erwiesenen Schutz indulgenter gemacht hat, als man hätte erwarten können, sondern es fiel, abgesehen von politischen Erwägungen, von denen noch zu sprechen sein wird, insbesondere auch der Umstand ins Gewicht, daß weder der Krieg noch seine Nachwirkungen das Exportgewerbe so stark mitgenommen haben, wie man zeitweise allerdings befürchten mußte. Oben (auf S. 315—318) ist bereits die Entwicklung der Exportmengen auch für die Nachkriegsjahre dargestellt, und es sind auch die Ziffern über die von den wichtigsten Exportindustrien beschäftigten Personen nach der Volkszählung von 1920 mitgeteilt worden. Es wurden auch die Gründe genannt, aus welchen weder die Exportmengen noch die Zahl der beschäftigten Personen ein ganz zuverlässiges Bild von der Lage der Unternehmungen bieten. Einen besseren Einblick in die privatwirtschaftlichen Ergebnisse der schweizerischen Großindustrie gibt die vom „Schweizerischen Bankverein" geführte, jetzt 239 industrielle Unternehmungen mit einem Eigenkapital (Aktienkapital und offene Reserven) von 1414 Millionen Franken erfassende „Industriestatistik", die allerdings den Nachteil hat, daß die Spezifikation — es werden nur zehn Branchen unterschieden — nicht alle Exportindustrien genügend deutlich hervortreten läßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach der letzten Ausgabe dieser Statistik[1] betrug der Reingewinn der kontrollierten Unternehmungen in den Jahren 1912 bis 1914 7,94—10,30% der eigenen Gelder, schwankte dann in den Jahren 1915—1919 zwischen 11,86 und 16,34% (1917), um schon 1920 auf 8,41% zu sinken und 1921, 1922 und 1923, soweit nicht sogar Verluste erlitten wurden, auf dem in Anbetracht der Geldentwertung niedrigen Niveau von 5,71 beziehungsweise 5,09 beziehungsweise 4,37% anzulangen. Bei den reinen Exportunternehmungen liegen die Dinge vermutlich noch ungünstiger, so daß das privatwirtschaftliche Ergebnis nicht viel anders aussehen dürfte, als die Zahlen über die Exportmengen und die beschäftigten Personen erraten lassen: Ausgleich der temporären Blüte in den Kriegsjahren durch Rückgänge in der Nachkriegszeit.

Die unbefriedigende Lage der Exportindustrie wird übrigens schon durch die Tatsache demonstriert, daß einige ihrer wichtigsten Zweige, wenn auch erst nach einigem Sträuben, Staatshilfe annehmen mußten. Mit geschickter Taktik und unerschöpflicher Erfindungsgabe strebte nämlich die Bundesverwaltung dahin, die Kreise, die unter ihrer protektionistischen Handelspolitik litten, durch allerlei staatliche Zuwendungen zu beruhigen. Nachdem schon vorher unter finanzieller Mithilfe der Eidgenossenschaft die „Schweizerische Hotel-Treuhand-Gesellschaft" gegründet worden war, ein Institut, das die Sanierung der notleidend gewordenen Hotelunternehmungen besorgen sollte, betrat man mit dem Bundesbeschluß vom 6. Dezember 1921 auch für die Uhrenindustrie den Weg der Staatshilfe, indem ihr eine Summe von 5 Millionen Franken und durch den Bundesbeschluß vom 12. Oktober 1922 ein weiterer Betrag von 6 Millionen Franken zur Verfügung gestellt wurde zu dem Zweck, die Ausfuhr nach valutaschwachen Ländern zu fördern, wovon effektiv bis Ende Februar 1923, wo die Hilfsaktion ein Ende nahm, rund 9½ Millionen Franken wirklich verteilt wurden. Der Uhrenindustrie folgte die Stickerei, diese allerdings erst nach längerem Widerstande, da die ostschweizer Industriellen erklärten, eine den Interessen ihres Gewerbes besser entsprechende allgemeine Wirtschaftspolitik der Annahme von Staatsunterstützung vorzuziehen[2]. Aber schließlich gab man, als die Lage gar zu katastro-

[1] Monatsberichte des Schweizerischen Bankvereins 1925, Nr. 3, S. 60.

[2] Vgl. darüber Dr. Bruno Pfister, Die Krisis in der Stickereiindustrie und die Vorschläge zu ihrer Bekämpfung (Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, Jahrgang 1922, S. 158 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

phal wurde — im Jahre 1921 betrug der Gesamtexport einschließlich Plattstichgewerbe und Spitzen noch 28 374 Doppelzentner gegenüber 91 789 Doppelzentner im Jahre 1913 —, nach und fand sich ab mit dem Bundesbeschluß vom 13. Oktober 1922, wonach sich der Bund mit einer Million Franken an einer zu gründenden „Stickerei-Treuhand-Genossenschaft" beteiligte und dieser außerdem eine Subvention von 5 Millionen Franken ausrichtete, beides zu dem Zwecke, dadurch die Sanierung notleidend gewordener Stickereiunternehmungen zu erleichtern. Zur Ermöglichung der temporären oder dauernden Stillegung von Stickereimaschinen hat die Stickerei-Treuhand-Genossenschaft bis Ende 1924 2 Millionen Franken Darlehen und 2 Millionen Franken Subventionen à fonds perdu bewilligt.

Schließlich darf auch nicht unerwähnt bleiben, daß auch manche Etablissements der Maschinenindustrie in der Nachkriegszeit vielleicht in Bedrängnis geraten wären, wenn ihnen die großen Bestellungen der in voller Elektrifikation begriffenen schweizerischen Bundesbahnen nicht zu Hilfe gekommen wären. Daß aber selbst öffentlichen Unternehmungen die Bevorzugung der einheimischen Industrie mitunter schwer fällt, zeigt die im Frühjahr 1925 beträchtliches Aufsehen erregende Vergebung des Baues elektrischer Lokomotiven seitens der Lötschbergbahn an eine italienische Fabrik.

Die Metallindustrie ist es denn auch, die, neben der Stickerei, in letzter Zeit am lebhaftesten nach einem Abbau der Produktionskosten, Ermäßigung der Steuern und Frachten sowie der Lebensmittelpreise ruft. Die Nahrungskosten standen, in Gold gerechnet, in der Tat in der Schweiz Ende 1924 neben denen Englands und Schwedens mit je 71% beziehungsweise 72% (Schweden) über dem Niveau von 1914 weitaus am höchsten, und erst in weitem Abstande folgten Holland mit 56%, die Vereinigten Staaten von Nordamerika mit 49%, Deutschland mit 35%, Belgien mit 34%, Italien mit 28%, Frankreich und Österreich mit je 13%[1]. Man begreift, daß bei dieser nun schon Jahre dauernden Sachlage der Unternehmungsgeist in der schweizerischen Großindustrie etwas nachgelassen hat oder sich vornehmlich in der Fortsetzung der ja schon vor dem Kriege häufigen Gründung von Filial- und Tochterunternehmungen im Auslande äußert[2].

[1] Vgl. Dr. Elsa F. Gasser, Preise, Lebenskosten und Löhne im Jahre 1924. Zürich 1925, S. 23

[2] Vgl. A. Masnata, L'émigration des industries suisses. Lausanne 1924.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fassen wir zusammen, so muß wohl festgestellt werden, daß die Exportindustrie durch die seit 1921 befolgte Handelspolitik unzweifelhaft geschädigt worden ist. Wohl mögen die Einfuhrbeschränkungen bei den Verhandlungen mit Deutschland und Österreich von 1924/1925 ein Kompensationsobjekt geboten haben, um einige Erleichterungen für den schweizerischen Export zu erhalten, aber doch erst nach einer vier Jahre dauernden künstlichen Hochhaltung des internen Preisniveaus durch jene Maßnahme. Wohl mag ferner der Kampftarif von 1922 in die Zollmauern von Spanien und Italien einige Breschen geschlagen haben, und mag der neue Entwurf von 1925, sofern er Gesetz wird, ähnliche Dienste auch anderen Staaten gegenüber leisten, aber auch dieses ist mit jahrelanger Erschwerung der Konkurrenz auf dem Weltmarkte durch übermäßig hohe Lebenskosten erkauft worden, und man fragt sich überdies, ob die Ausfuhr nach den Ländern, mit welchen die Schweiz Tarifverträge hatte und wieder erstrebt, heute und in der nächsten Zukunft noch groß genug ist, um die ganze Zollpolitik vom Gesichtspunkt der Kampfzölle aus zu bestimmen beziehungsweise ob es sich überhaupt noch lohnt, durch Kampfzölle — die bekanntlich gar zu leicht zu Schutzzöllen werden — den Absatz in einigen wenigen Ländern zu steigern und ihn dafür in allen anderen Ausfuhrgebieten zu erschweren. Machte doch die Ausfuhr nach Deutschland, Österreich, Ungarn, Frankreich, Italien und Spanien im Jahre 1923 nur 32,8% des Gesamtausfuhrwertes, also knapp ein Drittel aus, gegenüber 46,9% im Jahre 1913[1].

Und zweifelhaft bleibt schließlich auch, ob die Exportindustrie wirklich ein Interesse daran hat, die der Bequemlichkeit der Bundesfinanzverwaltung entspringende Tendenz, den eidgenössischen Finanzhaushalt ganz auf die Zölle zu basieren, zu unterstützen. Es mag sein, daß sie auf diese Weise die Gefahr dauernder Bundessteuern auf Vermögen, Einkommen oder Erbschaften abwendet und so etwas an unmittelbaren Steuerleistungen erspart, aber sie beschwert damit ebensosehr eine durchgreifende Besteuerung der internen Alkoholproduktion,

[1] Die Zweifel, die sich in Exportkreisen mit Bezug auf den Wert der Kampfzölle sich zu regen beginnen, werden dargestellt und — allerdings überwiegend kritisch — gewürdigt in einem Vortrage von Dr. Leo Bindschester, Sekretär des schweizer. Handels- und Industrievereins. (Vgl. Exportbeilage der „Neuen Zürcher Zeitung" vom 30. April 1925.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

also die in der Schweiz vorläufig allein gangbare Form der Bekämpfung des Alkoholismus ihrer Arbeiterschaft, und lädt sich beständige Fehden mit letzterer wegen der Zolltarif- und Lohnfragen auf.

V. Ausblick.

Trotz allen Fragezeichen, die man hinter die Wirtschaftspolitik der schweizerischen Exportindustrie machen muß, ist, wie schon betont wurde, zunächst kaum an eine Neuorientierung zu denken. Noch ist die Überzeugung von der unbedingten Nützlichkeit des Kampfzollsystems zu weit verbreitet in den Exportkreisen selbst, noch ist auch ihre Scheu, sich von dem die zwei hauptsächlichen bürgerlichen Parteien, die freisinnig-demokratische und die katholisch-konservative, stark beeinflussenden Bauern- und Kleinbürgertum zu trennen, zu groß. Der „Bürgerblock", der in Deutschland, in Frankreich, in England ein Problem ist, um das noch gerungen wird, in der Schweiz ist er seit Jahrzehnten — zum Teil von der Arbeiterschaft selbst herbeigeführt und doch in seinen Wirkungen wieder von ihr beklagt — zur Grundlage des politischen Lebens geworden. Eine Erschütterung dieser Grundlage, der alle Kräfte des Beharrungsvermögens sich entgegenstemmen würden, aber wäre es ohne Zweifel, wenn etwa die Exportindustrie den Versuch machen wollte, im Verein mit der Arbeiterschaft eine liberalere Handelspolitik zu erzwingen. Der Versuch könnte fehlgehen, aber der Verlust der Unterstützung des Bauern- und Kleinbürgertums könnte die Exportindustrie bei sozial- und finanzpolitischen Fragen in eine fatale Lage bringen. Nicht einmal der vor einigen Jahren von einem bedeutenden Metallindustriellen gemachte Vorschlag, die Agrarzölle bestehen zu lassen, dagegen die Gewerbezölle abzubauen, hat große Chancen der Verwirklichung. Denn einerseits verlangt die Arbeiterschaft vor allem den Abbau der Agrarzölle, und andererseits dürfte die Landwirtschaft der Beseitigung der Gewerbezölle nicht so leicht zustimmen, weil sie darin nur eine Etappe zur Aufhebung auch der Agrarzölle erblicken würde.

So dürfte die Aussicht, daß die Schweiz von innen heraus zu einer Änderung ihrer handelspolitischen Richtung gelangt, recht gering sein. Nur eine — zur Zeit nicht vorhandene — verzweifelte Lage der Exportindustrie könnte sie auf die eben gezeigten Wege drängen, und nur eine Vergrößerung des Abstandes zwischen den Preisen der Agrar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

produkte einerseits und der gewerblichen Produkte andererseits könnte die Landwirtschaft vielleicht auf ähnliche Gedanken bringen.

Ob der Exportindustrie und der Landwirtschaft solche Zeiten noch bevorstehen, das ist heute nicht abzusehen. Das Maß und die Art der Wiederherstellung der Weltwirtschaft und die Richtung, welche die Handelspolitik der wichtigsten Industriestaaten Europas nehmen wird, werden darüber entscheiden.

Zürich, im März 1925.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handelspolitik Jugoslawiens.

Von

Dr. Welimir Bajkitsch,
Professor an der Universität Belgrad.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

Seite

1. Einleitung 357
2. Volkswirtschaft und Außenhandel Jugoslawiens 358
3. Handels- und Zahlungsbilanz 362
4. Handelspolitische Rückblicke:
   a) Ein- und Ausfuhrerschwerungen 364
   b) Die Handelsverträge 365
   c) Der Einfuhrzolltarif 367
5. Handelspolitische Strömungen 369
6. Ausblicke 372
7. Handelsbeziehungen mit Deutschland und ihre Aussichten 374
8. Nachtrag: der neue Zolltarif 376

   Tabellenanhang 384

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Einleitung.

Bis in die Mitte 1921 besaß Jugoslawien keine Verfassung; das Land wurde durch die Exekutive mittels Verordnungen regiert. Nach der Verfassung wurde es nur nominell anders. Das Parlament war außerstande, die ihm obliegende gesetzgeberische Tätigkeit zu entfalten, weil bei einem neugeschaffenen Staate zu viele Gesetze zu schaffen sind. Man war genötigt, zu dem Aushilfsmittel der Ermächtigungen, welche das Parlament der Regierung erteilt, Zuflucht zu nehmen. Diese Ermächtigungen wurden meistens im Finanzgesetz gegeben. Sie waren zu lakonisch, sie enthielten nicht einmal die Grundsätze zu der durch die Regierung vorzunehmenden Regelung einer Frage. Je umfangreicher die Frage war, desto größer war die Bewegungsfreiheit der Regierung. Die Ermächtigungen hatten nur den Zweck, die formelle Verfassungsmäßigkeit der Maßnahme zu wahren. So zum Beispiel auf dem Gebiete der Handels- und Zollpolitik erstreckten sich die Befugnisse der Regierung auf Erlaß von Ein- und Ausfuhrverboten, auf Bestimmung der Höhe des Zollaufgeldes zwecks Korrektur der Geldentwertung; mit anderen Worten, die Exekutive hat das Recht auf Erhöhung von Abgaben, welches, laut ausdrücklicher Bestimmung der Verfassung, ausschließlich der gesetzgeberischen Gewalt zusteht. Die Exekutive ist berechtigt, individuelle Zollfreiheit (unter der Kontrolle des Verbrauches) zu erteilen, um auf diese Weise einer Industrie den Erwerb von billigen Rohstoffen zu ermöglichen, auch wenn es sich dabei um ein Ganzfabrikat handelt. Die Öffentlichkeit liegt nicht im Wesen der Exekutive; erst recht nicht nach dem Kriege, wo die Geheimtuerei zu den höchsten Tugenden gerechnet wird. Die auf dem administrativen Wege betriebene Handelspolitik Jugoslawiens ist mit einem undurchsichtbaren Schleier des Amtsgeheimnisses gedeckt. Nur die Beschlüsse werden bekannt gegeben, damit das Volk sich danach richten kann. Motivenberichte macht die Regierung nur, wenn sie sich an die Legislative wendet; die misera plebs contribuens wird keine Rechenschaft abgelegt. Die unzähligen sehr einschneidenden Maßnahmen, welche seit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1918 auf dem Gebiete der Zollpolitik vorgenommen wurden, sind ohne jeglichen amtlichen Kommentar geblieben.

Wenn unter normalen Voraussetzungen hie und da die Öffentlichkeit auf dem wirtschaftlichen Gebiete eingeschränkt werden kann, so ist dies in Jugoslawien einer Geheimtuerei gleich, und zwar aus folgenden Gründen: Jugoslawien ist aus den verschiedenen Gebietsteilen, mit verschiedener Gesetzgebung für dieselbe Materie, im November 1918 gebildet worden, das heißt ein aus Teilen anderer Staaten neugebildeter Staat. Eine nationale Wirtschaftseinheit, deren wirtschaftliches Substrat völlig unbekannt ist! Nicht einmal die Grenzen des neuen Staates waren von Anfang an festgesetzt; das für die Wirtschaftspolitik unentbehrliche Inventar war nicht da. Und das Schlimmste dabei war, daß die zu den statistischen Erhebungen erforderliche Organisation der Staatsgewalt anfangs vollständig fehlte. Jugoslawien hat bis heute nicht versucht, wirtschaftsstatistische Erhebungen durchzuführen. Ein großer Erfolg davon war allerdings nicht zu erwarten: nützlich wäre es jedoch. Die private Initiative hat auf diesem Gebiete viel mehr geleistet, als wie der Staat selbst. Man nimmt bei diesen Beschreibungen, welche die Privaten veröffentlichen, auch das Tendenziöse und das Mangelhafte gern mit in den Kauf, weil man doch etwas erfährt. Auch über die Handels- und Zollpolitik ist das Material in den Zeitungsartikeln zu suchen, welche meistens von den Beamten selbst, die in der Zeitungsschreiberei eine Einnahmequelle finden, verfaßt sind.

Kurzum, eine Abhandlung über die Handelspolitik Jugoslawiens hat mit einem großen Mangel an erforderlichem Material zu kämpfen.

2. Volkswirtschaft und Außenhandel Jugoslawiens.

Handelspolitisch ist Jugoslawien an Stelle Serbiens getreten. Infolgedessen ist es methodologisch angezeigt, einiges über die Veränderungen, welche der Krieg wirtschaftlich mit sich gebracht hat, zu sagen. Serbien war ein kleines Binnenland, welches von nicht freundlich gesinnten Nachbarn umgeben war. In Österreich-Ungarn pflegte man es Kriegsbazillus zu nennen. Nicht wenig ist gerade in Deutschland die Auffassung verbreitet, daß der Weltkrieg seinen Anfang in den handelspolitischen Beziehungen zwischen Serbien und Österreich-Ungarn ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nommen hat[1]. Jugoslawien ist ein viel größeres Wirtschaftsgebiet, das teilweise dem mittelländischen Klima angehört. Ebenfalls überwiegend landwirtschaftlich, weist es eine große Verschiedenartigkeit innerhalb seiner Landwirtschaft auf. Zum Getreidebau hat es zum Teil den fruchtbarsten Boden Europas; die Viehzucht ebenso umfangreich wie reich, zudem eine blühende Forstwirtschaft, welche für gewisse Arten von Holz Monopol auf dem Weltmarkte besitzt. Kurzum, landwirtschaftlich gehört Jugoslawien zu den reichsten Ländern Europas. Auch in bezug auf die Industrie ist die Lage Jugoslawiens eine ganz andere, als jene Serbiens. Das letztere besaß eine Miniaturindustrie, worunter Zucker-, Zement-, Bier-, Fleischindustrie zu nennen sind. Jugoslawien besitzt viele Industriezweige, worunter einige, wie Holz-, Fleisch-, Spiritus-, Zementindustrie stark exportfähig sind. Dabei ist nicht außer acht zu lassen, daß 80% der Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt sind, daß manche Industriezweige vollständig fehlen, daß einige sehr schwach vertreten sind, und daß manche keineswegs konkurrenzfähig sind. Quantitativ ist die Bedeutung der ganzen Industrie für den Volksreichtum eine geringe. An Stelle der fehlenden Wirtschaftsstatistik werden wir uns des Außenhandels bedienen, welcher ebenfalls einen Aufschluß über die Wirtschaftsstruktur des Landes gewährt. Dabei ist vor Augen zu halten, daß diese Statistik äußerst unzuverlässig ist. Bei der Bildung Jugoslawiens war die Organisation von Zollämtern auf einer vielfach längeren Grenze eine der schwierigsten Aufgaben; es ist daher begreiflich, daß diesbezügliche Angaben zum Teil Phantasieprodukte sind. Das mit der Bearbeitung des Materials betraute Zentralbureau wurde erst 1920 geschaffen. Seine Hilfsmittel sind äußerst unvollkommen. Die Wertangaben sind besonders unbrauchbar aus dem Grunde, weil die großen Schwankungen der Landesvaluta vollständig unberücksichtigt geblieben sind. Dinar ist gleich Dinar die ganze Zeit geblieben, obwohl der Kaufkraftunterschied mehrere Hundert von Prozenten beträgt. Ein anderer großer Mangel liegt darin, daß ein Teil der von seiten Deutschlands an Wiedergutmachung gelieferten Artikeln in der Einfuhr

[1] Wir haben diese Auffassung in einem Vortrag, gehalten in der Handelshochschule in München, bekämpft. — S. Die Balkanfrage, Dunker & Humblot 1915. Diese kurze Ausführung hat anscheinend Prof. Dr. Zwiedineck-Südenhorst veranlaßt, in einer umfangreichen Abhandlung zu den falschen Schlußfolgerungen über die Schuld Serbiens am Weltkriege zu gelangen (Weltwirtschaftliches Archiv 1915 und 1916). Wir werden in einer Geschichte der serbisch-österreichischen Handelsbeziehungen, welche bald veröffentlicht wird, das Material zu dieser Frage bringen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

statistisch nicht getrennt ausgewiesen ist. Aus allen diesen Gründen schalten wir die Jahre 1919 und 1920 als vollständig unbrauchbar aus, und die übrigen Jahre nehmen wir nur als typisch an[1].

Die Tabelle I zeigt uns die Zusammensetzung der Ausfuhr Serbiens und Jugoslawiens. Dieselben Artikel, welche bei Serbien 80% der Gesamtausfuhr ausmachen, erreichen bei Jugoslawien fast die gleiche Höhe. Der ganze Unterschied liegt darin, daß Serbien Holz einführte und es bei Jugoslawien der wichtigste Exportartikel ist. Weiter ist festzustellen, daß bei Jugoslawien die Beteiligung einzelner Artikel viel gleichmäßiger ist (mit Ausnahme von Holz). Bei Serbien dagegen machten vier Artikel allein über 60% der Gesamtausfuhr aus. Es verdient besonders hervorgehoben zu werden, daß die Ausfuhr von Industrieprodukten aus Jugoslawien verhältnismäßig kaum größer ist als jene Serbiens. Schließlich ist zu erwähnen, daß keines von beiden irgendwelche Spezialitäten ausführte, die eine Monopolstellung auf dem Weltmarkte haben könnten.

Die Tabelle II zeigt uns die Zusammensetzung der Einfuhr beider Länder. Auch da ist kein nennenswerter Unterschied zu beobachten. Die Einfuhr Serbiens ist gleichmäßiger verteilt. Bei Jugoslawien nehmen Textilien einen großen Anteil, ein Zeichen dafür, daß der Hausfleiß stark zurückgegangen und daß der Wohlstand der Bevölkerung gestiegen ist. Die gleichmäßige Gestaltung vieler Einfuhrartikel bei beiden Ländern darf nicht als Beweis dafür angesehen werden, daß der Verbrauch dieser Artikel gleich geblieben ist. Man darf nicht außer acht lassen, daß Jugoslawien eine verhältnismäßig viel stärkere Industrie besitzt als die serbische war. Sie befriedigt einen Teil des Bedarfs Jugoslawiens, der unbestreitbar viel größer ist (auch verhältnismäßig), als jener Serbiens. Jugoslawien ist ein wesentlich reicheres Land als es Serbien war .

Es soll nicht unerwähnt bleiben, daß in der nächsten Zukunft in der Zusammensetzung des Außenhandels Jugoslawiens gewisse Veränderungen zu erwarten sind. Die Zuckerrübenernte 1924 übersteigt den Landesbedarf, und es wäre noch in diesem Jahre eine Ausfuhr von einigen tausend Waggons (an Stelle der Einfuhr) zu erwarten, falls es den Zuckerfabrikanten nicht gelingt, die Rübenbauer von dem Rübenbau abzubringen. Dasselbe gilt in viel höherem Maße für Tabak,

[1] Das Jahr 1924 ist uns seitens der Generaldirektion der Zollstatistik im Manuskript zur Verfügung gestellt worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wovon viele Millionen Kilogramm ausfuhrbereit liegen. An Salz wird nur ein kleiner Teil des Bedarfs eingeführt, da das Land auch eigene Quellen besitzt. Was die Natur der Einfuhrartikel anbetrifft, so sind es zum Teil solche, welche im Lande nicht hergestellt werden können (Mineralien, Kaffee, Koks), oder solche, deren Rohstoffe überseeischen Ursprungs sind, oder schließlich solche, deren Herstellung entweder sehr hoch entwickelte Technik oder billiges Kapital voraussetzen.

