

# Die wirtschaftsstrukturellen Voraussetzungen des Kampfes gegen die Meistbegünstigungsklausel

Von Dr. Louise Sommer

Inhalt	Seite
Einleitung . . . . .	29
1. Struktur der Konkurrenz . . . . .	33
a. Durchbrechung der klassischen Aussenhandelstheorie . . . . .	33
b. Deformation der Nachfrage durch Reklame, Markenartikel, Ersatzgüter	35
c. Das Überwiegen monopolistischer Marktstellungen im Aussenhandel .	38
2. Struktur der Zolltarife . . . . .	39
3. Struktur des Exports . . . . .	42
a. Verteilung des Exportvolumens auf die Abnehmerstaaten . . . . .	42
b. Kennzahlen zur Messung der Dispersität der Aussenhandelsvolumina.	43
c. Aus der verschieden gearteten Exportstruktur . . . . .	46

## Einleitung

Die Revision des gesamten Systems der Handelspolitik steht heute auf der Tagesordnung. Die Angriffe richten sich insbesondere gegen die Meistbegünstigungsklausel, deren organische Funktion im Rahmen der modernen Handelspolitik in Frage gestellt scheint. Der der Meistbegünstigung zugrunde liegende ideologische Unterbau ist der Paritätsgedanke. Es ist dies die von Gedankengängen der klassischen Nationalökonomie inspirierte Vorstellung, dass unter den konkurrierenden Aussenhandelspartnern eine Startgleichheit im Wettbewerb um die Auslandsmärkte hergestellt werden müsse, dass diese Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen ein gewissermassen naturrechtliches Postulat der Aussenhandelspolitik bilde. Und als Garant dieses naturrechtlichen Anspruchs auf die Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen wurde die Meistbegünstigungsklausel angesehen <sup>1)</sup>.

Dennoch ergibt sich aus dem immer weiter fortschreitenden Aushöhlungs- und Derogierungsprozess, dem die Meistbegünstigungsklausel in der letzten Zeit unterworfen wird, dass sie ihre Daseinsberechtigung immer mehr und mehr einbüsst. Das den Handelsverkehr Englands mit seinen Kolonien regelnde Vertragswerk von Ottawa beinhaltet eine systematische Abkehr von dem der Meistbegünstigung zugrunde liegenden Paritätsprinzip. In diesen Verträgen

---

<sup>1)</sup> Vgl. hierzu und zum folgenden mein demnächst erscheinendes Buch «Neugestaltung der Handelspolitik. Wege zu einem intereuropäischen Präferenzsystem». Carl Heymanns Verlag, Berlin; Österreichischer Wirtschaftsverlag, Wien.

wurde die Diskriminationspolitik im weitesten Masse zur Anwendung gebracht. Denn ganz abgesehen von den den Mitgliedstaaten des Empire gewährten Präferenzen, die unter den Begriff der «Kolonialklausel» fallen und daher als legale Ausnahme von der Meistbegünstigungsklausel angesehen werden müssen, wurde hier offen ein Bruch mit der Meistbegünstigung durch jene handelspolitischen Begünstigungen eingeleitet, die den europäischen und aussereuropäischen Satellitenstaaten des Sterlingblocks gewährt werden.

Noch bezeichnender für den tiefgreifenden Meinungsumschwung der Handelspolitik ist ein kürzlich eingebrachter Gesetzentwurf der französischen Regierung, der auf die provisorische Beseitigung der Meistbegünstigung in allen von Frankreich abgeschlossenen Handelsverträgen abzielt. In der Begründung dieses Entwurfes wird darauf hingewiesen, dass die Meistbegünstigungsklausel nur solange einen Sinn haben konnte, als die Handelspolitik sich mit der Zollpolitik schlechthin gedeckt hat. In einer Ära der manipulierten Währungen, der Kontingentierungen und Devisenbeschränkungen ist die Funktionierung der Meistbegünstigung vollkommen unterbunden. Es muss daher eine Auffassung begrüßt werden, welche zu einer systematischen Preisgabe der Meistbegünstigung auffordert und damit die Wege zu einem geschlossenen Ausbau des Präferenzsystems und damit auch zu einer Vergrößerung des internationalen Handelsvolumens, zu einer Verdichtung der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen freilegt.