Damit hängt auch die Frage der Abhängigkeit des Landes vom Weltmarkte in bezug auf Güterverkehr zusammen. Diese ist bei Jugoslawien außerordentlich groß. Seine Ausfuhr umfaßt die Artikel, die die ganze Welt produziert; die keineswegs im Lande verbraucht oder verarbeitet werden können, um diese Abhängigkeit zu vermindern. In seiner Versorgung ist Jugoslawien noch viel abhängiger vom Weltmarkte, da es darunter Artikel gibt, deren Herstellung im Lande ausgeschlossen ist und ohne welche eine Volkswirtschaft auf die Dauer nicht auskommen kann. Gewiß, die Industrieentwicklung Jugoslawiens war außerordentlich groß. Das erhöhte aber die Abhängigkeit vom Weltmarkt, weil es dabei immer mehr fremde Rohstoffe und Produkte überhaupt benötigt. Andererseits macht die Landwirtschaft Jugoslawiens ständig Fortschritte. Sie war begreiflicherweise durch die Agrarreform etwas beeinträchtigt, um so stärker wird sie nach der Konsolidierung wieder emporblühen. Jugoslawien ist landwirtschaftlich noch nicht erschlossen, obwohl dort der fruchtbarste Boden Europas vorhanden ist. (Serbien war bekanntlich eine Enklave Österreich-Ungarns, seine Abhängigkeit von Österreich-Ungarn war sprichwörtlich.)

Die Tabelle III zeigt uns die geographische Verteilung des Außenhandels Jugoslawiens. Auch da muß die äußerste Unzuverlässigkeit der Statistik vor Augen gehalten werden. Laut dieser Statistik entfallen über 60% des Gesamtaußenhandels auf Österreich, Italien und die Tschechoslowakei. Was Österreich und Italien anbetrifft, so ist es hinreichend bekannt, daß ein Teil des auf sie entfallenden Außenhandels Jugoslawiens durch sie nur vermittelt wird. Italien vermittelt die ganze Holzausfuhr nach Spanien, da es mit Jugoslawien keinen Handelsvertrag hat; ein Teil der Viehausfuhr wird von den Italienern vermittelt; Österreich vermittelt einen großen Teil des Handels mit Deutschland, wie unten näher ausgeführt wird. Die Ausfuhr nach der Schweiz ist wesentlich geringer; der Fehler kommt daher, daß die Grenzstationen der Schweiz eine Art Transitdepots für noch nicht ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaufte Ausfuhrware darstellen, oder daß manche westeuropäische Importeure jugoslawischer Ware diese Stationen als Übernahmestationen ausbedingen.

Immerhin bleibt Jugoslawien in seinem Außenhandel von den drei erwähnten Staaten abhängig. Der empfindlichste Ausfuhrartikel, das Vieh, geht hauptsächlich nach Italien. Italien hat sich wirtschaftliche Expansion nach Jugoslawien und die Hegemonie auf dem Adriatischen Meere in den Kopf gesetzt. Seine Handels- und Verkehrspolitik erinnert stark an jene Österreich-Ungarns gegenüber Serbien, was in Belgrad öfters amtlich ausgesprochen wird. Die Jugoslawen haben kein Interesse für die wirtschaftspolitischen Fragen; wenn diese ihnen aber politisch mundgerecht gemacht werden, so werden sie sehr lebhaft. Handelspolitische Schwierigkeiten zwischen beiden Ländern sind nicht ausgeschlossen. Die Zukunft kann gewisse Änderungen bringen, wie es im Kapitel „Ausblicke" nachgewiesen wird.

3. Handels- und Zahlungsbilanz.

Nach den früheren Ausführungen über den Stand und die Funktion der Staatsgewalt im allgemeinen und des statistischen Dienstes im besonderen ist es von vornherein einleuchtend, daß an eine Feststellung des Handels, geschweige der Zahlungsbilanz, nicht gedacht werden kann. Die in der Tabelle IV ausgewiesene Handelsbilanz erklärt die Direktion der Statistik selbst für unrichtig und findet, daß sie bereits im Jahre 1923 aktiv gewesen sein soll. Die erste aktive Handelsbilanz ist amtlich erst für das Jahr 1924 ausgewiesen. Das Aktivsaldo von 1,3 Milliarden Dinar ist das Ergebnis der gestiegenen Ausfuhr (die Einfuhr ist stationär geblieben). Es ist sehr wahrscheinlich, daß die Handelsbilanz zur Zeit aktive Tendenz hat. Die Umwandlungen von Zucker- und Tabakposten aus den passiven in die aktiven, und die Wahrscheinlichkeit, daß Deutschlands Reparationsleistungen regelmäßig erfolgen, wodurch ein Teil der entgeltlichen Einfuhr in die unentgeltliche umgewandelt wird, sprechen ebenfalls dafür. Es ist aber immer noch die Möglichkeit vorhanden, daß die Einfuhr, gerade wegen des wechselnden Wohlstandes der Bevölkerung, infolge der steigenden Ausfuhr, ebenfalls steigt, natürlich insoweit die Zahlungsbilanz keine entgegengesetzte Tendenz hervorruft[1].

[1] Der neue Zolltarif sind durch seine hohe Sätze diese aktive Tendenz verstärken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was die Zahlungsbilanz angeht, so ist jeder Versuch, diese annähernd zu ermitteln, wissenschaftlich nicht ernst zu nehmen. Wir wollen nicht unterlassen, darauf hinzuweisen, daß solche Versuche gemacht worden sind. Der Finanzminister selbst hatte sie im Januar dieses Jahres als wie folgt angegeben.

Aktiva

1. Fremdenindustrie	200	Mill.	Dinar
2. Wiedergutmachung	600	„	„
3. Rimessen der Auswanderer . .	500	„	„
4. Aktivsaldo der Handelsbilanz .	1350	„	„
	2650	Mill.	Dinar

Passiva

1. Staatsschuldenleistungen . . .	300	Mill.	Dinar
2. Ertrag ausländischer Unternehmungen	1000	„	„
3. Reiseverkehr (nicht angegeben)			

Diese Aufstellung ist falsch, willkürlich und unvollkommen. Falsch ist die Einsetzung von Reparationseinfuhr, die man unentgeltlich empfängt, in die Aktive. Dieser Posten hat mit der Zahlungsbilanz nichts zu tun, er gehört in die Vermögens- und Wirtschaftsbilanz. Willkürlich insofern, als für die Berechnung von Emigrantenrimessen und jener von ausländischen Kapitalisten gar keine konkrete Anhaltspunkte oder Elemente vorhanden sind. Unvollkommen insofern, als viele Posten der internationalen Kapitalbewegung für öffentliche und private Rechnung außer acht gelassen worden sind, obwohl sie in Milliarden gehen. Jugoslawien ist wohl immer im Konsolidationsprozesse. Der enorme Betrag von Kriegsschulden (über eine Milliarde Goldmark) ist vorläufig ein toter Posten. Weiter ist das Schicksal des ebenso großen ausländischen Kapitals im Lande nicht vorauszusehen, das heißt, ob die Nationalisierung besonders österreichischer und ungarischer Unternehmungen und Beteiligungen stehen bleiben wird oder nicht. Die Frage des Staatskredits im Auslande muß auch einmal eine Lösung finden.

Kurzum, weder eine Berechnung der Zahlungsbilanz, noch eine Voraussage über seine zukünftige Gestaltung ist wissenschaftlich zulässig. Alles, was gesagt werden kann, das ist, daß das Land reich ist, und daß unter der Voraussetzung der politischen Beruhigung die wirtschaftlichen Aussichten sehr günstig sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Handelspolitische Rückblicke.

a) Ein- und Ausfuhrerschwerungen.

Das neu gebildete Königreich Jugoslawien setzte die Handelspolitik fort, welche während des Krieges die Zentralmächte geführt haben, namentlich: die Ausfuhr stand unter behördlicher Kontrolle und die wichtigsten Artikel der Volksernährung wurden überhaupt im Lande behalten. Die Einfuhr dagegen wurde freigegeben. Zwei Postulate beherrschten die Handelspolitik Jugoslawiens in der ersten Zeit, der eine „Wiederaufbau" wurde von verwüsteten Gebieten Serbiens, der andere „Ernährung" von den während des Krieges ausgehungerten Gebieten Österreich-Ungarns aufgestellt. Der zweite führte zu den Ausfuhrerschwerungen, der erstere zu den Einfuhrerleichterungen. Die sogenannten „passiven" Gegenden, vertreten durch sehr geschickte und zähe Politiker, haben es verstanden, bis in das Jahr 1921 die Politik der Ausfuhrerschwerungen periodisch durchzusetzen. Die Ausfuhr wurde in dieser Zeit in verschiedenen Formen unter die Staatskontrolle gehalten.

Die Aufräumung mit dieser Politik brachte keineswegs vollständige Freiheit der Ausfuhr. Gegen Ende 1919 wurde mit der Ausfuhrzollpolitik begonnen, welche sehr verschiedenen Umfang und Intensität annahm, und welche heute noch andauert. Die Einführung von Ausfuhrzöllen war eine im Interesse des Landes gelegene Maßnahme. In den vom Weltmarkte über vier Jahre lang ausgeschlossenen Gebieten der Zentralmächte hatte eine rücksichtslose Preispolitik die Lebensmittelpreise derart niedergehalten, daß noch im Jahre 1919 eine enorme Disparität gegenüber dem Weltmarktpreis bestand. Die mit der Regierungsbewilligung betätigten ersten Abschlüsse mit der Schweiz über Getreideverkauf enthielten einen Preis, der um mehr wie 100% denjenigen des Landes überstieg. Die schleunigste Einführung von Ausfuhrzöllen sollte eine maßlose Bereicherung von privilegierten Exporteuren einerseits und eine kopflose Preissteigerung andererseits verhindern.

Diese ausschließlich im Interesse der Preisstabilität erlassene Maßnahme hätte in kurzer Zeit abgeschafft werden können, wenn sich ihrer nicht andere mächtige Interessen bemächtigt hätten: die Industrie und der Fiskus. Die Möglichkeit, Ausfuhrzölle und -verbote im Verordnungswege zu erlassen, führte die Industriellen in die Versuchung,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich mittels dieser Maßnahme billige Rohstoffe im Lande zu sichern. Die Periode 1921 bis heute ist gekennzeichnet durch eine rücksichts- und grundlose Liebesgabenpolitik an die Industrie mittels Ausfuhrzölle und -verbote. Als typisch soll das Lumpenausfuhrverbot von 1921 erwähnt werden, welches erlassen wurde, weil Industrielle die Absicht hegten, eine Papierfabrik zu erbauen. Die Ausfuhrzölle waren von Anfang an eine ausgiebige Staatseinnahmequelle. Die andauernde Finanznot hat dazu verholfen, daß diese Einrichtung zu einer dauernden innerhalb des Steuersystems des Landes gemacht wurde. Die Erschließung neuer Finanzquellen im Jahre 1923 ermöglichte die Reduktion und Abschaffung einiger Ausfuhrzölle. Abermalige Reduktion fand jedoch im Jahre 1925 unter dem Druck der Exporteure statt.

Die im Interesse der Valuta gelegene, in Europa nach 1918 sehr geläufige Politik der Einfuhrerschwerung konnte auch Jugoslawien nicht erspart bleiben. Es sind bekanntlich zwei Mittel zu diesem Zweck: entweder *offene* Einfuhrerschwerungen und -verbote oder *verschleierte* mittels Ausfuhrverbotes von Geld und Devisen. Das letztere war eine Zeitlang sehr drakonisch und brachte eine ernste Störung im Außenhandel und in den Wechselkursen. Das erstere Mittel hatte zweierlei Formen: direkte Verbote oder besondere Zollzuschläge. Diese bezogen sich üblicherweise auf „Luxusartikel". In dieser Form besteht es in Jugoslawien heute noch[1].

b) Die Handelsverträge.

Durch die Kriegserklärung wurde ein Teil der Handelsverträge Serbiens rechtlich, durch die Okkupation des Landes durch den Feind wurde ein anderer Teil via facti außer Kraft gesetzt. Somit befand sich Jugoslawien in den ersten Tagen seines selbständigen Lebens in einem vertragslosen Zustande mit der ganzen Welt. Der Verkehr hatte anfangs diesen Zustand so schlecht wie gut vertragen können, nachdem ein Ausfuhrbedürfnis überhaupt nicht bestand: die Einfuhr konnte bei dem Preischaos anfangs 1919, bei dem Warenhunger der Bevölkerung und bei dem Überfluß an sich täglich entwertenden österreichisch-ungarischen Kronenrenten hohe Zölle leicht vertragen. Man fand, daß es sich politisch unschön ausnimmt, mit den Verbündeten in vertragslosem Zustande zu sein, und einigte sich mit ihnen, die

[1] Im neuen Zolltarif ist der Luxuszuschlag im Zollsatze selbst inbegriffen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

serbischen Handelsverträge samt Generalzolltarif in Kraft zu setzen — eine Maßnahme, welche völkerrechtlich für Jugoslawien sehr nachteilig hätte sein können.

Was die feindlichen und neuen Staaten anbetrifft, so waren sie auf das Regime des jugoslawischen Generalzolltarifs für ihre Einfuhr nach Jugoslawien angewiesen. Der Zustand war aus den oben angeführten Gründen und besonders aber infolge der progressiven Entwertung ihrer Valuta ganz erträglich. Viel wichtiger aber war für sie die Frage der Ausfuhr aus Jugoslawien. Alle litten bekanntlich an großer Lebensmittelnot, unter ihnen aber besonders Österreich. Und es war das erste, das die Ermöglichung von Lebensmittelausfuhr aus Jugoslawien vertragsmäßig zu sichern anstrebte und erreichte. (Es verdient erwähnt zu werden, daß noch das ganze Jahr 1919 der Schmuggel eine wichtige Rolle in der Versorgung Österreichs aus Jugoslawien spielte.) Der erste Handelsvertrag war der sogenannte Kompensationsvertrag, und zwar mehrere solche wurden zunächst zwischen der Warenverkehrszentrale in Wien und den verschiedenen Lokalverwaltungen und erst später mit der Belgrader Regierung abgeschlossen. Diese bereits der Geschichte gehörende Handelsvertragsform wurde aus zweierlei Gründen angewendet. Der erste lag darin, daß Jugoslawien bzw. einzelne Lokalverwaltungen nicht gegen Geld, sondern gegen bestimmte von ihnen benötigten Gegenstände die Lebensmittel abzugeben geneigt waren, und zweitens um sich gegen die Valutaverluste zu schützen. Nebenbei gesagt, der erste Vertrag wurde seitens Österreichs derart geschickt gemacht, daß Jugoslawien große Valutaverluste erlitt.

Die nächsten Verträge mit Österreich und der Tschechoslowakei waren einfache Kaufverträge von bestimmten Quanten von Mais, Getreide und Mehl (im Mai 1920). Im Oktober 1921 wurde mit der Tschechoslowakei ein Handelsvertrag, der den Schein eines Vorkriegsvertrages hatte, abgeschlossen; jedoch behielten sich die beiden Kontrahenten das Recht auf Ein- und Ausfuhrverbote vor. Von der Meistbegünstigung wurden ausgeschlossen die Kompensations- und Kontingentsverträge. Dann folgte ein Kontingentvertrag mit Ungarn und gegen Ende 1921 ein Handelsvertrag mit Deutschland (auf ein Halbjahr), wobei die zu Ein- und Ausfuhrverbot zulässigen Artikel ausdrücklich angeführt wurden.

Es hat in der Weltgeschichte kaum noch eine Periode gegeben, in welcher die Bestimmungen der Handelsverträge derart verletzt wur-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den, wie es in den meisten Staaten nach dem Krieg der Fall war. Es gibt keine Bestimmung in den rezipierten serbischen Handelsverträgen, welche von Jugoslawien nicht verletzt wurde. Die gebundenen Zollsätze wurden einseitig nach Belieben erhöht, die Meistbegünstigung durch Kompensations- und Kontingentsverträge aufgehoben, die Ein- und Ausfuhrverbote ununterbrochen erlassen, der Transit nach Bedürfnis behandelt usw. Kurzum, die Tarifverträge wurden auf das Niveau der bloßen Meistbegünstigungsverträge (auch diese, wie gesehen, eingeschränkt) heruntergesetzt. Zwischen den neuen, nach dem Kriege geschlossenen Verträgen und den ersteren gab es fast keinen Unterschied. Die Handelspolitik Jugoslawiens seit dem Kriegsende ist trotz der Tarifverträge eine rein autonome.

c) Der Einfuhrzolltarif.

Aus dem oben Gesagten ergibt sich, daß der Aufschluß über die Handelspolitik Jugoslawiens in seinem Einfuhrzolltarif gesucht werden muß. Wie eingangs gesagt, der hohe serbische Generalzolltarif wurde von Jugoslawien rezipiert. Mit ihm kam man fast zwei Jahre lang aus. Erst mit dem großen Preissturz 1920 fingen aus den Kreisen der Industriellen Stimmen der Unzufriedenheit mit den niedrigen Zollsätzen hörbar zu werden. Fast gleichzeitig mit diesem Preissturz fing auch die jugoslawische Valuta rapid zu sinken an, wodurch der Schutz noch mehr ermäßigt wurde. Um so lebhafter aber war die Tätigkeit der Verwaltung im Interesse der Industrie. Nebst den bereits erwähnten Ausfuhrerschwerungen von Rohstoffen ging sie energisch an die Erhöhung einzelner Zollsätze. Sozusagen unbemerkt und unhörbar gingen einzelne Sätze beträchtlich in die Höhe. Nachdem im Februar 1921 ein Zolltarif mit exorbitanten Zollsätzen durchfiel, wurde im Juni desselben Jahres eine beinahe lineare Erhöhung des Generaltarifs vorgenommen. Mit der Erhöhung des Goldzollaufgeldes ging man auch langsam vorwärts. Im Jahre 1923 erreichte es die Höhe von 900% bei einer 1500prozentigen Entwertung der Valuta. 1924 wurde es auf 1000% erhöht bei einer Valutaentwertung von 1200%. Jugoslawien hatte sich bei dieser autonomen Zollpolitik wohl gefühlt, und der Zustand wäre — besonders mit Rücksicht auf die Zollpolitik der meisten Staaten — zu einem dauernden geworden, wenn nicht Italien noch 1922 begonnen hätte, auf den Abschluß eines regelrechten Tarifvertrages zu drängen. Aus diesem Anlasse kam die Regierung zur über-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeugung, daß man mit dem zur Not rezipierten serbischen Generalzolltarif dauernde Verträge nicht machen könne. Man müsse zunächst einen den Bedürfnissen des Landes angepaßten Generalzolltarif ausarbeiten und erst dann Tarifverträge abschließen. Anfangs 1924 schritt man an diese Aufgabe. Der Öffentlichkeit ist unbekannt, ob und in welchem Maße die Interessenten an dieser Arbeit teilgenommen haben. Die Öffentlichkeit wußte ebenfalls gar nichts vom Schicksal des neuen Generalzolltarifs, als im Sommer 1924 eine zahlreiche italienische Delegation nach Belgrad kam und die Handelsvertragsverhandlungen erzwang. Unkontrollierbaren Gerüchten zufolge sollte bei den monatelangen Verhandlungen mit den Italienern der neue Generalzolltarif als Grundlage gedient haben. Daß etwas Wahres dabei ist, beweist der Umstand, daß der schon längst paragraphierte Handelsvertrag mit Italien noch nicht in Kraft gesetzt worden ist. Die Ursache dieser Verzögerung kann nur in der Tatsache liegen, daß das neue Generalzolltarifgesetz noch nicht in Kraft gesetzt ist. Wenn der Handelsvertrag vor dem neuen Zolltarif in Kraft gesetzt wäre, so würde man dazu kommen, daß gewisse gebundene Zollsätze höher sind als dieselben des gegenwärtigen Generalzolltarifs. Die im Herbst 1924 mit Österreich aufgenommenen Verhandlungen wurden nach einigen Monaten abgebrochen, und zwar auf Veranlassung Österreichs selbst, welches vorher energisch auf Eröffnung von Verhandlungen gedrängt hatte. Als Ursache wurde die schutzzöllnerische Intransigenz jugoslawischer Delegierter angeführt; tatsächlich aber wird sie anderswo liegen. Österreich, das Industrieartikel ausführt, hatte wahrscheinlich noch im Sommer 1924 in Erfahrung gebracht, daß der neue jugoslawische Zolltarif sehr hohe Sätze enthält. Das war der Grund des Drängens. Als es aber später erfuhr, daß dieser Zolltarif in irgendeinen amtlichen Schubladen eingesperrt ist, daß der Handelsvertrag mit Italien ebenfalls für spätere Zeit aufgehoben ist, suchte es den gegenwärtigen Zustand in Jugoslawien möglichst lang hinauszuschieben.

Noch im Mai 1924 dauerte dieser merkwürdige Zustand in Jugoslawien an, wonach ein Generalzolltarif dem Auslande gegenüber als Basis zu den Verhandlungen gebraucht wird, trotzdem er nichts weiter ist als ein Privatschriftstück. Er besitzt keine Gesetzeskraft. Das Ausland geht begreiflicherweise ungern darauf ein, da dieses Schriftstück niemanden bindet. Noch unheimlicher ist dieser Zustand dem Inlande gegenüber. Die ganze Geschäftswelt hat in Erfahrung gebracht, daß ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neuer Generalzolltarif festgestellt ist und dieser von heute auf morgen, auf Grund einer Ermächtigung im Finanzgesetz, aktiviert werden kann. Eine Zeitlang erwartete man sogar täglich seine Aktivierung. Eine allgemeine Unsicherheit — ganz das Gegenteil von dem, was durch die Handelspolitik in erster Linie erstrebt wird — herrschte monatelang unter den Geschäftsleuten, und, was noch das Höchste ist, die Sätze des Tarifs werden gegenüber dem Inlande strengstens geheim gehalten, das Ausland dagegen (Italien, Österreich) ist schon längst auf dem Laufenden! Mit Recht richtete kürzlich ein Blatt scharfen Vorwurf an die Regierung. Die Regierung könne einen festgestellten Entwurf für nicht annehmbar betrachten; dann sei es aber ihre verdammte Pflicht, einen anderen ausarbeiten zu lassen; es sei jedoch ganz unzulässig, den fertigen Tarif einzusperren und das ganze Wirtschaftsleben monatelang in Spannung zu halten, ohne dabei mit je einem Worte anzudeuten, was man für eine Politik will, wenn man schon die durch diesen Tarif verkörperte nicht will.

5. Handelspolitische Strömungen in Jugoslawien.

In keinem Lande Europas hat es die Regierung in der Gestaltung der Handelspolitik so leicht wie in Jugoslawien. Die bereits geschilderten Sprünge von der absoluten Freiheit zu dem absoluten Verbot von Ein- und Ausfuhr dienen als Beweis dafür. Die meisten slawischen Stämme legen eine ungewöhnliche Gleichgültigkeit gegenüber den Fragen der Wirtschaftspolitik an den Tag. Die Politiker haben des öfteren erfolglos versucht, den Bauer dafür zu interessieren. Die mit großem Schwung 1919 gegründete Bauernpartei geht systematisch zurück. Der Grund liegt darin, daß das Prinzip der Wirtschaftlichkeit bei dem slawischen Bauer weit hinter dem Herkommen und dem Aberglauben zurücksteht. Ein weiterer Grund ist darin zu erblicken, daß der Slawe im öffentlichen Leben sich ausschließlich für nationale und rein politische Fragen interessiert. Ein klassisches Beispiel liegt in dem Verhalten der kroatischen Bauernpartei, welche zu den strammsten parteipolitischen Organisationen der Welt zählen kann. Mit einer Zähigkeit und ohne ein Opfer zu scheuen kämpft die Partei[1] gegen den Zentralismus und Militarismus, ja sogar gegen die Korruption

[1] Die Partei hat inzwischen vier Ministerposten erhalten, ohne daß sie irgend etwas gegen den neuen antiagrarischen Zolltarif versucht hätte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in der Verwaltung: nur gegen die unzähligen Ausfuhrverbote, gegen eine periodische Niedermetzelung des landwirtschaftlichen Interesses auf dem Gebiete der Handelspolitik, gegen die Liebesgaben der Industrie, hat sie nie ein Wort gesagt. Der jugoslawische Bauer hat anscheinend keine handelspolitischen Wünsche. Diese Erscheinung ist noch dadurch erleichtert worden, daß der Großgrundbesitz in dem Kampf gegen die radikale Agrarreform ganz in Anspruch genommen ist, weiter, daß es dem Bauer seit 1916 verhältnismäßig gut geht. Das letztere hat wahrscheinlich die Bildung einer Bauernorganisation mit agrarpolitischem Programm unmöglich gemacht. Wenn einmal 80% der Bevölkerung handelspolitisch wunschlos sind, dann ist es leicht, die Handelspolitik nach Belieben zu gestalten.

Jugoslawien ist schutzzöllnerisch. Die Schutzzöllner sind in zwei Gruppen zu teilen: in die idealistischen und jene mit materialistischen Triebfedern. Jugoslawien wird durch den Politiker regiert. Der Politiker ist ein Intellektueller, der in keinem Fach zu Hause ist. Er befaßt sich mit den Staatsgeschäften überhaupt. Seine nationalökonomischen Kenntnisse sind gleich Null. Jeder nationalökonomische Laie ist bekanntlich Merkantilist, weil diese Auffassung der Privatwirtschaft entliehen ist. Der „Schutz des Nationalen" liegt politisch einem Politiker viel näher als die Gleichstellung des Ausländers mit dem Einheimischen, besonders in einer Periode, wo der Krieg das Solidaritätsgefühl innerhalb der Nationen wesentlich verstärkt hat. Dieser Mentalität des Politikers war schon vor dem Kriege die Schutzzollpolitik Frankreichs zu verdanken. Diese viel mehr in den Gefühlen als wie im Verstande wurzelnde Schutzzollpolitik ist gewöhnlicherweise generell und pauschal. Sie prüft nicht, sie mißt nicht; ihr ist die Höhe und der Umfang des Schutzes irrelevant. Das sind die intensivsten Schutzzöllner. Zu dieser ersten Gruppe gehören auch die Industriefanatiker. Solche hat es immer in den Agrarländern gegeben, ebenso wie es in den „Industrieländern" Träumer gibt, welche das Heil in der Rückkehr zur Scholle erblicken. Auch diese sind mehr Gefühlsschutzzöllner. Sie haben das einfachste Verfahren der Welt: Welcher Wirtschaftszweig dem Lande fehlt, der sollte ins Leben gerufen werden; kein Opfer sei zu groß dazu. Das sind die Anhänger der Autarkie. Nicht weit von diesen stehen ebenso uninteressierte Schutzzöllner zugunsten der Landesverteidigung und Landessicherheit. Diese sind heute in Jugoslawien ausschlaggebend; sie sind überwiegend in den stärksten politischen Par-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teien. Der neue Zolltarif, der übermäßig schutzzöllnerisch sein soll, ist in erster Linie mit Rücksicht auf das Interesse der Landessicherheit ausgearbeitet worden. Zu den interessierten Schutzzöllnern ist die Industrie selbst zu zählen. Sie ist vortrefflich organisiert. Es gibt Organisationen einzelner Industriezweige, einzelner Provinzen und solche der gesamten Landesindustrie. Diese operieren sehr geschickt und üben einen starken Einfluß auf die öffentliche Meinung aus. Übrigens haben es die großen Organisationen nicht nötig, einen Kampf im Interesse der Schutzzölle zu führen. Die ausschlaggebenden Faktoren sind schon genug schutzzöllnerisch. Ja, sogar zuviel! Es ist eine Tatsache, daß die großen Industrieorganisationen, seitdem der neue Generaltarif festgestellt ist, den Kampf *gegen* den lückenlosen Schutz der Regierung zu führen genötigt sind. Ganz einleuchtend: der nichtökonomische Schutz der nationalen Arbeit und der Landessicherheit setzt die Harmonie aller Geschützten voraus. Ein lückenloser Schutz hebt bekanntlich oft einen bereits gewährten Schutz auf. Das Interesse der Landessicherheit erheischt oft den Schutz einer noch nicht bestehenden Industrie auf Kosten einer schon längst bestehenden. Kürzlich trat der Sekretär der Industrieorganisation Kroatiens und Sloweniens gegen die Prohibitivzölle der Regierung auf, indem er darauf hinwies, daß die ausländischen Industriellen gezwungen sein werden, ihre Industrie nach Jugoslawien zu verlegen; und eine Vermehrung ausländischer Industrieunternehmungen könne dem Interesse der Landessicherheit nur schädlich sein.

Die jugoslawische Industrie hatte alle Strömungen zugunsten des Schutzzolles gerne gesehen. Sie hatte sie auch geschickt ausgenützt, indem sie sich verschiedene Privilegien gewähren ließ, worunter die Ausfuhrverbote und -zölle und die Preisaufschläge bei Staatslieferungen besonders hervorzuheben sind. Nunmehr sind ihr die Anhänger der wirtschaftlichen Autarkie, der nationalen Unabhängigkeit und der Landessicherheit über den Kopf gewachsen, derart, daß sie sich zum Teil sehr bedroht fühlt. Die Ausfuhrzölle und -verbote einerseits und der neue lückenlose Einfuhrtarif andererseits haben große Beunruhigung innerhalb der Exportindustrie, welche sich ebenfalls den inneren Markt durch den Zoll gerne gesichert sieht, hervorgerufen. Das wird aber noch lange keinen Abfall vom Schutzzoll bedeuten. Es besteht eben ein gemeinsames Band aller Industrien. Die dadurch Bedrohten werden auf andere Weise entschädigt. Der jugoslawische Inlandsmarkt ist sehr reich; da lassen sich viele Vorteile erzielen, entweder durch den großen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorzug bei den Staatslieferungen, durch Auswucherung des Konsumenten durch die Kartelle[1] oder durch die Frachtermäßigung (der Holzindustrie wurde die Fracht um 30%, der Zuckerindustrie um 38% ermäßigt).

Die schutzzöllnerische Einstimmigkeit wird durch eine einzige Stimme oder vielmehr Stimmung — weil die Stimme noch nicht vernommen wurde — gestört. Derjenige, der den Generalzolltarif in seiner Schublade eingesperrt hat, soll der Finanzminister selbst sein. Den Zeitungsartikeln zufolge soll er mit der Prohibition des neuen Zolltarifs nicht einverstanden sein, und zwar aus folgenden drei Gründen:

1. wegen der Gefahr des Rückganges der Zolleinnahmen;
2. wegen der Gefahr der Steigerung von materiellen Ausgaben im Staatsbudget;
3. der dritte liegt in der Gefahr der Valutaentwertung infolge der Steigerung der Preise.

Diese Opposition bildet keine Gefahr für den Schutzzoll: erstens weil ein Minister leicht gestürzt werden kann, und zweitens, weil er selbst unentschlossen dasteht, sonst hätte er schon längst einen neuen Tarif mit mäßigeren Sätzen ausarbeiten lassen. Zum Schluß ist zu erwähnen, daß hier und da der Ruf nach einem vernünftigeren und mäßigeren Schutz hörbar wird. Man verlangt eine Klassifikation aller zu schützenden Industrien nach dem wirtschaftlichen Kriterium, das heißt, daß nur lebensfähige Industriezweige geschützt werden, daß der Schutz des strikt Erforderliche keineswegs übersteigt und die Ausfuhrschutzpolitik rationalisiert wird. Diese Stimmen sind sehr vereinzelt. Sie haben keine Aussichten schon wegen der ungeheuren Arbeit, welche eine solche Regelung der Handelspolitik zur Voraussetzung hat.

6. Ausblick.

Jugoslawien hat es nicht eilig mit dem Abschluß neuer Handelsverträge. Seit 1918 hat es (abgesehen von der erwähnten Wieder-

[1] Die Zuckerindustrie, welche einen 80%-Zollschutz genießt, erlebte 1924 zum ersten Male eine Rübenernte, welche über den Bedarf des Landes hinausgeht. Der Inlandsmarkt ist um 70% günstiger, deshalb suchen sie mit den Rübenproduzenten in Streit zu geraten, um diese vom Rübenbau für dieses Jahr abzubringen. Somit wird der ganze überflüssige Zucker im Lande verkauft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

inkraftsetzung serbischer Verträge mit England, Frankreich, Italien, Belgien, Vereinigte Staaten, Griechenland und der Schweiz) nur mit vier Staaten Vertragsverhältnis wieder gegründet (mit Österreich, der Tschechoslowakei, Polen und Deutschland). Mit Holland, Dänemark, Schweden, Norwegen, Portugal, Ungarn, Rumänien, Australien und den übrigen englischen Kolonien ist die Meistbegünstigung verabredet. Mit der ganzen übrigen Welt steht es heute noch auf dem Fuße des Generalzolltarifs, worunter auch einige Nachbarstaaten zu zählen sind. Jugoslawien legt Neigung zur autonomen Handelspolitik an den Tag. Das französische Beispiel hat für die jugoslawischen Schutzzöllner großen Reiz, und es fehlt nicht an Stimmen zugunsten des Doppeltarifs und der beschränkten Meistbegünstigung, wie es in Frankreich in Brauch ist. Es ist möglich, daß sich Jugoslawien in der Periode 1918—1923 diesen Luxus hätte leisten können, in welcher seine wichtigsten Exportartikel stets einen flotten Absatz fanden, sogar trotz der Ausfuhrzölle. Es sind aber Anzeichen dafür vorhanden, daß die Konjunktur auf dem Weltmarkte im Umschlag begriffen ist. Der europäische Markt an Lebensmitteln war die sechs Jahre nach dem Kriege schlecht versorgt, da Rußland sehr stark, Rumänien und zum Teil auch Polen fehlten. Die landwirtschaftliche Produktion nimmt in ganz Europa beständig zu. Die große Baisse an Fleisch und tierischen Produkten, an Holz, Geflügel und Eiern seit Anfang 1925 ist auf die starke Konkurrenz aus den erwähnten Ländern zurückzuführen. Diese hat die jugoslawische Ausfuhr an diesen Artikeln stark beeinträchtigt und den Exporteuren große Verluste zugefügt. Wenn die Getreide- und Maisernte 1924 in Europa günstig gewesen wäre, so würden wir heute ein starkes Sinken der Preise auf der ganzen Linie haben. Das nächste günstige Jahr bringt es sicherlich mit. Und da wird Jugoslawien handelspolitisch in eine andere Lage versetzt werden. Es wird mehr Interesse am Handel auf diesem Gebiete bekommen. Ein neues, heute in seiner Handelspolitik fast irrelevantes Element wird eine Rolle zu spielen beginnen: die Sicherung ausländischer Märkte. Es soll aber dabei hervorgehoben werden, daß an eine Änderung des schutzzöllnerischen Kurses nicht zu denken ist, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Der jugoslawische Landwirt wird durch niedrige Preise und durch Absatzstockung seine Apathie für die Wirtschaftspolitik und sein Verhalten gegenüber den politischen Parteien nicht ändern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Die am Schutze interessierten Produktionszweige sind zu einflußreich.
3. Der wichtigste Grund liegt in der Handelspolitik Europas. Mit dem Übergang Englands zum Schutzzollsystem ist das letzte Land des absoluten Freihandels verschwunden. Englische Handelspolitik kann zwar keinen Einfluß auf die jugoslawische ausüben, allein sie kann als Argument sehr gut gebraucht werden. Angesichts dessen, daß ganz Europa in den Gewässern des Schutzzolles segelt, kann auch Jugoslawien keine anderen Wege gehen. Die Nachbarn Jugoslawiens treiben es mit den Ein- und Ausfuhrverboten und mit den Kontingentsabmachungen noch ärger (Tschechoslowakei, Italien, Österreich, Ungarn und Rumänien). Jugoslawien könnte und sollte im eigenen Interesse seine intransigente und pauschale Schutzzollpolitik ändern: vom Auslande aus könnte es mit Bezug auf Reziprozität nicht dazu gebracht werden.

Ein Umschwung in der europäischen Handelspolitik ist nicht zu erwarten. Selbst der eventuelle Übergang Deutschlands zum Freihandel würde keine Änderung nach sich ziehen, da Deutschland für Europa nicht mehr das ist, was es vor dem Kriege war, und weil Österreich-Ungarn nicht mehr besteht.

7. Handelsbeziehungen mit Deutschland und ihre Aussichten.

Vor dem Kriege war Deutschland der gefährlichste Konkurrent Österreich-Ungarns auf dem serbischen Markte. Der Statistik des Außenhandels zufolge hat die österreichische Republik Deutschland vom jugoslawischen Markte verdrängt. Das wird nicht stimmen. Wir erachten die jugoslawischen statistischen Ausweise über den Handel mit Deutschland für total unrichtig, zum Teil aus Gründen, gegen welche jede Statistik machtlos ist, wie wir unten zeigen werden. Gleich nach dem Kriege waren die jugoslawischen Importeure der Meinung, daß Deutschland außer Konkurrenz steht. Sie fingen auch dort einzukaufen an. Zwei Umstände waren es, welche noch 1919 den Handel mit Deutschland unterbunden haben, nämlich die völlige Stockung des Verkehrs und die täglich wachsende Zahl der zur Ausfuhr nicht zugelassenen oder mit hohen Valutazuschlägen belasteten Artikel. Gleich-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeitig machte Frankreich übermenschliche Anstrengungen, um den Eisenbahnverkehr über Italien nach Südost zu bessern. Eine Zeitlang war der Simplon-Expreßzug das Transportmittel für Ware aus England, Frankreich und Italien. In den ersten zwei Jahren nach dem Kriege war in Jugoslawien am stärksten der Bedarf nach den Genuß- und Konsumgütern (infolge der langen Entbehrungen), wie Kleider, Eßwaren, Schuhe usw. Gerade diese Artikel waren immer schwerer aus Deutschland auszuführen. So nahmen die jugoslawischen Importeure Fühlung zu den ihnen bis dahin unbekannten Industrien Englands, Frankreichs und Italiens, und zwar zur Zeit, als die Preise keine Rolle spielten, und wo sie sehr zahlungsfähig waren. Das Bedürfnis nach Produktionsmitteln machte sich erst später geltend — zu der Zeit, wo Deutschland zu den unentgeltlichen Leistungen in natura aus dem Titel der Wiedergutmachung herangezogen wurde. Für einige Milliarden Dinar bezog Jugoslawien aus Deutschland unentgeltlich Güter, welche es zum Teil hätte unbedingt dortselbst kaufen müssen. Die Ausfuhrverbote hatte Deutschland aufgehoben in dem Augenblicke, wo es für viele Artikel, besonders für Verbrauchsgüter, teurer war als Frankreich, Italien und auch Österreich. Infolgedessen konnte keine Veränderung der Verhältnisse zwischen den beiden Staaten eintreten. Die Produktionsgüter werden noch immer auf Wiedergutmachung — wenigstens für die Regierung — bezogen.

Trotzdem war der Warenverkehr zwischen Jugoslawien und und Deutschland viel reger, als es die Statistik ausweist, und zwar zur Zeit der Inflation die Ausfuhr aus Deutschland und seit Valutagesundung jene aus Jugoslawien. Diesen Verkehr vermittelt Österreich. Die Deutschen, abgeschreckt durch die Konfiskation ihres Eigentums im Auslande während des Krieges, waren sehr zurückhaltend nach dem Kriege im Handel mit den Ententestaaten. Sie trauten noch immer nicht dem Frieden und wollten keineswegs auf eigene Rechnung ausführen. Die anfangs 1923 eingetretenen Ereignisse und die auch seitens Jugoslawiens kurze Zeit erhobenen 26%igen Zollzuschläge haben sie noch mehr zur Vorsicht gemahnt. So kam es dazu, daß sie die großen leerstehenden Wiener Läger benützten, um ihre Ware dorthin einzuführen und von dort aus als österreichische Ware weiter auszuführen — oft nach der Bezahlung des vollen österreichischen Zolles, was damals keine große Bedeutung hatte. Andererseits haben die Österreicher selbst zum Teil die Warenausfuhr aus Jugoslawien vermittelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was die Zukunft anbetrifft, so ist das eine sicher, daß die Wiedergutmachung eine ständige Ausfuhr nach Jugoslawien fördern wird. Der Eisenbahnverkehr wird in Deutschland besser, der Devisenhandel ist freigegeben: es wird also alles nur von den Preisen abhängen. Deutschlands überstürzte Valutagesundung hat seine Ausfuhr gegenüber Frankreich, Italien und Österreich stark in Nachteil gebracht. Diese Disparität kann noch einige Jahre dauern (für Österreich nicht mehr).

Nachtrag.

Der neue Zolltarif.

Die monatelang andauernde Spannung, welche die Erwartung des neuen Generalzolltarifs verursacht hat, war ziemlich abgeflaut, als dieser am 20. Juni 1925 dem Parlamente vorgelegt und gleichzeitig in Kraft gesetzt wurde. Wie es mit jeder zollpolitischen Maßnahme der Fall ist, fand der Zolltarif auf der einen Seite begeisterte Befürworter und auf der anderen teilweise verbitterte Widersacher. Unter die ersteren gehört nur der Zentralverband der Industriellen, dessen Zufriedenheit so groß war, daß er sich zu einer öffentlichen Danksagung an die Regierung hinreißen ließ. Seine Nervosität wegen der heftigen Opposition gegen den neuen Zolltarif, die von allen übrigen Interessenten wie Theoretikern geführt wird, war so groß, daß er die Widersacher des Defaitismus bezichtigte.

Der neue Zolltarif enthält einen Einfuhr- und einen Ausfuhrtarif. Der letztere umfaßt alle Getreidearten, Bohnen, Zuckerrüben, gedörrte Pflaumen, Pferde, Rinder, Schafe, Ziegen, Schweine, Geflügel, Eier, Fleisch, Häute, Haare, Federn, Knochen und Hörner, Hanf, Ölfrüchte, alte Metalle, Kautschukabfälle, Lumpen und Holz. Die Systematik des Einfuhrtarifs lehnt sich an jene des serbischen von 1904 an; die vorgenommenen Änderungen haben ihn nicht verbessert, sondern vielmehr verschlechtert. Der serbische Zolltarif, der eine ziemlich getreue Kopie des deutschen von 1902 war, paßte schlecht auf die Bedürfnisse des Landes, dessen wirtschaftliche Verfassung grundverschieden war von jener des Landes, auf dessen Bedürfnisse er zugeschnitten war. Für Serbien war das kein Unglück, da die Mehrzahl der Zölle fiskalischen Charakter trug (infolge des Fehlens der Industrie), und für diesen Zweck war der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zolltarif sogar gut, weil die Klassifikation und das Verhältnis zwischen den einzelnen Zollsätzen auf Grund vertieften Studiums von Produktionsverhältnissen ausgearbeitet waren. Im neuen Tarif sind die Fälle der höheren Verzollung minderwertiger Artikel im Vergleich zu den feineren und teuereren nicht selten. Dieses partielle Durcheinander von Artikeln und die Inkongruenz unter den Zollsätzen geben der Vermutung Raum, daß der Zolltarif nach den Wünschen einzelner Interessenten ausgearbeitet oder vielmehr umgeändert worden ist, ohne daß das Gleichgewicht wiederhergestellt wurde. Es ist ganz ausgeschlossen, daß der ursprüngliche Zolltarif derart oberflächlich verfaßt war. Erst später, vielleicht in letzter Stunde, wurde dem unkompetenten Einfluß Tür und Tor geöffnet, wahrscheinlich im Augenblicke, wo sich der große Meinungsumschwung bei der Regierung vollzogen hat.

Der Zentralverband der Industriellen behauptet, daß viele Zollerhöhungen auf Endprodukte nur die unvermeidliche Folge jener auf Produktionsmittel sind, die aber nicht auf sein Verlangen, sondern auf die Initiative des Finanzministers selbst erfolgten. Diese Behauptung ist nicht widerlegt worden, und ein Blick auf den neuen Zolltarif genügt, um festzustellen, daß sein Grundgedanke ein fiskalischer war, und daß die wirtschaftspolitischen Rücksichten in zweiter Linie maßgebend waren. Dem fiskalischen Ziele entsprechend erklärt der neue Zolltarif alle einzuführenden Artikel für zollpflichtig, insofern sie nicht ausdrücklich befreit sind (Art. 1 und 3). Die Befreiungen können rechtlich und sachlich zweifach sein, rechtlich entweder durch das Gesetz oder durch einen Verwaltungsakt, sachlich entweder mit Rücksicht auf die Natur der Ware an und für sich oder nur unter gewissen Voraussetzungen. Wir glauben, daß es kaum noch einen Zolltarif in Europa gibt, der derart wenig zollfreie Güter enthält, wie es mit dem neuen jugoslawischen der Fall ist. Auch die Höhe einzelner Zollsätze läßt vom Standpunkt des Hochschutzes nichts zu wünschen übrig. In dem lakonischen Motivenbericht, wie auch in den Mitteilungen des Zentralverbandes der Industriellen, heißt es zwar, daß die hohen Sätze durch die abzuschließenden Verträge wesentliche Herabsetzung erfahren werden. Das wird aber nur eine Redewendung sein. Die durch den Beschluß des Ministerrats gleichzeitig mit dem Inkraftsetzen des Tarifs autonom vorgenommenen Ermäßigungen des neuen Zolltarifs sind, allem Anschein nach, dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neuen, noch nicht aktivierten, Handelsvertrag mit Italien entnommen. Die Ermäßigungen sind nicht besonders groß. Weiter ist vor Augen zu halten, daß außer Italien nur noch Österreich[1] und die Tschechoslowakei umfangreiche Wunschzettel bereit haben, daß die beiden aber viel weniger Einfluß auf die jugoslawische Regierung ausüben können, als es mit Italien der Fall war. Kurzum, bedeutende Ermäßigungen sind nicht zu erwarten. Die hohen Sätze einerseits und das schlechte Funktionieren der Grenzkontrolle andererseits deuten darauf hin, daß sich die Erwartungen bezüglich der Zolleinnahmen (ein Siebentel aller Staatseinnahmen!) trügerisch erweisen werden — und dies war, wie gesagt, das Leitmotiv der großen Reform. Der nichtdemokatische Fiskalismus zieht durch den ganzen Entwurf. So sind zum Beispiel für die leisesten Verfehlungen mehr wie drakonische Strafen vorgesehen; im Art. 23 sucht der Finanzminister die letzte über ihm stehende Instanz bei Streitigkeiten über die Anwendung vom Tarif auszuschalten, usw.

Der Entwurf steht nicht einmal im Einklange mit dem Geiste der jugoslawischen Verfassung, wonach die finanziellen Fragen ausschließlich der Legislative unterworfen sind. Hier ist die Rolle des ersteren gegenüber jener der Exekutive bedeutungslos. Erstens ist der Entwurf selbst von der Exekutive in Kraft gesetzt worden. Weiter behält sich diese vor, die Lebensmittelzölle zu ermäßigen oder abzuschaffen, die Ein-, Aus- und Durchfuhr für das ganze Land oder einzelne Teile zu verbieten, die Einfuhrzölle überhaupt zu ermäßigen oder aufzuheben, individuelle Erleichterungen nach Belieben zu erteilen und verschiedene Fragen auf dem Wege der Verwaltung zu regeln (obwohl sie in die Kompetenz der Legislative gehören). Es ist interessant, daß die Regierung 1921 die Vertrauensfrage bei der Besprechung der Frage, ob sie zu selbständigen Veränderungen von Zollsätzen ermächtigt sein soll, gestellt hat. Unter allen diesen Vollmachten ist wohl die wichtigste jene, wonach der Finanzminister bei der Feststellung von Zollaufgeld (der Tarif ist in Goldfranken ausgearbeitet) vollständige Freiheit besitzt.

Weiter ist zu erwähnen, daß der neue Ersatztarif ein Doppeltarif

[1] Inzwischen ist der Handelsvertrag mit Österreich unterzeichnet; sein Inhalt aber ist im Augenblicke, wo diese Zeilen geschrieben worden sind, unbekannt gewesen. Unseren Informationen zufolge hat der jugoslawische Zolltarif dabei keine umfangreichen Ermäßigungen erfahren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit einem Maximal- und einem Minimaltarif ist. Da der Minimalzolltarif ermäßigt werden kann, so ist diese Duplizität des Tarifs ein Unsinn. Ein Minimaltarif bedeutet die niedrigste Grenze, wenigstens für die Exekutive. Dieses System konnte nur durch Unkenntnis der Bedeutung des Minimaltarifs Anwendung gefunden haben.

Der Art. 17 sieht Dumpingzölle vor.

Das Fortbestehen des Ausfuhrzolltarifs ist ein Beweis mehr für die Hoffnung, daß die Zolleinnahmen die Finanznot lindern werden. Bekanntlich besteht kein einziges Argument zugunsten dieser Zölle. Ihre schädliche Wirkung auf die Volkswirtschaft hat sich sogar gelegentlich der Verhandlungen zum Abschlusse von Handelsverträgen geltend gemacht: es haben sich namentlich Gegenkontrahenten gesträubt, ihre Zölle auf die mit den jugoslawischen Ausfuhrzöllen belegten Artikel zu ermäßigen, da dies einer freiwilligen Versteuerung zugunsten des Gegenkontrahenten bedeuten würde. Wenn ein Land an der Ausfuhr eines Artikels interessiert ist, so fängt es mit der Abschaffung von Ausfuhrabgaben an. Die zunehmenden Schwierigkeiten auf dem Weltmarkte haben die Regierung veranlaßt, zwanzig Tage nach der Aktivierung des neuen Zolltarifs einen Teil der Ausfuhrzölle zu ermäßigen[1]. Die Ausfuhrzölle, welche dabei unberührt geblieben sind, sind jene, welche die Rohstoffe für besonders bevorzugte Industrien belasten.

So wie bei den Einfuhrzöllen hat auch hier die Industrie verstanden, die fiskalischen Nöte der Regierung auszunützen, um auch fiskalisch unbedeutende Zölle einzuschmuggeln.

Für den neuen Zolltarif ist volkswirtschaftlich folgendes als besonders charakteristisch zu bezeichnen: Aus dem Warenverkauf über die Grenze sucht er möglichst hohen Ertrag für den Fiskus zu erzielen. Von diesem Gesichtspunkt aus ist der ganze Tarif ausgearbeitet worden. Die Interessen der Produktion sind grundsätzlich jenem des Fiskus untergeordnet. Das Ergebnis dieser Auffassung ist die Verzollung (zum Teil mit sehr hohen Sätzen) auch jener Artikel, welche die Produktion und den Reichtum des Landes fördern. Beispielsweise sind mit Zöllen belegt: Künstliche Düngemittel (Chilisalpeter usw.), Kohle, alle in der Landwirtschaft gebrauchten Werkzeuge und Geräte,

[1] Auf Getreide 30—50%, auf Tiere und tierische Produkte meistens 50%, auch auf Holz 50%.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

alle Metallprodukte, alle Handwerkswerkzeuge, Kleesamen, Baumwolle, pflanzliche Öle, Hydrate, sämtliche Küchengeräte und Bedarfsartikel, Automobile (20% vom Werte), Waggons und Waggonetten, Fahrzeuge, Flugzeuge (alles 30% vom Werte), Schienen, Maschinengewehre und Kanonen!

Wie gesagt, parallel mit den fiskalischen Zielen läuft jenes des Schutzes der nationalen Arbeit. Sämtliche Produktionszweige sind geschützt, sogar die Produkte der Landwirtschaft haben den integralen Schutz erhalten (Weizen 5 Goldfranken, Obst 40, Blumen 400, Zuckerrüben 2, Ochsen 80 pro Stück, Milch 8, Fische 15, Holz 0,50 pro m usw., alles Minimumsätze). Der Tarif scheint lückenlos zu sein.

Die lückenlosen Tarife entsprechen bekanntlich formell dem Grundsatze der Gleichheit, tatsächlich aber sind sie die ungerechtesten. Dieselbe Eigenschaft besitzt auch der neue jugoslawische Tarif. Unmittelbar nach seinem Bekanntwerden ertönten unzählige Klagen über seine Ungerechtigkeit, worunter jene aus Südserbien die typischste ist. Diese Gebiete sind bis zum Balkankriege Bestandteile des Ottomanischen Reiches gewesen und besaßen so gut wie gar keine Industrie. Im allgemeinen Aufschwung nach dem Kriege setzte auch dort die industrielle Entwicklung ein. Der neue Zolltarif, behaupten die Betroffenen, schließe jede weitere industrielle Entwicklung aus, da die erst entstehende Industrie außerstand sei, mit der alten, kapitalreichen und stark amortisierten Industrie der Provinzen, welche bis zum Kriegsende im Verbande Österreich-Ungarns standen, zu konkurrieren. Infolgedessen müsse der Staat mittels Steuerfreiheit, Gewährung von langjährigen Krediten und mittels unentgeltlicher Abtretung von Grund und Boden die Industrieentwicklung in Südserbien fördern[1]. Diese ganz zutreffende Ausführung ist ein Beispiel dafür, daß der lückenlose Zollschutz ein Absurdum ist.

Die Ungleichheit und infolgedessen die Ungerechtigkeit des neuen Zolltarifs vom Standpunkte einzelner Industriezweige und Provinzen aus ist bedeutungslos gegenüber seiner reaktionären Wirkung vom Standpunkte der gesamten Volkswirtschaft aus. Die ungleiche Behandlung der Industrie und der Landwirtschaft übersteigt die krassesten Beispiele des Frühmerkantilismus. Der Einfuhrtarif gewährt den vollen Schutz den beiden Zweigen der Volkswirtschaft. Daß die Landwirtschaft eines ausgesprochenen Agrarstaates keines Schutzes bedarf,

[1] „Handelscourrier“ (serbisch) vom 1. Juli 1925 (Belgrad).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist einleuchtend. Interessant und symptomatisch ist aber jedenfalls die Tatsache, daß gleichzeitig mit dem Inkrafttreten des Zolltarifs die Einfuhrzölle auf alle Getreide- und Gemüsearten, auf Mehl, Speck, Fett, Holz, Fleisch usw. aufgehoben wurden — mit Rücksicht auf die Interessen der Konsumenten[1].

Zu dieser tatsächlich wirkungslosen aber gegen die Landwirtschaft gerichteten Maßnahme ist der Ausfuhrtarif als die Interessen der Landwirtschaft stark beeinträchtigend zu bezeichnen. Im Gegensatz zu dem Einfuhrtarif steht dort das wirtschaftspolitische Ziel gegenüber dem fiskalischen im Vordergrunde. Er bezweckt die Verbilligung von den der Industrie erforderlichen Mitteln auf Kosten der Landwirtschaft. Weiter besteht eine wesentliche Bevorzugung der Industrie auf Kosten der Gesamtheit in den zahlreichen Zollfreiheiten, welche der neue Zolltarif ihr gewährt. Zahlreiche mit hohen Zöllen belegte Artikel können zollfrei oder bei ermäßigtem Zollsatz seitens der Industriellen eingeführt werden (falls sie nicht im Lande in ausreichendem Maße erzeugt werden), zum Beispiel gesalzene Sardellen, verschiedene Salze, Bleizucker, verschiedene Textilien, Papiermasse, Karton, Ziegelsteine, Bohrvorrichtungen, verschiedene Abfälle, Maschinenteile usw.)[2]. Die Landwirtschaft bedarf ebenfalls verschie-

[1] Ein langjähriger Zollbeamter behauptete vor einem Jahre in einem Zeitungsartikel, daß die Interessen der Konsumenten niemals bei der Ausarbeitung eines Zolltarifs ausschlaggebend waren. Die Behauptung wird insofern der Wahrheit entsprechend, als tatsächlich nur der Freihandel den Interessen der Konsumenten diente. — Nichtsdestoweniger behauptet die Regierung, daß der Zolltarif den Interessen der Konsumenten Rechnung getragen habe! Was bedeutet dann die erwähnte Aufhebung von Zöllen auf Lebensmittel? Interessant ist es, daß es nicht die Landwirte sind, welche gegen diese Maßnahme Einspruch erhoben haben, sondern die Mühlen- und Fleischindustrien — natürlich im Namen der Landwirtschaft. — Die beiden Industriezweige haben seit dem Inkrafttreten des neuen Tarifs und der Aufhebung von Zöllen auf Mehl und Schweinespeck einen heftigen Kampf gegen die letzte Maßnahme entfesselt, welcher bald von Erfolg begleitet wurde. Durch den Beschluß des Ministerrats sind die Zölle auf Mehl, Speck, Weizen und Mais (die zwei letzten zum Vorspiegeln vom Schutz der Landwirtschaft!) um die Hälfte des Generalzolltarifs eingeführt worden. Somit ist „der Schutz der Konsumenten" als Ziel der Handelspolitik ausgeschaltet.

[2] Diese Art der Industrieförderung bildet ein trauriges Kapitel in der Zollpolitik Jugoslawiens. Im Jahre 1920 beschloß die Regierung zwecks des Wiederaufbaues alle der Produktion erforderlichen Güter für zollfrei zu erklären (ohne Rücksicht auf das Rechtsverhältnis zu dem Ursprungslande), wenn sie von den Produzenten selbst eingeführt und wenn sie nicht im Lande erzeugt werden. Im Fall sie von den Nichtproduzenten eingeführt werden, genießen sie den Vorzug des Minimaltarifs. Es ist kaum eine Bestimmung mehr mißbraucht worden als diese. Man behauptet, daß ein Sechstel der Gesamteinfuhr unter Benutzung dieser Bestimmung zollfrei bewerkstelligt wurde. Es wird sogar behauptet, daß die Verordnung nur ein Jahr hätte gelten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dener im Auslande erzeugten Güter — dafür muß sie aber hohe Zölle entrichten. Schließlich sei erwähnt, daß die einheimische Industrie bei allen Staatslieferungen einen besonderen Zuschlag von 10% zurechnen darf, ohne daß dieser bei dem Vergleich mit den Angeboten ausländischer Produkte berücksichtigt wird. Die vier Beispiele beweisen, daß die gegenwärtige Wirtschaftspolitik Jugoslawiens auf eine rücksichtslose Bevorzugung der Industrie, meistens auf Kosten der Landwirtschaft, gerichtet ist. Die sinkenden Preise der Agrarprodukte, welche durch die sinnlose Politik der Hebung des intervalutarischen Dinarkurses stark vermehrt sind, und die durch den neuen Zolltarif hervorgerufene Teuerung werden den Reinertrag der Landwirtschaft stark schmälern. In Jugoslawien tritt allmählich der Zustand ein, den man vor zwei Jahren in Nordamerika erlebt hat. Man pflegte dort zu sagen, daß ein Dollar in der Industrie 1,20 und in der Landwirtschaft 0,80 wert sei.

Dabei ist vor Augen zu halten, daß diese Politik glatt durchgeführt wird im Lande des allgemeinen, gleichen Wahlrechtes, dessen Einwohner zu 80% in der Landwirtschaft beschäftigt sind.

Es soll nicht unerwähnt bleiben, daß in der Diskussion, welche dieser Tage über den neuen Zolltarif in der jugoslawischen Öffentlichkeit geführt wird, die Tatsache, daß die Spitzenindustrien, welche die meisten Privilegien genießen, den Ausländern gehören, als Argument gegen den Tarif gebraucht worden. Mit Recht; denn dieser Umstand nimmt dem Zollschutz auch die letzte zweifelhafte Berechtigung weg.

Es ist auffallend, daß sich die Gegner des Zolltarifs selten des Arguments bedienen, daß ein lückenloser Zollschutz den Abschluß von günstigen Handelsverträgen und dadurch die Sicherung des Absatzes im Auslande erschwert. Auch diese Erscheinung ist begründet. Ganz Europa segelt in den Gewässern des sinnlosesten Zollschutzes; der neue französische Zolltarif wird ein Denkmal des Protektionismus sein; der deutsche ist es ebenfalls. Auf die Handelspolitik Europas vermag Jugoslawien keinen Einfluß auszuüben; die ihm zu ge-

sollen, daß sie aber durch eine mysteriöse Operation der Beamtenschaft bis zum Inkrafttreten des neuen Zolltarifs angewendet wurde. Ihr Außerkraftsetzen wirkte wie eine Erlösung, ausgenommen die Industrie. In der Regierungsvorlage heißt es, daß nach der Aufhebung dieser Verordnung viele Zollerhöhungen unvermeidlich geworden sind. Nachdem aber diese Begünstigung für die Mehrzahl der Industrien in der Form von „Bemerkungen" zu den einzelnen Positionen im neuen Zolltarif fortbesteht, haben diese nunmehr doppelten Vorteil: den erhöhten Schutz und die billigen Produktionselemente.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

währenden Konzessionen hängen in erster Linie vom System der Handelspolitik der Gegenkontrahenten ab, und dieses ist überall schutzzöllnerisch.

Mit der Handelspolitik Jugoslawiens hängt theoretisch die Frage des Schicksals Österreichs zusammen. Ihm geht es bekanntlich schlecht; die Sachverständigen neigen zum Teil zur Überzeugung, daß es überhaupt lebensunfähig sei. Zwei angesehene europäische Volkswirte, Professor Ch. Rist und Redakteur W. D. Layton, haben im Juli 1925 im Auftrage des Völkerbundes seine Wirtschaftslage untersucht, um Mittel und Wege zu seiner Sanierung ausfindig zu machen. Alle bisher vorgeschlagenen Wege haben sich um eine zollpolitische Annäherung zwischen Österreich und den Nachfolgestaaten gedreht. Nachdem der Gedanke der Donauföderation von den Interessenten abgelehnt worden ist, ist jener der Vorzugszölle in den Vordergrund geschoben.

Wir halten jeden Plan der Sanierung Österreichs mittels eines dem Zollverein ähnlichen Systems für unrealisierbar. So sehr die Sorge des Völkerbundes um Österreich vom Standpunkte der Menschlichkeit jede Anerkennung verdient, so phantastisch sind die Pläne, welche die Mentalität der Nachbarstaaten verkennen. Es ist so gut wie ausgeschlossen, daß die Nachbarstaaten, welche den agrarischen Widerstand im Lande gegen den von ihnen befolgten Merkantilismus glücklich überwunden und den hohen Industrieschutz verwirklicht haben, zu dem Abbau desselben schreiten werden. Auf die mögliche Bezugnahme des Völkerbundes, auf die durch die Friedensverträge erzielten Vorteile und auf die Menschlichkeitspflichten werden diese antworten mit dem Hinweis auf die gleichen Ergebnisse der Friedensverträge für diese Großmächte und auf die erste Pflicht, diese Menschlichkeit zu betätigen. Die auswärtige Handelspolitik ist seit dem Entstehen des modernen Staates das Feld, wo der gesunde und ungesunde nationale Egoismus seine Verwirklichung findet. „Wie die Alten sungen, so zwitschern auch die Jungen." Eine solche Lösung der österreichischen Frage wäre vielleicht denkbar gewesen in der zweiten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts, wo England seinen Markt den Waren der ganzen Welt offen gehalten hatte. Heute, in der Zeit der Dumping- und der Erhaltungszölle, der Zollkriege und Zollschikanen, ist eine solche Lösung — wenn die Tatsache auch so sehr traurig erscheint — undenkbar. „Messieurs les Anglais, tirez les prémiers!"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang.

Tabelle I.

Prozentueller Anteil wichtigster Ausfuhrartikel an der Gesamtausfuhr Serbiens und Jugoslawiens.

	Serbien	Jugoslawien			
	1910	1921	1922	1923	1924
Getreide	20,6	8,0	3,6	4,9	8,5
Mais	21,5	13,25	1,2	4,2	6,1
Mehl	2,5	5,2	3,7	2,3	3,6
Hopfen und Hanf	0,9	2,35	3,4	1,4	2,6
Gemüse	1,7	1,7	1,0	1,2	1,8
Pflaumen u. Pflaumenmus	13,7	6,0	6,3	4,4	2,0
Rinder	8,0	9,6	9,0	10,0	8,0
Übrige Tiere	3,2	12,0	10,7	9,2	7,4
Fleisch und Fett	7,2	11,0	9,2	6,8	5,7
Geflügel	0,1	0,2	0,6	0,5	0,5
Eier	2,2	6,0	8,7	6,6	6,5
Holz, Holzprodukte	—	7,61	16,9	19,1	20,0
Kupfer, Metalle	8,9	2,1	5,0	5,6	8,5
Zement	0,17	2,0	2,0	1,8	2,0
	90,77	87,—	81,5	81,6	84,—

Tabelle II.

Prozentueller Anteil wichtigster Einfuhrartikel an der Gesamteinfuhr Serbiens und Jugoslawiens.

	Serbien	Jugoslawien			
	1910	1921	1922	1923	1924
Baumwolle	—	0,8	1,4	1,9	1,9
Gespinste aus Baumwolle	6,2	5,6	3,3	4,6	5,0
Baumwollgewebe und Waren	8,0	2,4	21,0	23,5	19,0
Wollwaren	4,7	8,5	9,3	10,5	7,0
Eisen, roh, Halbfabrikat	2,9	2,0	2,0	1,4	1,5
Eisenwaren	7,0	7,8	9,0	8,6	6,3
Maschinen und Apparate	4,4	4,2	3,7	3,7	3,2
Elektrotechnische Artikel	1,2	1,1	1,7	1,4	1,3
Mineralöle	1,1	4,5	3,7	3,1	1,2
Pflanzenöle	1,2	0,7	1,5	1,2	1,3
Zucker	—	5,1	3,3	2,2	2,7
Kohle	0,5	1,7	2,2	2,6	2,7
Glas	0,5	1,3	1,4	1,2	0,7
Leder, Lederwaren	5,4	4,3	2,8	3,1	4,1
Kohle, Koks	2,4	1,2	3,0	2,4	2,6
Papier, Papierwaren	2,6	1,7	1,8	0,4	—
Weintrauben	2,4	—	—	—	—
Salz	2,0	0,7	0,7	0,7	—
Tabak	1,0	1,0	—	—	—
	53,5	76,2	71,9	72,5	60,6

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle III.

Außenhandel nach den Staaten.

	Einfuhr aus:				Ausfuhr nach:			
	1921	1922	1923	1924	1921	1922	1923	1924
Österreich	28,2	28,9	27,0		39,5	23,0	29	24,5
Italien	21,0	15,3	17,7		23,4	28,0	28,6	28,9
Tschechoslowakei	20,5	19,8	18,5		4,1	8,1	7,8	9,9
Griechenland	5,9	2,8	2,0		5,2	4,7	5,7	7,1
England	6,0	7,1	9,9		0,7	1,9	2,1	1,4
Frankreich	4,5	3,0	3,2		1,7	5,9	4,3	3,8
Deutschland	4,2	7,2	8,7		16,2	3,4	4,2	4,0
Nordamerika	2,4	3,5	3,7		0,2	0,2	0,4	0,5
Schweiz	0,8	0,4	0,6		7,0	7,0	6,4	4,0
Ungarn	1,0	2,6	1,7		1,2	5,3	4,8	7,3

Tabelle IV.

Die Handelsbilanz.

In Millionen Dinars							
1921		1922		1923		1924	
Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
4,058	2,46	6,441	3,7	8,31	8,04	8,221	9,538

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Handelspolitik Deutsch-Österreichs.

Von

Dr. Gustav Stolper, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Nationalisierung der österreichisch-ungarischen Nachfolgestaaten 389

II. Die Wirtschaftsstruktur Deutsch-Österreichs 393

III. Die Gestaltung des Außenhandels 398

IV. Entwicklung der Handelspolitik seit dem Kriege 402

V. Tendenzen der österreichischen Handelspolitik 404

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I.

Jede Erörterung der österreichischen Handelspolitik muß von der Tatsache ausgehen, daß Deutsch-Österreich kein organisch gewachsenes Wirtschaftsgebiet, sondern ein aus einer großen staatlichen und wirtschaftspolitischen Einheit herausgerissener Landfetzen ist. Der Vorgang, der bei der Staatengründung nach dem Kriege eingeschlagen wurde, ist in der modernen Wirtschaftsgeschichte ohne Beispiel. Das alte Österreich-Ungarn war unter den europäischen Reichen dem Zustand der Autarkie, abgesehen von Rußland, am nächsten gekommen. Das Land deckte weitaus den größten Teil seiner Ernährung und seines industriellen Warenbedarfes aus eigener Erzeugung. Die Ausfuhr brauchte im wesentlichen bloß die Einfuhr überseeischer Rohstoffe zu bezahlen. Aber auch der Rohstoffreichtum der alten Monarchie war beträchtlich. Kohle, Eisenerz, Holz, Salz, Rohöl, Schwefelkies, Blei, Quecksilber, von Textilstoffen Wolle und Hanf bildeten die feste, natürliche Grundlage einer darauf aufgebauten Industrie. Verschiedene historische und natürliche Umstände hinderten Österreich-Ungarn an einem Vordringen in der Weltwirtschaft. Im Außenhandel Europas stand es mit seinen Ein- und Ausfuhrsummen sehr zurück, weit übertroffen nicht nur von Italien, sondern selbst von kleinen Ländern, wie Holland und Belgien. Aber über die wirtschaftliche Kapazität des Landes besagte das wenig. In einem durch relativ hohe Zollmauern umschlossenen Wirtschaftsgebiet von 53 Millionen Einwohnern war ein breiter, kaufkräftiger und noch ungemein entwicklungsfähiger Innenmarkt gegeben, der gute Preise sicherte und keinen Zwang aufkommen ließ, den Kampf um den Absatz in den wenigen offenen Teilen des Weltmarktes mit aufzunehmen. Galizien und Ungarn und Bosnien mit ihrer überwiegend landwirtschaftlichen Bevölkerung ernährten Böhmen und die Alpenländer und genügten im ganzen, um den industriellen Überschuß dieser Reichsteile aufzunehmen. Dabei war allenthalben, zumal in dem letzten Jahrzehnt vor Kriegsausbruch, ein stetiger beträchtlicher Fortschritt zu verzeichnen, wenngleich er sich im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tempo bei weitem nicht mit dem Aufschwung Deutschlands vergleichen ließ.

Zwischen den verschiedenen Gebieten des alten Österreich-Ungarn hatte sich dabei eine organische klare Arbeitsteilung herausgebildet, die im ganzen ausgezeichnet funktionierte. Innerhalb des gemeinsamen Wirtschaftsgebietes konnte sich die Industrie die jeweils günstigsten Standorte wählen. Und die Rohstoffe Galiziens standen in Böhmen ebenso zur freien Verfügung wie in der Steiermark. Im großen gesehen war die Wirtschaft so gegliedert, daß die Schwerindustrie einerseits um die böhmisch-mährisch-schlesischen Kohlenlager, andererseits um den steirischen Erzberg gelagert war; die Textilindustrie besiedelte die sudetenländischen Randgebiete und die Nähe des großen Verbrauchszentrums Wien; die Rohölraffination siedelte sich einerseits an den galizischen Petroleumgruben, andererseits für Exportzwecke an der Elbe und der Adria an. Die Zuckerindustrie verteilte sich über Böhmen, Mähren und Ungarn, während die große Sägewarenindustrie ihren Schwerpunkt in Siebenbürgen, der Slowakei und Kroatien und die Luxusindustrie, das Veredelungsgewerbe im weitesten Sinn (wozu hier auch die Elektrotechnik und Feinmechanik zu zählen ist) ihren Sitz in Wien hatte.

Aber um die Folgen der staatlichen Zerreißung dieses großen Wirtschaftsgebietes zu verstehen, muß man sich mit aller Schärfe eine andere Tatsache bewußt halten: daß die Leitung dieses großen, weitverzweigten und vielfach gegliederten Mechanismus zentral von Wien aus erfolgt ist. Wenn man etwa Frankreich ausnimmt (und selbst diese Ausnahme ist zweifelhaft), hat kein Großstaat vor dem Krieg seine Wirtschaft so zentral verwaltet wie Österreich. Eine handelspolitische Untersuchung Mitteleuropas muß dieser Tatsache kardinale Bedeutung beimessen, weil sie allein verschiedene widerspruchsvolle Tendenzen in der Handelspolitik der Nachfolgestaaten zu erklären vermag. Für diese Leitung des Wirtschaftsapparates der alten Monarchie hat Wien selbst allmählich einen großen Apparat ausbilden müssen. Denn wenn in Wien die böhmischen Kohlen- und Eisenwerke ebenso wie die mährischen Zuckerfabriken, die galizischen Petroleumgesellschaften, die schlesischen Tuchfabriken ihren Sitz hatten, wenn hier der Wirtschaftsplan entworfen, der Rohstoff angekauft, der Absatz organisiert, die Geldbeschaffung und die Geldanlage gesucht werden mußten, so war es unvermeidlich, daß in Wien ein großes Finanz- und Handelszentrum ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stand, dessen Wirkungskreis die ganze alte Monarchie umfaßte, das die Vermittlung zwischen den verschiedenen Ländern und Nationen des alten Reiches untereinander und zwischen ihnen und der übrigen Welt besorgte.

Der Krieg hat diese Zentralstellung Wiens noch wesentlich befestigt. Denn in demselben Maße, in dem die Wirtschaft Schritt für Schritt unter obrigkeitliches Diktat gestellt, in ihrer Handlungsfreiheit durch kriegswirtschaftliche Gesetze und Verordnungen eingeschränkt wurde, mußte die Bedeutung Wiens als Sitz der Zentralbehörden wachsen. Daß das die Beliebtheit Wiens bei den Objekten der Kriegswirtschaft nicht erhöht hat, versteht sich von selbst. Die Abneigung hat naturgemäß in den nichtdeutschen Gebieten nationale Färbung angenommen; aber sie ist in den rein deutschen Alpenländern nicht viel weniger intensiv gewesen. Immerhin, die Tatsache trat im Krieg mit besonderer Deutlichkeit zutage, daß Wien nicht ausschließlich oder vielleicht nicht einmal überwiegend von seiner Produktion, sondern von seiner Tätigkeit als Leiter und Vermittler der Wirtschaft der anderen deutschen und nichtdeutschen Gebiete der Monarchie lebte.

Die Staatsmänner in Paris haben sich darum nicht gekümmert. Sie haben die Grenzen nicht nur unbekümmert um nationale Zusammengehörigkeit, sondern auch unbekümmert um wirtschaftliche Zusammenhänge festgesetzt, ohne irgend etwas für deren Aufrechterhaltung vorzukehren. Lediglich für das Verhältnis zwischen Deutsch-Österreich, Ungarn und der Tschechoslowakei wurde die Möglichkeit eines handelspolitischen Sonderverhältnisses unter Ausschluß der Meistbegünstigung für andere Länder vorgesehen; doch ist die dafür gesetzte fünfjährige Frist abgelaufen, ohne daß die drei Staaten von dieser rechtlichen Möglichkeit Gebrauch machten.

Diese Zerschlagung eines einheitlichen Wirtschaftsgebietes hat nicht nur die neuen kleinen Wirtschaftskörper als Torsi entstehen lassen, sie hat zugleich an die Stelle des einen politisch-wirtschaftlichen Mittelpunktes Wien so viel neue Mittelpunkte gesetzt, als Staaten gegründet wurden. Das bedeutet aber auch die Entstehung von neuen Macht- und Interessenzentren. Es ist unmöglich, die Wirtschafts- und Handelspolitik der österreich-ungarischen Nachfolgestaaten ausschließlich aus wirtschaftlichen Motiven zu erklären und zu verstehen. Der Appell an die wirtschaftliche Vernunft nützt dort nichts, wo man grundsätzlich bereit ist, unwirtschaftlich zu handeln, um un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftliche staatliche oder nationale Vorteile zu erringen oder zu behaupten. Denn obwohl all diese Staaten den zwischenstaatlichen Handel unterbinden, ist der Zweck dieser Maßnahmen gar nicht vorwiegend handelspolitischer Art. In den zwischenstaatlichen Warenverkehr greift nicht nur die Handelspolitik, sondern auch die Finanzpolitik, Währungspolitik und die allgemeine Staatspolitik ein. Man differenziert die Staaten nach dem Grad der politischen Intimität. Man handhabt Einfuhrverbote gegen den einen liberaler, gegen den anderen strenger. Und die handelspolitische Praxis erweist sich als viel wichtiger denn die allgemeine gesetzliche Regelung an sich. Es ist ein charakteristischer Zug für die neu geschaffenen mitteleuropäischen Staaten, daß sie dem freien Wirken der wirtschaftlichen Kräfte aus politischen Gründen mißtrauen. Sie fürchten, daß der freie wirtschaftliche Verkehr wirtschaftliche Machtverschiebungen nach sich ziehen könnte, die die staatlich-politischen Machtverhältnisse, wie sie die Friedensverträge festgelegt haben, erheblich korrigieren könnten. Zudem hat sich die Macht des Staates über die Wirtschaft in den Jahren seit dem Kriege an vielen Fällen allzu deutlich bewährt. Das Prag von 1924 ist auch als wirtschaftlicher Machtfaktor etwas ganz anderes als das Prag von 1914. Ohne die Zertrümmerung der alten Monarchie und die bewußte Förderung durch die Regierung des neu gebildeten tschechoslowakischen Staates wären die Prager Banken niemals zu der Machtstellung gekommen, die sie heute im eigenen Land und im internationalen Verkehr einnehmen und ständig verstärken. Und all die neuen rasch emporstrebenden Hauptstädte mit ihrer sprunghaft wachsenden Bevölkerung, ihrer intensiven Bautätigkeit, ihrem immer erfolgreicheren Kampf gegen den stillen provinzialen Charakter der Vergangenheit — sei es Prag oder Agram, Belgrad oder Bukarest — sind zugleich Zentren einer neuen Bourgeoisie und damit eines neuen sozialen und kulturellen Machtegoismus geworden, der die rein wirtschaftliche Vernunft an ihrer Auswirkung hindert.

Die nationale Parole schafft aber auch wirtschaftliche Interessenten. Sie läßt in all diesen Kleinstaaten die Forderung nach wirtschaftlicher Autarkie wenigstens in den wichtigsten Produktionszweigen entstehen. Daß das wirtschaftlich absurd ist, bedarf keiner langen Begründung. Alle wirtschaftspolitische Entwicklung hat der Bildung von ganz großen Wirtschaftsgebieten zugestrebt. Selbst das alte Österreich-Ungarn, nach Ausdehnung und Volkszahl das drittgrößte Reich des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

europäischen Kontinents, ist im internationalen Wettbewerb immer stärker zurückgeblieben, weil sein innerer Markt sich als zu schwach erwies, weil seine Industrie daher nicht die Möglichkeit zur Spezialisierung, Typisierung und Massenerzeugung hatte. Und nun ist diese eine alte Monarchie in fünf bis sechs Wirtschaftsgebiete zerfallen, deren jedes für sich handelspolitische Großmachtsambitionen verfolgt. Man will weder in der Ernährung noch in den wichtigsten Industrien vom Ausland abhängig sein, man will alle wichtigeren Gegenstände und zumal alles, was mittelbar oder unmittelbar einmal für die Kriegführung notwendig sein könnte, im eigenen Land erzeugen. Und je ungünstiger die Produktionsbedingungen naturgemäß in der Mehrzahl dieser kleinen Länder, verglichen mit dem alten Österreich-Ungarn, sind, mit um so höheren Zollmauern umgeben sie sich, um so schärfer handhaben sie die Einfuhrverbote. So entstehen allenthalben neue Industrien, die bei freiem Verkehr nicht entstehen könnten und den eigenen Markt teuerer und schlechter versorgen, als es der frühere, jetzt zum Ausländer gewordene Lieferant vermocht hat. Aber all diese neuen Industrien sind zusammen mit der neuen Bureaukratie, den neuen Bankleitern usw. die Hauptstützen des wirtschaftlichen Protektionismus, und ihre Interessen werden selbst wieder von der nationalen Stimmung der neuen politisch maßgebenden Bourgeoisie gestützt. Wenn einmal die großen politischen und wirtschaftlichen Probleme Europas gelöst sind, dann wird unzweifelhaft diesem nationalen Gründertum eine scharfe Reaktion folgen, in der alles künstlich am Leben Erhaltene verschwinden wird. Aber bis dahin ist noch ein weiter Weg. Vorläufig geht die Entwicklung nach einer anderen Richtung. Die neuen Staaten haben sich unter der Parole „gegen Wien" eingerichtet. Das hat eine wirkliche Annäherung zwischen den Nachfolgestaaten über das unbedingt Notwendige hinaus bisher verhindert. Zwar fühlen sich die neuen Staaten politisch und wirtschaftlich bereits hinlänglich konsolidiert, um ein Stück ihrer starren Abwehrstellung gegen Wien aufzugeben. Aber sie sind weit davon entfernt, damit auch nur das geringste Opfer an nationalem Egoismus zu bringen, auf den Ausbau ihrer eigenen Industrie zu verzichten oder die staatliche Kontrolle über den internationalen Handelsverkehr aufzugeben.

II.

Die wirtschaftliche Struktur Deutschösterreichs ist danach im wesentlichen durch fünf Tatsachen gekennzeichnet: erstens durch die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relativ überragende Rolle Wiens als eines Apparates, der auf die Leitung eines achtmal größeren Wirtschaftsgebietes eingerichtet ist. Zweitens durch eine Industrie, die Torso geworden ist, weil die Ergänzung durch die mit ihr früher organisch verbundene Industrie der anderen ehemaligen Reichsgebiete weggefallen ist. Drittens durch die Abhängigkeit von auswärtiger Zufuhr an Nahrungsmitteln. Viertens durch Abhängigkeit von fremder Kohle und fremden Rohstoffen. Fünftens durch die Verkleinerung des zollgeschützten Innenmarktes auf ein Achtel des früheren Umfanges, die die österreichische Wirtschaft vollends in Abhängigkeit von der Handelspolitik der Nachbarn hält. Diese fünffache Abhängigkeit bestimmt die Handelspolitik Deutsch-Österreichs ebenso, wie seine militärisch-staatliche Ohnmacht seine Außenpolitik im allgemeinen bestimmt.

Der Apparat Wien kann überhaupt nur bestehen, wenn er in irgendeiner Form die Verbindung mit den Nachfolgestaaten aufrechterhält und von ihnen in Anspruch genommen wird. Die Wiener Großbanken haben in den mannigfachsten Formen ihre Filialen in den Nachfolgestaaten nationalisiert, zumeist unter Beihilfe ausländischen Kapitals und unter Preisgabe beträchtlicher moralischer und Vermögenswerte. Zwei Wiener Großbanken (Anglobank und Länderbank) haben dabei als ganzes ihre Nationalität gewechselt. Die eine ist englisch, die andere französisch geworden. Mit der Verselbständigung der früheren Filialen der Wiener Banken parallel gegangen ist die Nationalisierung ihrer Konzernindustrien durch partiellen oder vollständigen Verkauf der Aktien, durch Aufnahme von national einflußreichen Persönlichkeiten in die Verwaltung. Die meisten dieser Transaktionen sind wegen ihres politischen Charakters mit einem gewissen Halbdunkel umgeben, das ihre zweideutige Art, das Kompromiß zwischen politischem Zwang und wirtschaftlichem Bedürfnis deutlich verrät. Aber gerade das erklärt die Unfreiheit, die die Wiener Finanz- und Handelskreise in ihrem politischen Verhalten fesselt. Das Verhältnis zwischen Wien und den Nachfolgestaaten hat aus politischen Gründen eine äußerst labile Grundlage, von der man allgemein annimmt, daß sie auf die Dauer nicht haltbar ist, an die aber niemand zu rühren wagt. Die Entwicklungstendenz weist dabei deutlich in die Richtung einer fortschreitenden Emanzipation der Nachfolgestaaten von Wien.

Die deutsch-österreichische Industrie ruht im wesentlichen auf drei Pfeilern: Eisen, Holz und Wiener Luxusverbrauch. Während Deutsch-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Österreich als Ganzes die Form eines langgestreckten, nach Südosten ausgebuchteten Landstreifen hat, ist der größte Teil seiner Industrie im östlichen Teil konzentriert. Es ist ungefähr die Linie von Wien bis Graz, um die sich alle lebenswichtigen Teile der österreichischen Industrie gruppieren und von der die westlichen Landesteile Oberösterreich, Salzburg, Kärnten, Tirol so exzentrisch liegen, daß sie frachtlich eher zu Böhmen und Süddeutschland gravitieren. Von den drei Industriegruppen, die oben erwähnt wurden, hat die Eisenindustrie ihre natürliche Basis im steirischen Erzberg der Alpinen Montangesellschaft. Aber während hochwertiges, im Tagbau gewonnenes Eisenerz reichlich zur Verfügung steht, fehlt es gänzlich an Koks. Er muß, mit hoher Vorfracht belastet, aus dem mährisch-schlesischen, oberschlesischen oder in Zeiten besonderer Depression oder besonderer Knappheit aus den rheinisch-westfälischen Revieren bezogen werden. Im Anschluß an das steirische Eisen hat sich im östlichen Teil der Alpenländer eine große Metallindustrie entwickelt. Stark im internationalen Wettbewerb ist davon nur die Edelstahlerzeugung. Schöller-Bleckmann und Böhler haben für Edelstahl noch immer eines ihrer wichtigsten Absatzgebiete in Deutschland. Im übrigen aber erweist sich der Überbau an Fertigindustrien hier wieder als hypertrophisch. Es wird zumeist übersehen, daß die Alpenländer der Hauptsitz derjenigen Industriezweige waren, die von staatlichen Lieferungen lebten. Das sind erstens die Waggon- und Lokomotivfabriken und zweitens die Rüstungsindustrie im weitesten Sinne. Von den fünf Lokomotivfabriken des alten Österreich hat Deutsch-Österreich nicht weniger als vier geerbt. Das kleine Deutsch-Österreich hat für sie keine Bestellungen. Der internationale Wettbewerb wirft ihnen nur ausnahmsweise den einen oder anderen Auftrag zu. In dem ersten Jahr nach dem Krieg gab es immerhin noch große Reparaturaufträge für die Nachfolgestaaten, seither bleiben auch diese aus, weil sich die Nachfolgestaaten darin, wie in vielem anderen, selbständig machten. Die Rüstungsindustrie aber ist durch den Friedensvertrag vernichtet. Und gerade hier hat der Krieg die größten Anlagen entstehen lassen. Nur einzelnen, wie der Steyrer Gewehrfabrik, ist die Umstellung gelungen. Sie hat die Automobilerzeugung aufgenommen und vermag auch da nur einen Teil ihrer riesigen Anlagen zu beschäftigen. Andere Riesenanlagen sind ganz oder zum größten Teil und dauernd stillgelegt. So das Arsenal, Wöllersdorf, die großen Enzesfelder Munitionswerke, die großen Stahlwerke in Leobersdorf und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Traisen und viele andere. Die Maschinenindustrie hat auf dem Weltmarkt der deutschen, englischen, belgischen Konkurrenz im großen nie standgehalten. Aber sie hatte den großen zollgeschützten Innenmarkt zu versorgen. Sie leidet daher in besonderem Maße unter der Zerstückelung des Innenmarktes. Eine sehr starke Entwicklung hat in den letzten Jahren die elektrotechnische Industrie genommen. Sie findet ihre hauptsächliche Beschäftigung in dem Ausbau der Wasserkräfte, in der Elektrifizierung der Bahnen und in der zunehmenden Verwendung von Elektromotoren in Industrie und Landwirtschaft. Sie wird im wesentlichen von vier großen Unternehmungen repräsentiert, von denen zwei, die A. E.-G. Union und die Siemens-Schuckertwerke, reichsdeutschen Konzernen angehören, eines, die Brown Boveri-Werke, dem bekannten Schweizer Konzern affiliiert ist und nur die Elin-Gesellschaft für elektrische Industrie ganz selbständig ist. Während die Elektroindustrie ihren Rückhalt in einem durch besondere Umstände gekräftigten Innenmarkt hat, stößt die in und nach dem Kriege stark entwickelte Automobilindustrie, bei schwachem Inlandsmarkt, überall auf unübersteigbare Zollschranken und sonstige Einfuhrbeschränkungen. Charakteristisch für die Entwicklung der letzten Jahre ist, daß die Zahl der Automobile in Österreich von 1923 auf 1924, während in der ganzen Welt ein gewaltiger Aufschwung zu verzeichnen war, sogar zurückgegangen ist. Dabei wurden Ende 1924 in ganz Deutsch-Österreich bloß 9563 Personen- und 4577 Lastwagen gezählt.

Die andere Rohstoffbasis, auf der sich ein lebensfähiger Industriezweig entwickelt hat, ist das Holz. Es alimentiert eine starke Papier- und Möbelerzeugung. Die Papiererzeugung aller Art hat 1924 (nach dem „Österreichischen Volkswirt") rund 17 000 Waggons betragen, wovon zirka 8000 Waggons im Inland verbraucht, der Rest exportiert wurde. Damit waren im vorigen Jahr bereits 92% der Vorkriegsproduktion erreicht. Bei Zellulose und Holzstoff (Produktion 1924: 15 000 bzw. 82 000 Waggons) war die Erzeugungsmenge von 1913 bereits um 26 bzw. 20% übertroffen.

Der dritte Pfeiler der österreichischen Industriewirtschaft, der Luxusverbrauch Wiens, stützt das ganze Kunst- und Luxusgewerbe, Herren- und Damenkonfektion, Parfümerieerzeugung, die Erzeugung von Ledergalanteriewaren, Bronzen, Schirmen, Stöcken usw. Hier wirkt sich der künstlerische Geschmack des alpenländischen Deutschen aus. Aber die Voraussetzung für den Bestand dieser Gewerbezweige ist ein kauf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kräftiger Innenmarkt oder ein großer Fremdenverkehr. Paris, das darin mit Wien am schärfsten konkurriert, hat beides, Wien droht beides mehr und mehr zu verlieren.

Das Torsohafte dieser Industriewirtschaft kommt darin zum Ausdruck, daß wichtige Industriezweige überhaupt fehlen oder nur mangelhaft entwickelt sind, daß in anderen gewissen Stufen des Produktionsprozesses reichlich besetzt sind, während die Weiterverarbeitung im benachbarten Ausland erfolgen muß, und daß schließlich in gewissen Industrien einzelne besonders wichtige Sorten nicht erzeugt werden. So hat es der Eisenindustrie nicht nur an Koks gefehlt, sie hat auch wenigstens bis zum vorigen Jahr kein Gießereiroheisen erzeugt, das aus der Tschechoslowakei bezogen wurde. So fehlt es an einer Porzellan- und Hohlglaserzeugung, abgesehen von einzelnen Betrieben, fast ganz, während zum Beispiel Glaskolben für elektrische Glühbirnen ein Exportartikel sind. So hat Deutsch-Österreich zirka 25 % der Baumwoll-Spindeln, aber bloß 9 % der Webstühle des alten Österreich geerbt, während wieder die Druckindustrie viel mehr Rohware verarbeiten kann als Österreich liefert. Die Folge davon ist, daß zahlreiche Spinnereien stillgelegt sind, daß trotzdem noch 50 % der Garnerzeugung exportiert werden müssen, aber von Böhmen, wo die Webereien liegen, durch Zölle ausgesperrt bleiben und andererseits in Österreich wieder immer neue Webstühle aufgestellt werden und ein neues Argument für Zollschutz bilden. So ist seit 1918 die Zahl der Webstühle von 11 000 auf 16 000 gestiegen, aber es wären noch weitere 15 000 Webstühle notwendig, um die ganze österreichische Garnerzeugung zu verarbeiten. Wie die anderen Nachfolgestaaten, hat sich auch Deutsch-Österreich seit 1918 bemüht, die Lücken seiner industriellen Ausrüstung nach Möglichkeit auszufüllen. So ist seither in früheren Munitionsfabriken eine nicht unbeträchtliche anorganische chemische Großindustrie entstanden, deren einzige Rohstoffbasis das oberösterreichische Salz ist, ferner haben sich einige Betriebe auf Tuchweberei eingerichtet, die früher fast vollständig in den Sudetenländern konzentriert war. Aber im großen ganzen zeigt sich auch hier, daß dabei nicht viel dauernd Lebensfähiges entstanden ist.

Ein weiterer entscheidender Faktor der österreichischen Handelspolitik ist die Abhängigkeit des Landes in seiner Ernährung. Deutsch-Österreich ist mit einem sehr großen Teil seines Nahrungsmittelbedarfes auf das Ausland angewiesen. Das gilt in erster Linie von Getreide und Mehl, aber auch von Fleisch, Fett, Zucker, Eiern, Gemüse und Obst.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie weit diese Abhängigkeit durch allmähliche Intensivierung der Landwirtschaft in der fernen Zukunft zu mildern ist, kann hier nicht erörtert werden. Vorläufig ist sie außerordentlich stark und von entscheidendem Gewicht für die Gestaltung der Handels- und Zahlungsbilanz.

Und schließlich ist die Abhängigkeit des Landes in seiner Kohlen- und Rohstoffversorgung hervorzuheben. Die österreichische Kohlenproduktion beträgt zur Zeit zwischen 2 und 2½ Millionen Tonnen jährlich, wovon der größte Teil auf mehr oder weniger minderwertige Braunkohle entfällt. Die Bemühungen zur Erschließung gewisser Kohlenlager in der Steiermark werden forciert und insbesondere durch die Bundesbahnen in Form von langfristigen Lieferungsschlüssen begünstigt. Die Kohleneinfuhr wird auch allmählich durch die Fertigstellung verschiedener hydraulischer Großkraftwerke gemildert. Aber diese Abhängigkeit wird niemals überwunden werden. Neben der Kohle, die früher, abgesehen von Oberschlesien, in inländischen (böhmisch-mährisch-schlesischen) Revieren produziert wurde, ist auch das Rohöl, das in Galizien gewonnen wird, Auslandsprodukt geworden, es fehlen der Wollindustrie die ungarischen Schafe, der Lederindustrie die ungarischen und kroatischen Häute. Dazu kommt natürlich auch für Deutsch-Österreich die Abhängigkeit von überseeischen Rohstoffen, die es mit den anderen europäischen Staaten teilt, so in bezug auf Baumwolle, Kautschuk, Metalle usw.

III.

Diese Struktur des Landes spiegelt sich deutlich in seiner Handelsstatistik. Im Jahre 1924 stand einer Einfuhr von 2394 Millionen Goldkronen eine Ausfuhr von 1368 Millionen gegenüber, war somit die Handelsbilanz mit 1026 Millionen Goldkronen passiv. Ein ungeheuerer Betrag für ein Land von 6½ Millionen Einwohnern. Zu erwähnen ist übrigens, daß die ersten Monate des Jahres 1925 eine wesentliche Besserung ergeben, die mit der Wirtschaftskrise zusammenhängt, da die Kaufkraft der Bevölkerung nachgelassen hat und der Handel nicht imstande ist, seine Lager zu ergänzen. Zu welchem Teil das ungeheuere Passivum der Handelsbilanz durch gewisse Aktivposten der Zahlungsbilanz gedeckt wird, läßt sich auch nicht mit annähernder Sicherheit erkennen. Deutsch-Österreich hat das Defizit seiner Handelsbilanz seit dem Umsturz auf wechselnde Weise bezahlt. In den ersten Jahren bis 1922 durch einen in die verschiedensten Formen ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kleideten Kapitalsexport. Die österreichische Aktienbeteiligung an den größten tschechoslowakischen, polnischen, jugoslawischen Unternehmungen ist in ausländische Hände übergegangen, und darüber hinaus hat das Ausland in größtem Umfang österreichische Bank- und Industrieaktien teils spekulativ, teils zur dauernden Anlage erworben. Diesen Prozeß im einzelnen darzustellen, fehlt hier der Raum. Im Jahre 1923 hat Österreich die Völkerbundanleihe von 600 Millionen Goldkronen erhalten, und diese Operation ist zum Anstoß geworden, daß zahlreiche geflüchtete Devisenbestände heimgekehrt sind und das Ausland im größten Umfang Privatkredite gegeben und österreichische Aktien gekauft hat. Im Jahre 1923 ist die österreichische Zahlungsbilanz durch diese Operationen ohne Zweifel trotz des Defizits der Handelsbilanz aktiv gewesen. Das Jahr 1924 hat einen schweren Rückschlag gebracht. Mit der Herstellung des Gleichgewichts im Staatshaushalt sind weitere Freigaben aus dem Völkerbundkredit unterblieben, und nach dem Zusammenbruch der Frankenspekulation im Frühjahr 1924 hat das Ausland große Effektenmassen nach Österreich zurückgeschickt und Kreditkündigungen vorgenommen. Wenn das Defizit der Handelsbilanz trotzdem ohne Erschütterung der Valuta so ungeheuere Dimensionen annehmen konnte, so gibt es dafür nur eine Erklärung: daß das Ausland die Waren an Österreich gegen Kredit geliefert hat. Tatsächlich ist der Handel, namentlich der wichtige Textilhandel, in weitem Umfang an das Ausland verschuldet und in der großen Zahl von Insolvenzen, die das vorige Jahr gebracht hat, ist immer wieder zu beobachten gewesen, daß zu den Hauptgläubigern ausländische, in erster Linie tschechoslowakische Lieferanten gehören. Diese Zusammenhänge sind naturgemäß höchst undurchsichtig, statistisch überhaupt nicht erfaßbar. Jedenfalls ist das Defizit der Handelsbilanz im Zusammenhang mit der großen Arbeitslosigkeit das ernsteste Symptom der österreichischen Wirtschaftskrise und das beherrschende Motiv der österreichischen Handelspolitik.

Der Außenhandel Österreichs gliedert sich in folgender Weise:

	Einfuhr Millionen	Ausfuhr Goldkronen
Lebende Tiere	167	12
Nahrungsmittel und Getränke	648	32
Mineralische Brennstoffe	198	2
Andere Rohstoffe und einfach bearbeitete Waren	513	249
Fertige Waren	868	1075
Insgesamt	2395	1369

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daraus geht hervor, daß die Handelsbilanz in allen Gruppen, außer Fertigwaren, passiv ist und selbst bei diesen der Überschuß bloß 207 Millionen Goldkronen oder rund ein Fünftel der Ausfuhr beträgt. Nach Ländern geordnet, entfallen in Prozenten von der Einfuhr auf Tschechoslowakei 22,6, Deutschland 15,0, Ungarn 11,7, Polen 7,5, Italien 7,2, Vereinigte Staaten 5,6, Schweiz 5,6, Jugoslawien 4,4, Großbritannien 2,8, Rumänien 2,5, Frankreich 2,3, Bulgarien 2,2, Britisch-Indien 2,0, Holland 1,2, Argentinien 1,1, während alle anderen Länder unter 1% der Einfuhr zurückbleiben. Von der Ausfuhr entfallen auf Deutschland 13,1, Tschechoslowakei 11,0, Jugoslawien 10,4, Italien 10,2, Polen 9,9, Ungarn 8,8, Schweiz 6,6, Rumänien 6,6, Großbritannien 4,3, Frankreich 2,5, Vereinigte Staaten 2,1, Holland 1,6, Bulgarien 1,4, Japan 1,1, Britisch-Indien 1,0%. Der weitaus größte Teil des österreichischen Außenhandels spielt sich also im Verkehr mit den Nachbarländern ab.

Aber handelspolitisch ist das Verhältnis mit diesen Staaten im einzelnen sehr verschieden. Eine Analyse des Warenverkehres mit den einzelnen Ländern würde den hier abgesteckten Rahmen überschreiten. In gröbsten Umrissen kann folgendes festgestellt werden. Was die Einfuhr betrifft, so bezieht Österreich Getreide und Mehl in erster Linie aus Ungarn und in Abstand aus Jugoslawien, der Tschechoslowakei, Rumänien, Amerika; Zucker aus der Tschechoslowakei; Speisefett aus den Vereinigten Staaten; Käse aus der Schweiz und der Tschechoslowakei; lebende Rinder und Schweine aus Ungarn, Jugoslawien, Rumänien; Kohle und Koks kommen im wesentlichen aus Oberschlesien und der Tschechoslowakei; Tabak allein zur Hälfte aus Bulgarien. Von Getränken spielt nur die Weineinfuhr aus Italien und Ungarn eine beträchtliche Rolle, das böhmische (Pilsener) Bier ist durch den Zoll praktisch ausgesperrt. Von industriellen Rohstoffen liefern Hopfen die Tschechoslowakei; Felle und Häute hauptsächlich Jugoslawien, Argentinien, Britisch-Indien und Deutschland; technische Öle und Fette Holland und Deutschland; Holz (hauptsächlich Harthölzer für die Möbelerzeugung) die Tschechoslowakei, Ungarn und Jugoslawien; Rohöl zur größeren Hälfte Rumänien, zu ungefähr 40% Polen; Baumwolle natürlich im wesentlichen die Vereinigten Staaten und Britisch-Indien; Wolle Australien, die Schweiz und Deutschland (die beiden letzteren als Händler); Kautschuk Britisch-Indien und Brasilien; Metalle Deutschland (als Händler), Italien (als Händler), die Vereinigten Staaten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die starke Einfuhr an Fertigwaren erklärt sich aus der lückenhaften industriellen Ausrüstung Österreichs. Den Hauptanteil hat hier die Textilindustrie, auf die mehr als zwei Drittel der Einfuhr Österreichs an Fertigware entfallen, woran wieder die Tschechoslowakei, die Schweiz an Deutschland den hauptsächlichen Anteil haben. Daneben ist noch die Einfuhr an Leder-, Eisenwaren, Maschinen und Apparaten, chemischen Produkten und Farben beträchtlich.

Für die Ausfuhr kommen an Rohprodukten und Halbfabrikaten nur Holz, Papierzeug und Roheisen in Betracht. Im Export von Fertigwaren stehen an der Spitze Eisenwaren mit 127, Baumwollwaren mit 88, Baumwollgarne mit 53, Maschinen mit 40, Automobile mit 36, Wollgarne mit 35, Seidenwaren mit 32, Lederwaren mit 30 Millionen. Die wichtigsten Abnehmer für Industrieprodukte sind Jugoslawien mit 138, an zweiter Stelle Deutschland mit 97, an dritter Stelle die Tschechoslowakei mit 90, weiter Rumänien mit 82, Polen mit 81, Ungarn mit 77, die Schweiz mit 65, Italien mit 50, Großbritannien mit 47 Millionen Goldkronen.

Der Handelsverkehr mit Deutschland ergibt nach der österreichischen Statistik für das Jahr 1924:

	Einfuhr aus Deutschland	Ausfuhr nach Deutschland
Lebende Tiere	5	3
Nahrungsmittel und Getränke	21	15
Mineralische Brennstoffe	10	—
Andere Rohstoffe und einfach bearbeitete Waren	44	48
Fertigwaren	279	114
Zusammen	359	180

Die Einfuhr aus Deutschland war somit im vorigen Jahr genau doppelt so groß als die Ausfuhr nach Deutschland, und der Einfuhrüberschuß bestand fast zur Gänze in Fertigware. Das Bild verbessert sich noch zugunsten Deutschlands, wenn man berücksichtigt, daß seine Ausfuhr nach Österreich an Nahrungsmitteln und industriellen Rohstoffen zum größten Teil aus Waren besteht, in denen Deutschland nur als Zwischenhändler fungiert (so für Getreide 8,5, Därme 6,5, Baumwolle 1,4, Wolle 6,7, Metalle 5,5 Millionen Goldkronen), während Österreich seinerseits eigene Rohstoffe ausführt (so hauptsächlich Holz 11,5, Magnesit 1,4). Nicht unbeträchtlich ist die Ausfuhr der österreichischen Metallverhüttung nach Deutschland. Im Weinhandel ist die Ausfuhr Österreichs um einige hunderttausend Goldkronen größer als die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einfuhr aus Deutschland. Aber von entscheidender Bedeutung ist allein der Handel in Fertigwaren. Nach ihrem Wert geordnet, setzt sich die Ausfuhr Österreichs nach Deutschland aus folgenden wesentlichen Posten zusammen, in Millionen Goldkronen: Automobile 20,8, Baumwollgarne 12,7, Eisenwaren 9,5, Leder 7,5, Wollgarne 6,0, Möbel und Holzwaren 5,9 (davon bloß 0,4 Möbel), Metallwaren 4,7, Hüte und Hutstumpen 4,0, Bücher 3,9, Baumwollwaren 3,5, Damenkleider 3,7, Chemikalien 3,0, Seidenwaren 2,8, Wollwaren 2,5, Kürschnerwaren 2,3, Glühlampen 2,2.

Die Einfuhr aus Deutschland umfaßt dagegen: Maschinen und Apparate 45,5, Wollwaren 30,4, Baumwollwaren 27,6, Eisenwaren 24,9, Farben 13,1, Leder 12,7, Chemikalien 11,0, Instrumente (außer Musikinstrumenten) 10,0, Metallwaren 9,1, Seidenwaren 8,9, Bücher 8,3, Papier und Papierwaren 7,8, Porzellan- und Tonwaren 3,4, Glaswaren 3,3, Wollgarne 3,3, Fahrzeuge (außer Automobilen) 2,5, Seidengespinste 2,3. Die Einfuhr aller anderen Warenklassen bleibt hinter 2 Millionen zurück.

IV.

Der Krieg hat wie für Deutschland so auch für Österreich die handelspolitischen Brücken nach dem Ausland zerstört, und ihr Neubau ist nach dem Kriege bisher nur teilweise und nur gleichsam in der Form von Notstegen möglich geworden. Die einzelnen Phasen einer peinlichen Entwicklung der Handelspolitik seit dem Kriege können nicht geschildert werden. Die Blockade hat die einzelnen Länder zunächst als Heerlager zurückgelassen. Der zwischenstaatliche Handelsverkehr mußte sich auf ein Minimum beschränken, da allgemeine Ein- und Ausfuhrverbote bestanden. Die ersten Verträge, die dem Handel die Wege ebneten, waren noch nach dem Muster der Kriegswirtschaft Kompensationsverträge. Man verpflichtete sich gegenseitig zur Lieferung von bestimmten Warenmengen, die man voneinander brauchte. Der nächste Schritt waren Kontingentverträge, die im Rahmen von vertraglich festgesetzten Mengen dem Handel bereits einen gewissen Spielraum gaben. Erst allmählich gelang es, in diesem System der Ein- und Ausfuhrverbote, die noch durch Eisenbahntarifmaßnahmen und Devisenvorschriften verschärft und kompliziert waren, eine liberalere Handhabung und gewisse generelle Ausnahmen durchzusetzen. Und erst die letzten zwei Jahre haben einige Meistbegünstigungsverträge mit einigermaßen verläßlicher Sicherung der Handelsfreiheit gebracht, ohne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß das System der Ein- und Ausfuhrverbote grundsätzlich und formell beseitigt wurde. Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die bisher abgeschlossenen Handelsverträge der Republik Österreich nach dem Stand vom 15. Mai 1925:

	Vertragsart	Unterzeichnet am	In Kraft seit
Belgien-Luxemburg	Tarifvertrag	14. 12. 1923	13. 11. 1924
Bulgarien	Meistbegünstigung	9. 3. 1922	9. 3. 1922
Dänemark	"	30. 6. 1923	1. 7. 1923
Deutsches Reich	"	1. 9. 1920	12. 2. 1921
	Tarifvertrag	12. 7. 1924	1. 1. 1925
Frankreich	"	12. 6. 1923	22. 7. 1923
	"	11. 8. 1924	1. 1. 1925
Griechenland	"	18. 4. 1925	12. 5. 1925
Großbritannien	Meistbegünstigung	22. 5. 1924	11. 2. 1925
Italien	Tarifvertrag	28. 4. 1923	15. 7. 1923
Japan	Meistbegünstigung	2. 10. 1923	10. 10. 1923
Lettland	"	9. 8. 1924	?
Niederlande	"	5. 9. 1923	21. 9. 1923
Norwegen	"	3. 12. 1924	1. 1. 1925
Polen	"	25. 9. 1922	15. 1. 1923
Portugal	"	21. 7. 1923	10. 8. 1923
Rumänien	"	5. 2. 1924	13. 2. 1924
Schweden	"	10. 11. 1924	26. 11. 1924
Jugoslavien	"	27. 6. 1920	7. 12. 1920
Schweiz	"	6. 3. 1920	6. 3. 1920
Spanien	Tarifvertrag	3. 2. 1925	16. 2. 1925
Tschechoslowakei	Meistbegünstigung	4. 5. 1921	14. 11. 1922
	Tarifvertrag	24. 11. 1924	1. 1. 1925
Türkei	Meistbegünstigung	28. 1. 1925	23. 11. 1924
Ungarn	"	8. 2. 1922	2. 3. 1923

Im Verkehr mit den Nachfolgestaaten ist es bisher gelungen, die Meistbegünstigung ohne Vorbehalt durchzusetzen. Nur im Handelsvertrag mit Polen sind einzelne Waren davon ausgenommen. Dagegen sehen die Verträge mit Italien, Frankreich, Spanien und Portugal verschiedene Ausnahmen von der Meistbegünstigung vor, die allerdings in der Praxis nicht sehr fühlbar sind, da es sich zumeist um Waren handelt, an denen die österreichische Ausfuhr relativ wenig interessiert ist. Die nächsten Aufgaben der Handelspolitik bestehen vor allem im Abschluß von Tarifverträgen mit denjenigen Nachfolgestaaten, mit denen bisher bloß Meistbegünstigungsverträge abgeschlossen sind. Das Ergebnis dieser Verträge ist bisher sehr mager. Die Handelsbilanz im Verkehr mit Italien hat sich seit Abschluß des Tarifvertrages wesentlich zuungunsten Österreichs verschlechtert. Die Ausfuhr nach der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tschechoslowakei stößt auch nach dem Handelsvertrag auf nahezu unübersteigbare Schranken; denn ob der Zoll wie früher die Hälfte oder wie jetzt ein Drittel des Warenwertes beträgt, ist für die prohibitive Wirkung eines solchen Zolles in den meisten Fällen ohne Belang. Der Handelsvertrag mit Deutschland aber hat nicht viel mehr als demonstrativen Wert, da Deutschland gegenüber Österreich zu wesentlichen Konzessionen so lange nicht imstande ist, als es nicht den Handelsverkehr mit seinen hauptsächlichen Abnehmern vertraglich geregelt hat, da es vorher nicht umsonst seine Haupttrümpfe aus der Hand geben kann.

V.

Die allgemeinen Tendenzen der österreichischen Handelspolitik sind entschieden freihändlerisch. Das ergibt sich aus der wirtschaftlichen Lage des Landes. Denn Österreich ist erstens in besonderem Maße ein Händlerland, es ist zweitens dauernd auf Nahrungszufuhr und mit seiner Industrie auf Export angewiesen. Die österreichische Landwirtschaft hat sich in den ersten Jahren der Republik auf die Forderung des prinzipiellen allgemeinen Freihandels festgelegt und erst, als dieser bei der Industrie nicht durchsetzbar war, auch Agrarzölle gefordert. Die Industrie wieder muß für durchschnittlich etwa 50% ihrer Kapazität (bei der einen mehr, bei der anderen weniger) Absatz im Ausland suchen. Günstige Handelsverträge sind für sie somit wichtiger als der Schutz eines unter allen Umständen unzulänglichen kleinen und schwachen Inlandmarktes. Dem stehen freilich die Interessen derjenigen Industriezweige gegenüber, die unter Zollschutz die Lücken in der industriellen Ausrüstung, die die Zerreißung des Wirtschaftsgebietes geschaffen hat, ausfüllen möchten. Es handelt sich dabei zumeist um junge Unternehmungen von mittlerer Größe, die eine beträchtliche schutzzöllnerische Agitation entfaltet haben und denen dabei die extrem schutzzöllnerische Handelspolitik der Nachbarstaaten wirksame Argumente liefert.

Bei der Aufstellung des neuen österreichischen Zolltarifes, der zu Beginn dieses Jahres in Kraft getreten ist, waren jedoch noch andere Umstände zu berücksichtigen. Der alte österreichisch-ungarische Zolltarif vom Jahre 1906, der bis dahin galt und nicht einmal mit den autonomen, sondern mit den Vertragssätzen angewendet wurde, war auf die Bedürfnisse des alten großen Wirtschaftsgebietes zugeschnitten. Er enthielt daher nicht nur hohe Agrarzölle, da sich die alte Monarchie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selbst mit Nahrungsmitteln versorgt hatte, sondern auch Industriezölle auf Halb- und Ganzfabrikate, die in Deutsch-Österreich nicht oder in ganz ungenügenden Mengen erzeugt wurden, während er die neu entstandenen Industrien ohne Schutz ließ. Dadurch war dieser Tarif vor allem als Ausgangspunkt von Tarifverhandlungen mit Staaten ungeeignet, die selbst Zölle in mehrfacher Höhe der österreichischen einhoben und die vorhandenen Lücken des Tarifes auszunützen vermochten. Andererseits hatte der Krieg Spezialmaßnahmen im freihändlerischen Sinn veranlaßt, die sich dauernd unter den veränderten Umständen nicht halten ließen. So waren die Getreide-, Eisen- und Zementzölle suspendiert, die wieder in Kraft gesetzt werden mußten. Dazu war die Zollpolitik auch in gewissen Grenzen fiskalisch gebunden. Nach dem Genfer Programm, das 1922 mit dem Völkerbund vereinbart wurde, mußten die Zölle so erstellt werden, daß sie einen Mindestertrag von 100 Millionen Goldkronen jährlich lieferten, da die Zölle mit für den Dienst der Völkerbundanleihe verpfändet wurden. Trotzdem ist der neue Zolltarif, zumal wenn man ihn an den Tarifen der anderen europäischen Staaten in der Nachkriegszeit mißt, als außerordentlich liberal zu bezeichnen. Die Getreidezölle sind nach schwerem Kampf gleitend mit 0,25 bis 4 Goldkronen, der Zementzoll mit 0,80 Goldkronen bemessen worden, der Roheisenzoll ist überhaupt gefallen. Auch die übrigen Industriezölle sind — mit Ausnahme zum Beispiel des Mehlzolles von 3 Goldkronen, der als Kampfzoll gegen Ungarn gelten soll — im großen und ganzen erträglich, zumal sie in den kommenden Handelsverträgen noch manche Reduktion erfahren werden. Wie sich der neue Zolltarif auswirken wird, läßt sich bei der kurzen Dauer seiner Geltung bisher noch nicht absehen. Der Rückgang der Einfuhr in den ersten Monaten des Jahres ist ohne Zweifel auch auf ihn zurückzuführen, aber dadurch allein noch nicht erklärbar. Immerhin scheint sich bei den niedrigen Löhnen in Österreich der Zollschutz, den dieser Tarif gewährt, als hinreichend zu erweisen. Zur Erleichterung der Ausfuhr kann die österreichische Handelspolitik wenig tun. Dazu ist ihre Stoßkraft zu gering. Um die Nachbarstaaten zum weiteren Abbau ihrer Zollmauern zu veranlassen, dazu sind mächtigere politische und handelspolitische Einflüsse nötig, als Österreich aufzubringen vermag. Die österreichische Regierung hat sich zu diesem Zweck vor einiger Zeit an den Völkerbund gewendet, und dieser hat eine handelspolitische Expertise veranstaltet, deren Ergebnis uns noch nicht vorliegt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der politische Hintergrund der ganzen Aktion geht aber weit über den Bereich der Handelspolitik hinaus. In Wirklichkeit steht wieder einmal die Existenz Deutsch-Österreichs zur Diskussion. Obwohl die staatsfinanzielle und währungsmäßige Sanierung, die 1922 eingeleitet wurde, über Erwarten rasch gelungen ist, gilt das österreichische Wirtschaftsproblem als ungelöst: Die Lebensfähigkeit eines selbständigen Deutsch-Österreich, das in diesem Frühjahr an 200 000 unterstützte Arbeitslose aufzuweisen hatte und in einer Wirtschaftskrise von unabsehbarer Dauer steht, ist wieder die Sorge der europäischen Kabinette. Die alte Alternative, das österreichische Problem entweder durch Vereinigung Österreichs mit Deutschland oder durch einen Zusammenschluß der Nachfolgestaaten zu lösen, ist wieder aufgetaucht. Die Aktion, die der Völkerbund mit der erwähnten Expertise eingeleitet hat, zielt ganz deutlich nach der zweiten Richtung. Realisierbar scheint sie mir in keiner Weise. Das entscheidende Kriterium ist, ob die handelspolitischen Begünstigungen, die die österreichisch-ungarischen Nachfolgestaaten einander gewähren sollen, unter die allgemeine Meistbegünstigung fallen oder nicht. Ist das erste gemeint, dann bedeuten sie keine Lösung, kaum eine Milderung der österreichischen Frage. Ist das zweite gemeint, so ist, von allem Politischen abgesehen, obwohl es für diese Frage entscheidend ist, der Protest nicht nur Deutschlands, sondern auch Englands u. a. mit Sicherheit zu erwarten, die sich nicht vom mitteleuropäischen Markt ausschließen lassen können. Hier rollt die Handelspolitik nicht nur das österreichische, sondern das europäische Problem auf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die handelspolitische Lage Schwedens.

Von

Dr. Sven Helander,

Honorarprofessor an der Universität Kiel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis.

		Seite
I.	Die Wirtschaftsstruktur Schwedens nach dem Weltkriege	409
II.	Die schwedische Zahlungsbilanz und ihre handelspolitische Bedeutung	414
III.	Schwedens Landwirtschaft	418
IV.	Die schwedische Industrie und ihre handelspolitische Lage	420
V.	Die finanzielle Bedeutung des schwedischen Zollsystems	425
VI.	Die handelspolitischen Strömungen in Schweden	426
VII.	Die Aussichten für den deutsch-schwedischen Handelsverkehr	428

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Die Wirtschaftsstruktur Schwedens nach dem Weltkriege.

Die Wirtschaftsstruktur Schwedens nach dem Weltkriege kritisch zu beurteilen ist nicht ganz leicht. Es kommen hierfür folgende Momente im wesentlichen in Betracht.

1. Als neutrales Land ist Schweden von direkten Kriegsverlusten einigermaßen verschont geblieben. Die Schädigungen umfaßten Verluste der Handelsflotte (etwa 300 000 Registertonnen); Beschlagnahme von Waren (hauptsächlich von England); Beschlagnahme von Fabriken (hauptsächlich in Rußland) und Valutaverluste (hauptsächlich von Markguthaben, schätzungsweise etwa eine halbe Milliarde Kronen). Indirekte Kriegsverluste entstanden vor allem durch irrationale Arbeit vieler staatlicher Kriegskommissionen (besonders berüchtigt die Feuerungskommission). Der Mangel an Rohstoffen war ein nicht minder wichtiger indirekter Kriegsverlust, da durch ihn die industrielle Arbeit sehr erschwert wurde.

Den Verlusten stehen verschiedene Kriegsgewinne gegenüber. Diese Gewinne entstanden durch erhöhte Preise der schwedischen Ausfuhrwaren, denen aber fast größere Erhöhungen der Preise der Importwaren in der Kriegszeit gegenüberstanden; wesentlich erhöhte Frachteinnahmen der schwedischen Flotte, verschiedene Gewinne auf dem internationalen Kapitalmarkte usw.

Es ist fraglich, ob alles in allem gerechnet die Kriegsgewinne höher waren als die Kriegsverluste, oder ob Schweden nicht durch eine friedliche Entwicklung, isoliert für sich betrachtet, wirtschaftlich weiter gekommen wäre. Aber verglichen mit den durch die Kriegs- und Nachkriegszeit geschwächten anderen Staaten, steht Schweden relativ sehr vorteilhaft da. Es ist nicht mit Unrecht behauptet worden, daß in Europa kein zweites Land ist, dessen wirtschaftliche Kräfte nach dem Weltkriege so intakt geblieben wären. Deshalb ist die internationale Stellung Schwedens heute eine ganz andere, als vor dem Kriege.

Die relativ verbesserte Stellung ist zurückzuführen nicht nur auf die Neutralität des Landes, sondern der Reichtum des Landes an

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

natürlichen Schätzen (Reichtum an Holz, Eisenerzen und Wasserkraft) und die im großen und ganzen recht zielbewußte Wirtschaftspolitik des Landes, die in der Kriegszeit nicht zu solcher Konsumtionsausdehnung wie in Norwegen und Dänemark führte und die der Valuta fortwährend die größte Aufmerksamkeit gewidmet hat mit zum Teil originellen Maßnahmen (Goldsperre in der Kriegszeit, Goldeinlösung der Noten im Jahre 1924, eingeführt als erstes europäisches Land) — das alles hat zu der relativ stabilen Wirtschaftslage geführt.

2. Die Krisis der Nachkriegszeit hat Schweden verhältnismäßig schwer getroffen. Deutschland, das zu dieser Zeit im Inflationselend steckte, hat verhältnismäßig weniger gemerkt von dem gleichzeitigen Deflationselend des größten Teiles der übrigen Welt. Sehr große Verluste der schwedischen Unternehmer — wobei die Neureichen so gut wie ganz verschwunden sind, aber auch Reichtum, der seit Generationen bestanden hatte und der verloren gegangen ist — waren die Folge des allgemeinen Preisrückganges. Die meisten der neuen Industrien der Kriegszeit sind dabei gleichfalls verschwunden. Wenn die steigenden Aktienkurse vorher zum Erwerb von Aktien mit Hilfe von Bankschulden gelockt hatten, so entstanden die größten Schwierigkeiten auf der Börse. Die Banken versuchten die größeren Kunden, die noch weitere im Fall mit sich ziehen würden, zu halten. Bei dem fortgesetzten Sturz aller Preise und Kurse komplizierte sich bald die Situation hierbei noch mehr. Große Abschreibungen wurden in allen Banken notwendig, die Rekonstruktionen umfaßten die allergrößten Banken des Landes. Die Krisis war so schwer, daß man auf das Jahr 1857 zurückgehen muß, um Ähnliches zu finden. Die Arbeitslosigkeit war sehr groß; dank des Einflusses der sozialistischen Regierungen konnten jedoch die Arbeitslöhne ohne allzu umfassende Arbeitslosigkeit teilweise herabgesetzt werden. Der vorzüglichen Politik der staatlichen Arbeitslosigkeitskommission ist es zu verdanken, daß die Arbeitslosen selbst das Interesse bekamen, sich möglichst bald der produktiven Erwerbsarbeit wieder zuzuwenden, was für die Überwindung der Krisis von größtem Vorteil war.

Trotz des Preisrückganges lagen mehrere der Exportwaren Schwedens im Preise nunmehr *verhältnismäßig* höher als die wichtigeren Importwaren. Wenn dies für das Land zwar günstig war, so ermunterte es auch den Import: das Konsumtionsniveau des Landes lag nunmehr verhältnismäßig hoch. Dies war auch darin ersichtlich,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die Arbeitslöhne, verglichen mit der Vorkriegszeit, mehr gestiegen sind als es der Steigerung der Lebenskosten entspricht. Der Mehrerlös der Exportwaren kommt besonders den Arbeitern, weniger dem Kapital zugute. Daß ein verhältnismäßig großer Teil der produktiven Kräfte des Landes für den inneren Bedarf des Landes arbeitet, hat diesen Zustand insofern unterstützt, als die relative Hochschraubung der Arbeitslöhne in den für den inneren Bedarf des Landes arbeitenden Industrien eine Hochhaltung der Löhne leichter möglich war (berüchtigstes Beispiel: die Maurer, die eine rücksichtslose Monopolpolitik getrieben haben), und alle diese Industrien waren zahlreich genug, um dem gesamten Lohnniveau eine relative Tendenz nach oben zu geben. Ehe hier alle Ausgleichstendenzen der Weltwirtschaft ihre volle Wirkung ausüben können, werden noch manche Veränderungen bevorstehen.

Die weltwirtschaftliche Abhängigkeit Schwedens ist sowohl negativ wie positiv begrenzt.

Negativ: Die große geographische Ausdehnung des Landes (die Entfernung von Malmö bis zur Nordspitze Schwedens ist ebenso groß wie die Entfernung von Malmö bis nach Rom) bietet eine große Vielseitigkeit der Produktionsbedingungen und damit Beschäftigungsmöglichkeiten der produktiven Kräfte für innere Bedürfnisse, was mit erklären kann, daß der Außenhandel Schwedens pro Kopf der Bevölkerung verhältnismäßig gering ist. Ein verhältnismäßig großer Teil des Nationalvermögens wurde für Verkehrsbedürfnisse reserviert (Schweden hat am meisten Eisenbahnen pro Kopf der Bevölkerung in Europa), so daß diese Vielseitigkeit der Produktionsbedingungen der ganzen Volkswirtschaft zugute kommen kann. Die seit 1888 eingeschlagene Schutzzollpolitik hat diese Tendenz noch verstärkt: die produktiven Kräfte des Landes haben relativ stark für den inneren Markt gearbeitet. Daß die Inflation nicht zu einer Erhöhung der Zollsätze führte, hat zu einer relativen Herabsetzung des ursprünglich recht hohen Zollschutzes geführt, so daß der letzte Grund jetzt nicht mehr so stark ins Gewicht fällt: der schwedische Zollschutz ist nunmehr als mäßig zu betrachten. Wenn dies zu einer Mehreinfuhr und damit auch Mehrausfuhr führen würde, so könnte dies die positiven Faktoren in der weltwirtschaftlichen Verflechtung Schwedens unterstützen. Ein neu hinzugekommener negativer Faktor ist aber die Tilgung des größeren Teiles der ausländischen Schuld Schwedens — für Zinsen und Amortisation sind nach dem Auslande nur noch recht geringe Beträge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu berechnen, die durch Aktivzinsen wahrscheinlich gedeckt werden —, so daß dieser Zwang zur Ausfuhr im wesentlichen weggefallen ist.

Positiv: Trotzdem ist die Arbeit auf dem Weltmarkte für Schweden nicht unwichtig. Die Steinkohlenbestände des Landes sind weder quantitativ noch qualitativ so, daß sie für den Industriestaat Schweden ausreichen. Auch trotz des energischen Ausbaues der Wasserfälle ist mit einem bleibenden Einfuhrbedarf Schwedens an Steinkohlen zu rechnen[1]. Auch im Weizen besteht aus klimatischen Gründen keine Möglichkeit, den einheimischen Bedarf zu decken, sondern etwa die Hälfte des Bedarfs muß durch Einfuhr gedeckt werden. In der Kriegszeit kam dieser Einfuhrbedarf besonders darin zum Vorschein, daß die Brotrationierung in Schweden zeitweise sogar strenger als in Deutschland war. Auch in Mineralölen hat ein recht starker Einfuhrbedarf bestanden, den man aber hofft durch die Produktion von Sulfitspiritus teilweise beheben zu können. Dieser wird als Nebenprodukt gewonnen bei der Produktion von Sulfitmasse (der wichtigste Teil der schwedischen Holzmasseindustrie) und ist als Motorfeuerung schon ausprobiert. Die Einfuhr von Benzin würde damit eingeschränkt werden können. Immerhin bleibt ein Einfuhrbedarf von anderen Mineralölen. Auch Baumwolle ist ein wichtiger Importartikel — die schwedische Textilindustrie arbeitet hauptsächlich für den einheimischen Markt (mit den drei Hauptzentren Göteborg, Borås und Norrköping), aber exportiert daneben hauptsächlich nach Norwegen. Tabakbau kommt in Schweden so gut wie gar nicht vor, sondern der Bedarf wird durch Import gedeckt (die ganze Produktion ist monopolisiert in Svenska Tobaksmonopolaktiebolaget). Auch der ganze Weinbedarf und ein wesentlicher Teil des Spirituosenbedarfs wird durch Import gedeckt (durch A. B. Vin- och Spritcentralen). Auch Kaffee ist ein großer Importartikel, da die Konsumtion hiervon als Folge der Antialkoholbewegung verhältnismäßig stark ist. Der Kaffeezoll, der früher äußerst niedrig war, ist neulich erhöht worden, was eine der wenigen wichtigeren Zollerhöhungen Schwedens in neuerer Zeit ist. Im übrigen umfaßt die Einfuhr eine ganze Reihe von größeren und kleineren Artikeln, Spezialitäten verschiedener Länder, — obwohl die wichtigsten Einfuhrartikel die vorhin genannten sind.

[1] Andersson, Den svenska industrines ställningi världsproduktionen. Stockholm 1920. S. 9/10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch in der Ausfuhr sind positive Faktoren für das Arbeiten Schwedens auf dem Weltmarkte festzustellen. Nur in wenigen Artikeln ist es für ein kleineres Land möglich, solche Großbetriebe zu entwickeln, daß sie auf dem Weltmarkte konkurrieren können. Der Export Schwedens ist deshalb — auch mit beeinflußt von den Rohstoffen, die vorhanden sind — auf wenige Artikel konzentriert. Hier ist aber das Exportinteresse von so dominierendem Charakter, daß der Export 60 bis 80% der ganzen Produktion ausmacht. Das Exportinteresse ist hier sehr bedeutend, obwohl es in der schwedischen Volkswirtschaft als Ganzes betrachtet nicht groß ist. Aber dieses Exportinteresse hat noch ein anderes Kennzeichen, was mit der Qualität der exportierten Waren zusammenhängt. Sowohl als Folge der zur Verfügung stehenden Rohstoffe, wie auch als Folge des hohen Wertes der zur Verfügung stehenden Arbeitskraft ist die Qualität der schwedischen Exportwaren im allgemeinen sehr hoch, manchmal die höchste Qualität, die überhaupt auf dem Weltmarkte zur Verfügung steht (Beispiele: Eisenerz, Roheisen, Zeitungspapier, Zündhölzer, Kugellager, Eskilstunawaren usw.). Diese höchste Qualität erfordert jedoch den höchsten Preis — eine Reihe von schwedischen Exportartikeln sind teurer als die direkt konkurrierenden auf dem Weltmarkt. Gerade solche Artikel müssen grundsätzlich exportiert werden — es ist der einheimische Markt hierfür nicht groß genug. Aber noch mehr: sie müssen im allgemeinen auf den ganzen Weltmarkt exportiert werden. Vereinzelt kann ein Land Großabnehmer in einem Artikel sein, so daß hier andere Abnehmer zurücktreten. Aber für eine Reihe von Waren (zum Beispiel in der Zündholz- und Maschinenindustrie) ist eine sehr zersplitterte und für alle wichtigen Exportartikel zusammengenommen ebenfalls eine sehr zersplitterte Ausfuhr notwendig. Eine handelspolitische Festlegung Schwedens nach einer Richtung hin ist mit der Eigenart der schwedischen Exportindustrie nicht vereinbar — darin sind sonst abweichende handelspolitische Theoretiker Schwedens einig. Damit sind die Grenzen eines handelspolitischen Skandinavismus, wie er während des Krieges versucht wurde, von selbst gegeben: er kann den handelspolitischen Rücken wesentlich stärken, aber Schweden braucht den freien Weltmarkt. Jedoch auch die Möglichkeit, irgendeiner zollpolitischen oder handelspolitischen Union beizutreten, ist ebenfalls begrenzt, und zwar aus der Eigenart der schwedischen Produktionsbedingungen selbst heraus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Die schwedische Zahlungsbilanz und ihre handelspolitische Bedeutung.

Um die schwedische Zahlungsbilanz und ihre Zukunftsaussichten zu beurteilen, ist zuerst ein kurzer Rückblick nötig.

Bei den drei Schätzungen des schwedischen Nationalvermögens 1885, 1898 und 1908 wurde die internationale Stellung Schwedens folgendermaßen eingeschätzt[1] (in Millionen Kronen):

	1885	1898	1908
Forderungen Schwedens vom Ausland	50	98	331
Schulden Schwedens an das Ausland	664	570	1339
Forderungsbilanz	— 614	— 472	— 1008
Nationalvermögen	6543	9000	13813

Die Industrialisierungsperiode 1898—1908 hat also eine Kapitalzufuhr vom Auslande nötig gemacht von im Durchschnitt 53 Millionen Kronen jährlich. Von den Schulden von 1908 war der größte Posten 957 Millionen Kronen Obligationen in ausländischen Händen. Von allen im Jahre 1910 zirkulierenden Obligationen waren im Durchschnitt 50 % (vom Staat allein 82 %) zuerst von Ausländern gezeichnet worden. In den Jahren 1911 und 1913 hat der Staat weitere je 100 Millionen Franken Anleihen aufgenommen. Einen gewissen Gegenposten bilden die damals ausgedehnten ausländischen Tochtergesellschaften der schwedischen Industrie. Aber Schweden hatte vor Anfang des Weltkrieges eine Nettoverschuldung an das Ausland von etwas über 1 Milliarde Kronen[2]; die Industrialisierung verlangte eine ziemlich regelmäßige Kapitalzufuhr vom Auslande.

Im Kriege ist nun die ausländische Schuld Schwedens stark vermindert worden. Nach den Berichten des schwedischen Bankaufsichtsamtes sind Wertpapiere für 778,1 Millionen Kronen unter Vermittlung der schwedischen Banken in den Jahren 1914—1924 vom Auslande erworben worden. Diese Zahl dürfte etwas zu klein sein, aber ein Vergleich mit den obigen Angaben über die Nettoverschuldung vor dem Kriege zeigt die Bedeutung hiervon. Mit Rücksicht auf die sonstigen Erwerbungen Schwedens im Auslande (vgl. zum Beispiel Zündholzindustrie) und den Rückkauf ausländischen Besitzes in Schweden (zum Beispiel die Gruben von Stråssa) darf festgestellt werden,

[1] Flodström, Finansstatistiska Utredningar, Stockholm 1912. V. S. 200.
[2] Fahlbeck in Guinchard, Sveriges land och folk. Stockholm 1915. II. S. 25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß ein gewisser Überschuß an Aktivzinsen zugunsten Schwedens nunmehr *wahrscheinlich vorliegt.*

Finanziert wurde diese Schuldenverminderung weniger mit Hilfe der Handelsbilanz, sondern vor allem durch die Frachteinnahmen.

In den Kriegsjahren 1914—1918 brachte die Handelsbilanz zwar einen Überschuß von zusammen 1345,2 Millionen Kronen. Aber dieser Überschuß wurde erreicht nicht nur durch eine Einschränkung der Konsumtion, sondern durch eine Leerung der Lager und Vorräte. Dem stand deshalb ein Einfuhrüberschuß in den Jahren 1919—1920 von 1989,1 Millionen Kronen gegenüber. In den folgenden Jahren 1921 bis 1924 ist ein weiterer Einfuhrüberschuß von etwas mehr normaler Natur von zusammen 424,3 Millionen Kronen hinzugekommen.

Die Frachteinnahmen der schwedischen Handelsflotte im Verkehr mit dem Auslande (Zeitbefrachtung eingerechnet) betrugen 1914 bis 1918 zusammen 1662,8 Millionen Kronen brutto. Hiervon dürfte reichlich 1 Milliarde als Nettoeinnahme verblieben sein. In der Nachkriegszeit zeigt die Statistik für die Jahre 1919—1922 ausländische Bruttofrachten in Höhe von 1369,3 Millionen Kronen. Die letzten Jahre haben sinkende Tendenz gezeigt.

Zeitweise hat die Zirkulation schwedischer Banknoten im Auslande — besonders in Deutschland — eine große Rolle gespielt. Die Liquidation hiervon dürfte Ende des Jahres 1924 im wesentlichen als abgeschlossen zu betrachten sein. Dasselbe gilt von der Zirkulation norwegischer und dänischer Scheidemünzen in Schweden (Reste der skandinavischen Münzunion)[1]. Auf diese Posten braucht deshalb für *die Zukunft kein Gewicht mehr gelegt zu werden.*

Aber die schwedische Kapitalmacht ist sehr jungen Datums, so daß die Möglichkeit einer dauernden Kapitalausfuhr nicht überschätzt werden darf. Es ist schon ein wesentlicher Fortschritt, wenn die noch bevorstehende Industrialisierung Schwedens weiter gehen kann, ohne den ausländischen Kapitalmarkt in Zukunft zu belasten, wie das vor dem Kriege die Regel war.

Das Versicherungsgeschäft spielt für die Zahlungsbilanz nur eine untergeordnete Rolle.

Im Reiseverkehr liegt dagegen ein Passivposten vor von höchstens 30 Millionen Kronen. Der steigende Reiseverkehr von Ausländern

[1] Vgl. hierüber das Jahrbuch der Schwedischen Reichsbank für 1924.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in Schweden wird in Zukunft den Nettoposten wahrscheinlich vermindern. Mit 20 Millionen Kronen dürfte doch zu rechnen sein.

Umgekehrt kommen als Aktivposten in Betracht die sogenannten Weihnachtsgelder der schwedischen Auswanderer in Amerika, wo etwa 2 Millionen Menschen schwedischer Abstammung wohnen. Dem steht gegenüber die Kapitalausfuhr von den noch weiter auswandernden Schweden. Da man mit der Wahrscheinlichkeit einer weiteren Auswanderung rechnet, wollen wir annehmen, daß die genannten Aktiv- und Passivposten sich ausgleichen.

Es bleiben die beiden Hauptposten der Zahlungsbilanz, die Handelsbilanz und die Frachteinnahmen, die beide sehr schwer einzuschätzen sind.

Die Frachteinnahmen werden vom Weltfrachtenmarkt abhängig sein. Die schwedische Handelsflotte ist größer geworden und dürfte bald 1 Million Nettotonnage überschritten haben. Wegen des starken Anteiles der Motorschiffe, die wirtschaftlich vorteilhafter arbeiten, ist der qualitative Wert hiervon verhältnismäßig hoch einzusetzen. Bei einer gewissen Verbesserung des Frachtenmarktes dürften Bruttofrachten vom Auslande im Betrage von 200 Millionen Kronen nicht unwahrscheinlich sein (1922: 185,5 Millionen Kronen). Wenn die Ausgaben der Schiffe im Auslande abgezogen werden, kann vielleicht die Hälfte hiervon als Aktivposten für die Zahlungsbilanz übrig bleiben.

Für die Handelsbilanz sind folgende Grundlagen vorhanden. Es betrug in Millionen Kronen:

	Einfuhr	Ausfuhr	Unterschied	Engroshandelsindex
1913	846,5	817,3	— 29,2	100
1922	1114,2	1153,7	+ 39,5	173
1923	1294,5	1142,1	— 152,4	163
1924	1401,6	1252,6	— 159,0	162

Die Zahlen von 1924 sind provisorisch und der Einfuhrüberschuß ist wahrscheinlich etwas zu hoch angegeben. Aber hieraus eine „normale" Handelsbilanz für die nächste Zukunft abzuleiten, ist nur mit der größten Zurückhaltung möglich.

Die Ernten von 1923 und 1924 sind außergewöhnlich schlecht gewesen, was die Handelsbilanz schwer belastet hat. Die Ausfuhr war in einigen Artikeln recht ungünstig mit Rücksicht auf die geringe Kaufkraft unter anderem Deutschlands. Diese beiden Momente würden dafür sprechen, daß die „normale" Handelsbilanz wesentlich günstiger sein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

könnte, vielleicht sogar der Einfuhrüberschuß auf den Nullpunkt sinken könnte. Nun ist aber andererseits die Kapitalinvestierung in diesen Jahren sehr gering gewesen. Eine gesteigerte einheimische Kapitalinvestierung würde entweder einen Teil der einheimischen Produktion in Anspruch nehmen oder mehr Importgüter beanspruchen — beides verschlechtert die Handelsbilanz. Aber schließlich kommt hinzu, daß das Konsumtionsniveau der schwedischen Arbeiter in den Nachkriegsjahren so hoch gewesen ist, daß es fraglich ist, ob dies dauernd beibehalten werden kann — hier können gewisse Abzugsposten in Frage kommen.

Wenn wir für eine „normale" Handelsbilanz mit einem Unterschuß von etwa 100 Millionen Kronen in den nächsten Jahren rechnen, so kann dies, angesichts so vieler unsicherer Momente nur unter allem Vorbehalte ausgesprochen werden; bestimmte Schlußfolgerungen dürfen auf solcher Grundlage nicht gezogen werden.

Wenn wir das Ergebnis zusammenziehen, so haben wir für eine „normale" Zahlungsbilanz der nächsten Jahre netto folgende Passivposten:

Handelsbilanz	100	Mill. Kr.
Reiseverkehr	20	„ „
	120	Mill. Kr.

und folgende Aktivposten:

Frachten	100	Mill. Kr.
Provisionen usw.	5—10	Mill. Kr.

wozu noch die Nettozinseinnahmen vom Auslande hinzukommen. Eine genaue Schätzung hiervon kann, ehe eine neue Untersuchung über das schwedische Volksvermögen vorliegt, nicht gemacht werden. Aber es dürfte kein Sachkundiger an eine so hohe Zahl wie zum Beispiel 50 Millionen Kronen dabei denken. Und das ist für uns hier schon das Entscheidende, weil damit bewiesen ist, in wie engen Grenzen eine schwedische Kapitalausfuhr nach dem Auslande sich bewegen kann. Es mögen auch einzelne Zahlen hier oben unsicher sein, doch sind so große Umwälzungen nicht wahrscheinlich, daß diese Schlußfolgerung umgestoßen wird. Viel über etwa 50 Millionen Kronen jährlich wird die schwedische Kapitalausfuhr auf jeden Fall schwerlich nicht gehen können[1].

[1] Über die relative Bedeutung hiervon vgl. Eulenburg, Internationale Kapitalbildung nach dem Kriege. Weltw. Archiv Bd. 19. S. 395.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das wäre aber schon eine wesentliche Verbesserung für ein Land, das vor dem Kriege den ausländischen Kapitalmarkt regelmäßig beanspruchen mußte. Die Notierung der schwedischen Krone darf über den relativen Kapitalreichtum des Landes nicht irreführen.

Ein Überschuß der Einfuhr ist künftig zahlungsbilanzmäßig als Normalerscheinung für Schweden möglich, und zwar ohne Beanspruchung des ausländischen Kapitalmarktes, wie vor dem Kriege. Wenn auf Kapitalausfuhr verzichtet wird — sie wird im Dienste der schwedischen Industrie aber auch als Beitrag zur Wiederaufbauarbeit wahrscheinlich unumgänglich sein —, so erhöht das die augenblickliche Fähigkeit, Waren des Auslandes zu konsumieren. In erster Linie sind es die Frachteinnahmen der schwedischen Handelsflotte, die regelmäßig die Mehreinfuhr ermöglichen. Je lebhafter der Weltverkehr, desto größer wird die Kaufkraft Schwedens. So wird auch von dieser Seite her die weltwirtschaftliche Entwicklung entscheidend für die Einfuhrfähigkeit Schwedens.

III. Schwedens Landwirtschaft.

In der schwedischen Landwirtschaft ist für die Zeit vor dem Kriege allenthalben eine Intensivierung durch bessere Fruchtfolge und Zurückdrängung der Brache zu beobachten. Die besonders als Gegenmaßnahme gegen die Auswanderung betriebene Siedlungstätigkeit und die in den Kriegs- und Nachkriegsjahren stark angeregte Elektrifizierung der Landwirtschaft haben auch zu der Intensivierung beigetragen.

In der Periode 1871/75—1916/19 war die Weizenernte um 25 %, die Bevölkerung um 34 % gestiegen. Trotzdem ist bis zum Ausbruch des Weltkrieges die Konsumtion pro Kopf der Bevölkerung um etwa 27 % gestiegen, so daß die Gesamtkonsumtion um etwa 70 %, die Gesamtproduktion dagegen nur um etwa 25 % gestiegen war.

Die schwierige Lage, die in der Kriegszeit entstand, zeigt recht deutlich, warum in Schweden auch entschiedene Freihändler wie Heckscher gegen eine Aufhebung der Getreidezölle Bedenken haben. Das jetzige Manko an Brotgetreide ist nicht größer, als daß mit einer Rationierung auch im Kriegsfalle das Volk ernährt werden kann. Da ein wesentlicher Neubau an Brotgetreide im Kriegsfalle sich nicht improvisieren läßt, sprechen kriegswirtschaftliche Bedenken gegen eine wesentliche Einschränkung. Gegenüber den Zollbestrebungen zum Beispiel infolge der schwierigen Konkurrenzverhältnisse der letzten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jahre und andererseits den Freihandelssympathien gewisser Arbeitsvertreter darf, was innerschwedische Verhältnisse betrifft, die Prognose der Beibehaltung eines gemäßigten Agrarschutzes nicht als unwahrscheinlich gelten. Da nicht damit zu rechnen ist, daß die Industrie in der nächsten Zeit größere Arbeitermassen aufnehmen kann, so wird das Bedenken gegen Experimente größerer Bevölkerungsumschichtungen in derselben Richtung wirken.

Die einheimische Produktion von Brotgetreide (Weizen und Roggen) in allen landwirtschaftlichen Betrieben in Schweden gestaltet sich folgendermaßen:

	Anzahl Betriebe	Hektar Acker	Anzahl Personen
Betriebe mit Zuschußbedarf an Brotgetreide	275 365	1 230 107	1 353 803
Betriebe mit Überschuß an Brotgetreide . .	105 806	2 528 282	1 038 405

In Betrieben bis fünf Hektar kommt ein Überschuß an Brotgetreide nicht auch in keinem Einzelfall vor. Etwa zwei Drittel des benutzten Areals, aber nur knapp die Hälfte der in diesen Betrieben beschäftigten Personen sind also mehr oder weniger interessiert an den Getreidezöllen. Wenn der Interessentenstandpunkt weiter dem ganzen Zollsystem gegenüber angewendet wird, vermindert sich wegen der Belastung der Landwirtschaft durch die Industriezölle die letztgenannte Proportion.

Der Überschuß an Brotgetreide ist den südlichen Provinzen zu verdanken, wo der Überschuß der Produktion über die Konsumtion 29,3% der Produktion ausmacht, während Nordschweden einen entsprechenden Mangel von 35,9% hat.

Was den Einfluß der Getreidezölle auf die Getreidepreise angeht, so unterrichtet folgende Statistik über den Durchschnitt der Jahre 1895/1913, während welcher Zeit der Getreidezoll ununterbrochen 3,70 Kronen pro 100 kg gewesen ist:

Weizen Preisunterschied		Roggen Preisunterschied	
Stockholm-Kopenhagen	+ 3,22	Stockholm-Kopenhagen	+ 2,20
Malmö-Kopenhagen .	+ 3,19	Malmö-Kopenhagen .	+ 2,58
Stockholm-England .	+ 3,46	Stockholm-Bremen . .	+ 2,31
Malmö-England . .	+ 3,43	Malmö-Bremen . . .	+ 2,69

Bei Weizen war der Unterschied zwischen den schwedischen und dänischen bzw. englischen Preisen 87 bzw. 93% des Zolls.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei Roggen war der Unterschied zwischen den schwedischen, dänischen und Bremenser Preisen rund zwei Drittel des Zolls.

IV. Die schwedische Industrie und ihre handelspolitische Lage.

Nach altem Sprachgebrauch wird in Schweden die Landwirtschaft das „Muttergewerbe" genannt. Aber auf industriellem Gebiete ist in moderner Zeit die lebhaftere Entwicklung gewesen. Nach den schwedischen Volkszählungen war die Bevölkerung folgendermaßen verteilt:

	Landwirtschaft, Fischerei und Forstwirtschaft	Industrie und Bergbau	Handel und Verkehr	allgemeiner Dienst und freie Berufe	Summe
1870	72,1	14,5	5,1	8,3	100
1910	48,4	32,3	13,5	5,8	100
1910 absolute Zahlen in Tausend	2674	1785	747	317	5522

Daß die schwedische Industrie sich in der letzten Zeit trotz aller Schwierigkeiten tatsächlich stark entwickelt hat und über eine bedeutende Produktionskapazität verfügt, zeigt folgende Übersicht:

	1913	1918	1922
Wert der industriellen Produkte (Mill. Kronen)	2163,474	5037,318	3715,467
Engroshandelsindex	100	339	162
Zahl der Betriebe	9266	10 518	10 432
Verwaltungspersonal	30 874	39 289	36 433
Arbeiter	360 774	385 280	326 221
Kraft in effektiven Pferdekräften (in Tausend)	1570	2346	2769

Die schwere Krisis des Jahres 1922 hat die Zahl der beschäftigten Arbeiter stark vermindert; jedoch zeigt die schnelle Elektrifizierung die gesteigerte Leistungsfähigkeit der Industrie.

In den Arbeitsbedingungen der wichtigeren Exportindustrien Schwedens sind wichtige Umwälzungen festzustellen.

Was die Gruppe Holz — Holzmasse — Papier angeht, so nehmen die Sägewerke an relativer Bedeutung ab. Eine Überabholzung liegt zweifellos vor, die dazu zwingt, den weiter verarbeiteten Waren mehr Aufmerksamkeit zu widmen. Die reichen Waldbestände und reichen Wasserfälle versprechen eine reiche Entwicklung für die Holzmasse- und Papierindustrie, was für die rationale Forstwirtschaft sogar vorteil-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hafter sein wird. Besonders in Sulfitmasse ist die Bedeutung Schwedens als Lieferant auf dem Weltmarkt vorherrschend. Hiervon wie auch von Papier sind die Vereinigten Staaten in den letzten Jahren Großabnehmer geworden. Die Frage der künftigen Zusammenarbeit mit Norwegen und Finnland ist in der Papierbranche besonders wichtig, da diese drei Staaten dann einen maßgebenden Einfluß auf den Weltmarkt ausüben könnten.

In der Gruppe Eisenerz — Eisen — Maschinen ist zunächst wichtig, daß wesentlich größere und auch wertvollere Bestände an Eisenerz festgestellt wurden, als bisher angenommen. Die früheren Bedenken gegen die Eisenerzausfuhr sind damit hinfällig geworden. In einer schwierigen Lage befindet sich die Eisenindustrie, die in Schweden hauptsächlich mit Holzkohle arbeitet und damit ein qualitativ besonders reines und hartes, aber recht teures Eisen gewinnt, das während der Weltdepression schwer Abnehmer bekommen konnte. Die Maschinenindustrie hat eine Reihe von Spezialprodukten entwickelt, meist auf Grund schwedischer Erfindungen, womit oft der ganze Weltmarkt in dem betreffenden Spezialprodukt beherrscht wird. Solche Fabrikate sind Milchentrahmungsapparate, Kugellager, automatische Leuchttürme usw. Auch in Artikeln, worin der Weltmarkt nicht beherrscht wird, wie die Motorenindustrie, Telephonindustrie usw. ist die Ausfuhr nicht unbedeutend.

Eine andere Spezialität ist schließlich die Zündholzindustrie, die in Schweden alte Traditionen hat und eine Reihe schwedischer Erfindungen verwertet. Eine bedeutende Expansionspolitik ist in der Nachkriegszeit von dem schwedischen Zündholztrust betrieben worden, die eine große Anzahl ausländischer Fabriken kontrolliert, wodurch gegen die Hälfte der Weltkonsumtion an Zündhölzern von den Fabriken der Trusts gedeckt wird. Die schwedische Handelsstatistik ist deshalb irreführend, was den Einfluß Schwedens auf dem Weltmarkt angeht.

Von den erwähnten größeren Exportindustrien Schwedens sind zwei Industrien (Holz- und Eisenindustrie) pessimistisch beziehungsweise als unsicher zu beurteilen. Entwicklungsmöglichkeiten sind festgestellt worden in den Holzmasse-, Papier-, Eisenerz-, Maschinen- und Zündholzindustrien. Wie groß diese Entwicklungsmöglichkeiten sind, hängt ab von dem allgemeinen Konsumtionsniveau der Welt, das heißt von der politischen und handelspolitischen Entwicklung der Weltwirtschaft. Die handelspolitische Entwicklung Schwedens — zum Beispiel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Möglichkeit, eine Förderung dieser Exportindustrien auf Kosten der zollgeschützten durchzuführen — ist hier mit abhängig von der allgemeinen handelspolitischen Entwicklung. Das Weltkonsumtionsniveau und die allgemeine Produktionseinrichtung entscheiden nämlich darüber, ob die Exportindustrien Schwedens ihre Ausfuhr dauernd erweitern können. Aber alle diese Industrien zusammen beschäftigen jetzt etwa 70—90 000 Arbeiter (je nachdem, wie weit der Begriff „Maschinenindustrie" gefaßt wird). Wenn nun die Bevölkerungszunahme etwa 30—40 000 Menschen jährlich beträgt, so darf die Möglichkeit dieser Industrien, Arbeiter von anderen Industrien auch noch zu übernehmen, nicht überschätzt werden.

Was wiederum die Bedeutung des Zollschutzes für die schwedische Industrie angeht, so ist es natürlich sehr schwer, einen einzigen Faktor der Entwicklung unter vielen auszusondern.

In der Textilindustrie bestand auch in der relativen Freihandelsperiode 1865—1888 Zollschutz, und ohne Zölle oder mit niedrigeren Zöllen würden große Teile der schwedischen Textilindustrie nicht existieren können. Ein Vergleich der Produktions- und Handelsstatistik zeigt, daß die einheimische Produktion einen steigenden Teil des einheimischen Bedarfes deckt, und zwar mehr ausgeprägt bei Garnen als bei Stoffen. Eine Zersplitterung auf Kleinbetriebe infolge des Zolles liegt hier nicht vor.

In der Eisenindustrie sind die Einflüsse des Zolles schwer festzustellen, da das schwedische Eisen mit dem ausländischen nicht vergleichbar und die Preisbildung deshalb auch anders ist.

Die Maschinenindustrie ist zollgeschützt, aber auch zollbelastet durch den Eisenzoll. Hier sind Patentrechte, Bevorzugung des Staates bei Bestellungen (zum Beispiel Lokomotiven) oft wichtigere Mittel gegen die ausländische Konkurrenz als der Zollschutz. Bei landwirtschaftlichen Maschinen dürfte der Nettozoll voll ausgenutzt werden, da Import regelmäßig vorkam, ohne daß von systematischem Dumping die Rede gewesen ist. Die Vielgestaltigkeit der schwedischen Maschinenindustrie dürfte auf das Konto des Zolles zu schreiben sein, auch wenn für den Weltmarkt nur einige Hauptartikel wichtig wurden.

In der Papierindustrie ist der Zoll hauptsächlich wichtig für Feinpapier, dessen Produktion allerdings als wenig rentierend gilt. Die Industrie schätzt aber den Zoll als Schutz gegen Dumping in Depressionszeiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In vielen Industrien hat der Zoll die Monopolbildungen erleichtert, so in den Fensterglas-, Gummi- und Superphosphatindustrien. In anderen Fällen, wie in den Zucker- und Porzellanindustrien, sind die Monopole so stark, daß sie einen Druck auf die Detaillisten ausüben konnten, ausländische Ware nicht zu führen.

Auch in anderen Fällen können andere Einflüsse als der Zoll als wichtiger für die internationale Konkurrenz festgestellt werden: in der Zementindustrie und Fensterglasindustrie waren die internationalen Vereinbarungen wichtiger für den Markt als der Zoll. In der Brauereiindustrie wird die ausländische Konkurrenz in erster Linie verhindert durch die strengen Verkaufsbedingungen (Bestandteile der Antialkoholpolitik), während die Bedeutung des Zolles auch für die ausländische Konkurrenz geringer ist.

Daß als Erziehungszölle eingeführte Zölle nach der Erziehungsperiode bleiben, ist ja eine internationale allgemeine Erfahrung. Dies hat in einigen Fällen zu industrieller Tätigkeit geführt, die hauptsächlich für den inneren Markt Bedeutung hat (Zucker-, Margarine-, Schuh-, Jute- und Metallindustrien). In anderen Fällen dagegen haben sich auf diesem Wege spätere Exportindustrien entwickelt (Gummiindustrie und Teile der Maschinen- und Elektrizitätsindustrien). Wie aus dieser Übersicht hervorgeht, ist der Einfluß der Industriezölle sehr vielseitig gewesen, je nach der Lage der speziellen Produktionsbedingungen.

Im Jahre 1913 war folgendes Verhältnis zwischen den Zollindustrien und den anderen Industrien festzustellen:

	Wert in Mill. Kr. von		Summe	Ausbezahlte Arbeitslöhne
	den Anlagen	dem Lager	Mill. Kr.	Mill. Kr.
Zollindustrien, nicht exportierend	463,8	312,1	775,9	120,2
„ exportierend . .	133,0	65,2	198,2	46,0
Summe	596,8	377,3	974,1	166,2
Exportindustrien	521,2	268,3	789,5	153,2
Lokale Industrien	166,2	58,6	224,8	37,7
Summe	1284,2	704,2	1988,4	357,1

Die relativ große Bedeutung der zollgeschützten Industrien, die hieraus hervorgeht, beweist, wie vorsichtig handelspolitische Reformen vorgenommen werden müssen. Die durch den veränderten Geld-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wert eingetretene Herabsetzung des tatsächlichen Zollschutzes macht allerdings den Unterschied jetzt weniger stark geltend als 1913.

Die zollgeschützten Industrien haben den Frauen erhöhte Beschäftigung gegeben (Textilindustrie!). Ohne die Zollpolitik hätten sich die Industrien, die Naturschätze direkt verwerten, wahrscheinlich stärker entwickelt; diese können aber Frauenarbeit nicht in demselben Maße wie zum Beispiel die Textilindustrie verwerten. Hier hat der Zoll also — entgegen der klassischen Freihandelstheorie — „Arbeitsgelegenheit geschaffen". Freilich kann die verminderte Kapitalbildung dann gleichzeitig Arbeitsgelegenheiten für männliche Arbeiter vermindert haben. Welchen von diesen Momenten die größere Bedeutung zukommt, dürfte schwer zu entscheiden sein.

Nach einer Untersuchung, die sich auf das Jahr 1913 bezieht, soll die gesamte Zollast der Konsumenten etwa 180 Millionen Kronen betragen haben. Hierbei ist die Einkommensverteilung, Berufsgliederung und Haushaltungsstatistik berücksichtigt worden. Das Resultat muß natürlich trotzdem als äußerst approximativ gelten. Besonders ist zu berücksichtigen, daß die weitergehenden Wirkungen des Zollsystems hierbei nicht berechnet sind. Wenn die Löhne weniger gestiegen sind, als es der berechneten Zollast entspricht, liegt ein Einfluß auf die Ausfuhrfähigkeit wahrscheinlich nicht vor. Die enge Verknüpfung aller sozialökonomischen Probleme führt dazu, daß größte Skepsis gegen die praktische Isolierung der erwähnten Berechnung nötig ist. Diese 180 Millionen Kronen sollen sich zusammensetzen aus:

Finanzzöllen	20	Mill. Kr.
Agrarzöllen	25	„ „
Industriezöllen	135	„ „
	180	Mill. Kr.

Auch bei großen Fehlerquellen der Statistik ist so viel wenigstens klar ersichtlich, welche Zollreformen für die Konsumtion die wichtigsten sein würden. Ermäßigte Industriezölle würden auch ermäßigte Agrarzölle zur Folge haben können, was also für die Belastung der Konsumtion und damit also auch für die internationale Konkurrenzkraft bedeutsam wäre. Für die Jahre 1913/14 wurde[1] für 1344 städtische Familien, deren durchschnittliches Einkommen 1854 Kronen pro Jahr betrug, eine Zollbelastung von 7,8% der Ausgaben berechnet. Für

[1] T. T. K. XXXIV, II, 62 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

landwirtschaftliche Arbeiter ergab eine ähnliche Untersuchung eine Zollbelastung von 8,3%. Aus erwähnten Gründen würden diese Prozentsätze heute wahrscheinlich geringer sein.

Die größere Bewegungsfreiheit für Reformen findet sich auf jeden Fall auf dem industriellen Gebiete. Es kann aber sein, daß diese Zollast heute relativ so klein ist[1], daß sie für die internationale Konkurrenz verhältnismäßig wenig bedeutet, zumal die Finanzzölle, die heute wichtiger sind und eine reine Steuer bedeuten, die auch sonst nötig wäre, hierfür nicht mitberechnet werden dürfen. Die allgemeinen Einflüsse auf die ganze Produktionsrichtung könnten dagegen wohl eine Beeinflussung der internationalen Konkurrenzfähigkeit mit sich bringen.

V. Die finanzielle Bedeutung des schwedischen Zollsystems.

Was die finanzielle Bedeutung des Zollsystems angeht, so ist, um die finanzielle Möglichkeit von Veränderungen beurteilen zu können, zunächst der Charakter der erhobenen Zölle folgendermaßen zu beurteilen. Die Einfuhr in den Jahren 1912—14 bestand im Durchschnitt aus folgenden Waren (in Millionen Kronen):

Zollfreie Waren		438,687
Zollpflichtige Waren:		
Notwendige Waren	282,031	
Entbehrliche Waren	38,256	
Luxuswaren	26,469 . . .	346,256
	Summa	785,443

Da die Zölle nicht mit der Geldentwertung gleichzeitig stiegen, sind sie heute verhältnismäßig niedrig und spielen deshalb in den Staatsfinanzen nicht mehr die frühere Rolle, zumal der Staat weitere Aufgaben übernommen hat, wodurch die Budgetsummen gestiegen sind.

	Einfuhrzölle Mill. Kr.	Wirkliche Staatsausgaben[2] Mill. Kr.
1913 . . .	69,601	205,320
1920 . . .	143,109	722,494
1922 . . .	110,444	778,913[3]

[1] Wicksell, Tullskydd och frihandel. Ekonomisk Tidskrift. 1924. S. 163.
[2] Ausgaben für Kapitalinvestierung sind in Abzug gebracht.
[3] Nach dem Voranschlag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn die Zölle vor dem Kriege etwa ein Drittel und jetzt nur etwa ein Siebentel der wirklichen Staatsausgaben bringen, so ist es trotzdem klar, daß finanziell eine Abschaffung dieses Einnahmepostens sehr schwer durchführbar wäre, zumal die sonstigen Steuern äußerst angespannt sind.

Wenn eine Abschaffung des Zollsystems zu einer Erhöhung des Volkseinkommens führen würde, so könnte dies zum Beispiel den Ertrag der Einkommensteuer erhöhen; aber die Übergangsperiode zu finanzieren, wird erhebliche Schwierigkeiten bringen, und keine Sicherheit besteht, daß die allmählich erhöhten Einnahmeposten das Gleichgewicht wieder herstellen würden. Wenn die Freihandelsfreunde für Ermäßigung eintreten, so ist hierbei wohl nur ein schrittweises Vorgehen geplant, so daß eine gewisse Konzentration der Zolleinnahmen auf wenigere Zollpositionen das Resultat werden würde.

VI. Die handelspolitischen Strömungen in Schweden.

Es lassen sich in den handelspolitischen Strömungen in Schweden wohl allgemeine Linien beobachten — zu einem entscheidenden Kampf ist es jedoch noch nicht gekommen. Das Königliche Zoll- und Vertragskomitee hat ein Gutachten mehr akademischen Charakters abgegeben, ohne jedoch positive Vorschläge in der Zollfrage zu machen. Von den 10 Mitgliedern waren 6 freihändlerisch eingestellt, während 4 ihre abweichende Meinung in einer Reservation mitgeteilt haben.

Von den politischen Parteien liegt zwar eine Stellungnahme vor, obwohl vor dem entscheidenden Kampf natürlich Verschiebungen denkbar sind.

Bei dem großen Valuta-dumping Deutschlands hat sich die rechte Partei für Valutazölle eingesetzt. Diese rechte Partei entspricht ungefähr der deutschen Volkspartei, während für die deutsch-nationalen und deutsch-völkischen Parteien das Gegenstück fehlt. Trotz der großen Schwierigkeiten, worunter das Wirtschaftsleben gelitten hat, gelang es der rechten Partei nicht, die Valutazölle durchzuführen. Maßgebend für die linken Parteien waren dabei teils wirtschaftlich-liberale Bedenken gegen Staatseingriffe, teils freihändlerische Befürchtungen, daß die Zölle sich schwer wieder abschaffen lassen würden.

Die rechte Partei hat auch für Erhöhung der Zölle nach dem gesunkenen Geldwert gekämpft. Die linksstehenden Parteien haben auch diese Vorschläge zu Fall gebracht. Ihr Argument — die Größe des Unterschiedes zwischen Weltmarktpreis und Inlandspreis sei einmal bestimmt — ist theoretisch wohl recht angreifbarer Natur (denn auch der Geldwert des Unterschiedes hat sich ja verändert) und es war wohl mehr die allgemeine Freihandelsstellung, die dabei entscheidend war.

Was die Ideologie der Schutzzollbestrebungen angeht, so ist diese meist „wirtschaftsfreundlich", d. h. unternehmerfreundlicher Natur. Die Einstellung der Industrie ist z. B. daraus ersichtlich, daß in den Mitteilungen des schwedischen Industriebundes nur von der Reservation des Königlichen Zoll- und Vertragskomitees die Rede gewesen ist. Diese Reservation, als deren tatsächlicher Verfasser Professor Cassel von verschiedenen Seiten genannt worden ist, hat viele von den theoretisch angreifbaren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Thesen des „Schutzes der nationalen Arbeit" geopfert. Neben den sozialen Wirkungen der Zölle wird besonders ihre Bedeutung als Mittel gegen die Auswanderung betont: es sind die Exportindustrien, die Naturrenten verwertet und eine gewisse Ausdehnung vertragen haben. Diese Naturrenten sind dadurch, daß diese Industrien durch die schwedische Zollpolitik weniger lohnend gemacht worden sind, eingezogen. Ihre Mehrgewinne wären sonst vielleicht im Auslande angelegt worden. Jetzt wurde eine Kapitaleinfuhr ermuntert und so konnten verschiedene andere einheimische Industrien entstehen. Eine gewisse Auswanderung ist dadurch verhindert worden. Dieser ohne Zweifel originelle Beitrag einer modernen Schutzzolltheorie ist wohl bisher kaum Allgemeingut der Schutzzollfreunde in Schweden geworden.

Es sind sehr wechselnde und z. T. widerspruchsvolle Schutzzollargumente in Schweden angeführt worden — großer Import einer Ware ist Zollargument gewesen, aber auch große Produktion mit geringem Import, wobei also eine recht undifferenzierte „Unternehmerfreundlichkeit" wirksam gewesen ist. Aber in der rechten Partei ist eine gewisse Opposition gegen die zu ausgeprägten wirtschaftlichen Interessen der Parteileitung vorhanden, die sogenannte Jungrechte. Hier ist auch das Ideal von einer möglichst großen Selbstgenügsamkeit der Nation formuliert worden. Ob in diesem Lager die kommenden Parteileiter zu suchen sind, weiß man nicht, ebenso ist es unsicher, ob diese Leiter dann ähnliche Ideen verfechten werden.

Daß Branting für wirtschaftliche Fragen wenig Verständnis besaß, hat vielleicht mitgewirkt, daß die sozialdemokratische Partei in der Schutzzollfrage nicht stärker hervorgetreten ist. Aber jede sozialdemokratische Partei hat hier eine nicht ganz leichte Stellung. Eine rücksichtslose Konsumentenpolitik kann leicht auf freihändlerische Wege locken. Aber andererseits ist der Individualismus des Freihandels dem Sozialismus im Grunde wesensfremd. Man kann in der schwedischen Sozialdemokratie beide Strömungen beobachten, obwohl der Freihandel praktisch vorwiegend gewesen ist.

Steffen konstatiert z. B. „große materielle Mängel" in der Freihandelstheorie, deren Isoliermethode nicht auf das praktische Leben übertragen werden dürfe. Aber Steffen hat auch während der Zeit, wo er der sozialdemokratischen Partei angehört hat, recht große Freiheit für sich in Anspruch genommen. Die ganze sozialdemkratische Partei ist gegen die starke Einwanderung deutscher Arbeiter in der Nachkriegszeit aufgetreten und verlangt Rücksichtnahme auf die Lage des Arbeitsmarktes bei der Paßkontrolle. Aber wenn man verhindern will, daß eingewanderte deutsche Arbeiter das Konsumtionsniveau der schwedischen Arbeiter drücken, so ist es nur ein sehr kleiner Schritt zu der Forderung, daß die in Deutschland lebenden deutschen Arbeiter das Konsumtionsniveau der schwedischen Arbeiter ebenfalls nicht drücken dürfen, was ja in Form von billiger Wareneinfuhr aus Deutschland möglich sei. Diesen Schritt ist die schwedische Sozialdemokratie aber noch nicht gegangen. Es kann natürlich die geeignete Situation und der geeignete Agitator eines Tages einen solchen Schritt sehr leicht veranlassen — darüber ist keine Prophezeihung möglich.

Aber tatsächlich sind die Freihandelssympathienvorwiegend in der sozialdemokratischen Partei. Der sehr begabte Autodidakt Fabian Månsson, der ziemlich links steht, ist hier der hervorragendste Wortführer[1]; seine Hauptargumente sind das Konsumtionsinteresse der Arbeiter und die verschiedenen Sünden der zollgeschützten Unternehmer.

[1] Vgl. z. B. Månsson, Industritullarna och handelsbalansen. Stockholm 1921; derſ., Brödfördyringen 1921. Stockholm 1921

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die liberale Partei ist in Schweden stark zusammengeschmolzen, aber hat als Zünglein-Partei eine politische Bedeutung. Nordschweden stellt ein gewisses Kontingent dieser Liberalen — nicht nur der naive Individualismus der großen Weiten, sondern auch ein bestimmtes wirtschaftliches Interesse kann hier zum Freihandel führen: Nordschweden ist der Hauptsitz der Exportindustrien und hat großes Einfuhrbedürfnis an Lebensmitteln. Auch die Stadtintelligenz der Partei hat Konsumtionsinteressen, während Traditionen vom wirtschaftlichen Liberalismus hier nur selten wirksam sind (z. B. in dem englisch beeinflußten Gotenburg). Der jetzt zur liberalen Partei gehörige Heckscher hat in seinen parteipolitischen Wandlungen doch den Freihandel konsequent vertreten. Um den Freihandel zu retten, hat er für den Kriegsfall eine Vorratswirtschaft empfohlen, für deren Verwaltung er dann allerdings mit dem Staatssozialismus Kompromisse schließen muß, wie energisch er sonst den wirtschaftlichen Liberalismus empfiehlt[1].

Der Bauernbund, dessen wichtigster Wortführer Wohlin ist, der zeitweise Handelsminister gewesen ist, tritt bestimmt für Agrarschutz ein. Der rechten Partei mehr nahestehend, hat der Bauernbund doch verschiedene Kompromißmöglichkeiten im parlamentarischen Leben und wird in künftigen zollpolitischen Fragen wahrscheinlich recht stark hervortreten.

In der kommunistischen Ideenwelt hat die Frage, ob Freihandel oder Schutzzoll, eine relativ untergeordnete inner-bürgerliche Bedeutung. Die kommunistische Partei hat in Schweden — im Gegensatz zu Norwegen — einen sehr geringen Einfluß.

Über die aus dem Wirtschaftsleben direkt sich ergebenden Einstellungen zur Handelspolitik ist vorhin berichtet worden. Wie diese sich mit den parteipolitischen Einstellungen in dem bevorstehenden Entscheidungskampf kombinieren werden, läßt sich noch nicht überblicken.

VII. Die Aussichten für den deutsch-schwedischen Handelsverkehr.

Die handelspolitischen Aussichten zwischen Schweden und Deutschland zu beurteilen, stößt insofern auf große Schwierigkeiten, als die Handelsstatistik von 1923, die letzte, von der wir ausgehen können, größtenteils ein Jahr nicht stabilisierter Währung für Deutschland bedeutet. Aber auch wenn die Statistik von 1924 und 1925 zugänglich wäre, so wird der Nationalökonom Zweifel hegen, ob die Jahre großer ausländischer Kreditaufnahme als typisch für die künftige internationale Kaufkraft Deutschlands gelten können. So unsicher allgemeinere Beobachtungen sein können, so werden sie in diesem Falle beinahe weniger irreführend sein als Schlußfolgerungen aus der vorliegenden oder bald zu erwartenden Statistik.

Daß Schweden ein Einfuhrbedürfnis an Getreide hat, wurde vor-

[1] Besonders ausgeprägt in Heckscher, Gammal och ny ekonomisk liberalism. Stockholm 1922, S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hin festgestellt. Vor dem Kriege hat Deutschland einen nicht geringen Teil dieses Bedürfnisses gedeckt, wobei das deutsche System der Einfuhrscheine sich stark bemerkbar machte. Ob Deutschland an diesem schwedischen Einfuhrbedürfnis mit partizipieren wird, ist von der deutschen Handelspolitik besonders abhängig. In den letzten Jahren ist die Einfuhr von kanadischem Weizen recht wichtig geworden.

Auch in der Textilindustrie besteht ein recht vielseitiges Einfuhrbedürfnis für Schweden. Aber wie groß dieses Bedürfnis wird, hängt von dem schwedischen Zollschutz ab. Die schwedische Textilindustrie wird dafür kämpfen, wenigstens nach der Geldentwertung erhöhte Zölle zu erhalten. Ihre bisherigen Kämpfe hierfür waren aber ergebnislos, weshalb erst neue Konstellationen andere Schlußfolgerungen erlauben würden. Der Hauptkonkurrent Deutschlands ist England.

Auch Lederwaren auf verschiedenem Veredelungsstadium hat Schweden immer von Deutschland gekauft. Deutschland ist in diesem Handel vorherrschend gewesen und wird es voraussichtlich bleiben.

Kolonialwaren sind über Hamburg als Transitplatz bezogen worden. Der Ausbau eigener schwedischer Dampferlinien hat dessen Bedeutung relativ zurücktreten lassen, obwohl nicht geringe Geschäfte noch vorkommen. Diese sind dann abhängig von der jeweiligen Weltmarktlage und davon, wie die Hamburger Kaufleute diese auszuwerten verstehen.

Die vielseitige Maschinenindustrie Deutschlands wird trotz der einheimischen Maschinenindustrie Schwedens reiche Absatzmöglichkeiten haben, auch wenn mit einer Valutakonkurrenz wie in den letzten Jahren nicht zu rechnen ist. Neben Deutschland sind die Vereinigten Staaten die Hauptlieferanten Schwedens. Die einheimische Industrie Schwedens wird die schon gepflegten Spezialitäten weiter pflegen, worin Schweden zum Teil den Weltmarkt beherrscht — Milchentrahmungsapparate, Kugellager —, wozu voraussichtlich neue Spezialitäten hinzutreten werden. Aber für den allgemeineren Bedarf wird die Einfuhr natürlich sehr wichtig sein. Das gilt selbstverständlich mehr oder weniger für verschiedene Zweige: beispielsweise in elektrischen Maschinen wird Schweden voraussichtlich den größeren Teil des Bedarfes selbst decken.

In Roheisen hat Schweden seine eigene hochqualifizierte Fabrikation immer ergänzen müssen durch Einfuhr von billigerem deutschen Roheisen. Dieses Bedürfnis ist jetzt nicht mehr so ausgeprägt wie früher. Die jetzt recht kritische Lage der Eisenindustrie, wo man bald

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vor wichtigen Entscheidungen stehen muß, ist an anderer Stelle behandelt worden.

Die Ausfuhr von deutschen Kohlen nach Schweden hatte kurz vor dem Kriege begonnen. Während des Krieges hatte diese Einfuhr für Schweden zeitweise eine sehr große Bedeutung als Ersatz für die ausgebliebene englische Kohleneinfuhr. Nach dem Kriege haben die Zwangslieferungen Deutschlands an die Entente und die Schwierigkeiten der Kohlenförderung dieses Geschäft stark gehemmt, obwohl Lieferungen wieder vorgekommen sind.

In der chemischen Industrie bestehen ebenfalls für Deutschland Absatzmöglichkeiten, obwohl mit der Einschränkung, daß die elektrochemische Industrie, je nachdem der Ausbau der Wasserfälle in Schweden fortschreitet, dort wahrscheinlich günstigere Produktionsbedingungen als in Deutschland bekommt.

Auf die Masse der kleineren Artikel kann hier nicht eingegangen werden.

Für die Ausfuhr Schwedens nach Deutschland könnte ganz allgemein geltend gemacht werden, daß die hohe Qualität und der demdemgemäß hohe Preis der schwedischen Exportwaren für das arme Deutschland weniger geeignet wären. Jedoch würde dabei übersehen werden, daß viele der schwedischen Exportwaren solche sind, die Deutschland gerade jetzt braucht.

Das gilt nicht nur vom Eisenerz, worin Deutschland mehr als bisher auf Einfuhr angewiesen ist. Der hohe Eisengehalt macht die schwedischen Erze trotz des Preises relativ billig, und die erhöhten Exportmöglichkeiten Schwedens ermöglichen es Deutschland, sich mehr wie bisher auf schwedische Erze zu stützen, was in der Handelsstatistik deutlich zu beobachten ist. Daß auch politische Momente für eine solche Bevorzugung schwedischer Erze sprechen können, braucht nicht näher erörtert zu werden.

Man kann ganz allgemein beobachten, daß die schwedischen Exportwaren mit dem Baugewerbe sehr vielseitig verbunden sind: Granit, Holz und Tischlereiwaren, Zement, Eisen und Eisenwaren. Das macht die schwedische Ausfuhr von den Konjunkturschwankungen sehr stark abhängig[1]. Aber nun muß in Deutschland gerade eine Konjunktur bevorstehen, worin die stark vernachlässigte Bautätigkeit nachgeholt wird. Daß hier schwedische Waren nachgefragt werden müssen,

[1] Helander, Vår moderna handel. Stockholm 1920, S. 270.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liegt in der Natur der Sache. Hier sind äußerst vielseitige Handelsbeziehungen wahrscheinlich.

Daß besonders die relative Armut Deutschlands an Wäldern zu einer Neubelebung der Einfuhr von Holz und Holzmasse führen wird, darf füglich angenommen werden.

Es wird wahrscheinlich auch in der nächsten Zukunft ein Überwiegen der Rohstoffe und Halbfabrikate in der Ausfuhr Schwedens nach Deutschland festzustellen sein und andererseits ein Überwiegen der Fertigfabrikate in der Ausfuhr Deutschlands nach Schweden. Auch die weiter gediehene Industrialisierung Schwedens wird an dieser Grundstruktur des deutsch-schwedischen Handels nur mehr oder weniger Details geändert haben. Daß dies auch für Handelsvertragsverhandlungen nicht ohne Einfluß sein wird, lehrt die Erfahrung.

Insofern volkspsychologische Momente auf den internationalen Handel Einfluß ausüben können — und ganz ohne Einfluß sind sie nicht, auch wenn es den Betreffenden manchmal nicht zum Bewußtsein kommt —, so werden die Erfahrungen des letzten Jahrzehnts ohne Zweifel fördernd auf den deutsch-schwedischen Handelsaustausch wirken. Wenn die alten Pläne einer schwedischen Handelskammer in Berlin seit dem Sommer 1924 wohl der Verwirklichung nähertreten, so ist von entsprechenden deutschen Plänen in Schweden nichts bekannt geworden.

Aber gerade wegen dieser für den Geschäftsaustausch vorteilhaften volkspsychologischen Einstellung muß vor störenden Elementen gewarnt werden. Solche störende Elemente waren diejenigen wenig zuverlässigen Kaufleute, denen die deutsche Valutamisere nur ein Vorwand war, von unangenehmen Verträgen loszukommen. Und es darf die Hoffnung ausgesprochen werden, daß der Zwang Deutschlands, exportieren zu müssen, nicht einzelne Kaufleute zu jener geschäftlichen Rücksichtslosigkeit verlocken wird, die auf die Dauer dem ganzen Lande doch mehr schadet, als sie für den Augenblick dem einzelnen Gewinn bringen kann.

Die geringe Kaufkraft und die Valutamisere Deutschlands sind für Schweden äußerst unvorteilhaft gewesen: sowohl der Export wie der Import Schwedens ist dadurch in nachteiliger Weise beeinflußt worden. So darf deshalb das alte Wort David Humes variiert werden: Das Wohlergehen Deutschlands wird auch für Schweden vorteilhaft sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57502-2 | Generated on 2025-07-25 22:03:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/