Insbesondere sind es die Vereinigten Staaten, die in ihrer Handelspolitik den Bruch mit der Meistbegünstigung systematisch vorzubereiten scheinen. Massgebend für diese Wandlung der amerikanischen Handelsvertragspolitik war ein Beschluss der VII. panamerikanischen Konferenz zu Montevideo (1933). Der amerikanische Staatssekretär Cordell Hull, der sich, gestützt auf die Beschlüsse des Wiener Kongresses der Internationalen Handelskammer (Juni 1933), bereits auf der Londoner Weltwirtschaftskonferenz für eine losere Fassung der Meistbegünstigungsklausel ausgesprochen hatte, war auf dem panamerikanischen Kongress zu Montevideo energisch für eine systematische Durchbrechung der Meistbegünstigung eingetreten. Die Beschlüsse dieser Konferenz suchen der Nachbarrechtsklausel in der Handelsvertragspolitik Heimatrecht zu verschaffen. Und unter der Einwirkung der Konferenzbeschlüsse von Montevideo sind in der letzten Zeit von den Vereinigten Staaten zwei Handelsverträge abgeschlossen worden, die den Geltungsbereich der Meistbegünstigungsklausel stark einschränkten und wohl geeignet erscheinen, eine neue Ära der Handelspolitik einzuleiten <sup>1)</sup>.

---

<sup>1)</sup> Der von den Vereinigten Staaten mit Belgien abgeschlossene Handelsvertrag vom 27. Februar 1935 nimmt die Sondervorteile von der Meistbegünstigung auf, welche die Vereinigten Staaten ihren Nachbarn: Kuba, den Philippinen und der Panamazone einräumen. Vgl. hierzu *Moniteur Belge*, 1<sup>er</sup> et 2 avril 1935, 105. Jahrg., Nrn. 91 und 92. Noch charakteristischer, weil das Prinzip der Gegenseitigkeit wahrend, ist hier der amerikanisch-tschechoslowakische Handelsvertrag (29. Mai 1935). Abgesehen von der auch schon in andern Handelsverträgen eingeführten Zollunions- und Grenzbegünstigungsklausel enthält der tschechoslowakisch-amerikanische Vertrag auch noch Ausnahmen von der Meistbegünstigung zugunsten des Verkehrs mit einzelnen, namentlich angeführten Ländern, die nicht als unmittelbare Grenz-

Das Wesen der Meistbegünstigungsklausel liegt in der zollpolitischen Gleichstellung aller Staaten durch Zusicherung gleicher Bevorzugung und gleicher Benachteiligung. Die Meistbegünstigungsklausel gibt den vertragsschliessenden Staaten angeblich die Möglichkeit, unter gleichen Konkurrenzbedingungen den Wettbewerb mit andern Handelspartnern aufzunehmen. Diese Auffassung von der Möglichkeit einer Angleichung der Produktionsbedingungen steht und fällt mit der Kostentheorie der klassischen Nationalökonomie. Die Klassik sieht den Prozess der Preisbildung lediglich von den Produktionskosten determiniert; sie arbeitet mit der Fiktion qualitativ «gleicher» Güterkategorien, die als Gegenstand eines gleich qualifizierten Angebotes und einer gleich qualifizierten Nachfrage in den Konkurrenzkampf treten und nach einem Preisausgleich streben. Diese Klausel ist demnach so recht als das Werkzeug der liberalen Handelspolitik anzusprechen<sup>1)</sup>. Und die heute immer mehr um sich greifende Schutzzollbewegung, die Tatsache der Unvereinbarkeit der Meistbegünstigung mit dem heute in allen Staaten praktizierten Kontingentsystem, die Devisenbewirtschaftung, die Kompensations- und Verrechnungsabkommen, welche denjenigen Staat im Aussenhandelsverkehr zu begünstigen tendieren, der den Gegenpartner der Notwendigkeit enthebt, auf seine Devisenbestände zurückzugreifen — alle diese Erscheinungsformen des «gebundenen» Aussenhandelsverkehrs entziehen der Meistbegünstigung ihre ursprüngliche Zweckbestimmung, die sich so immer mehr als ein leerer, inhaltsloser Begriff erweist. Nicht nur als unwirksam wird die Meistbegünstigung hingestellt, sie, die sich zu allen modernen Formen der Handelspolitik in Gegensatz stellt, wird nachgerade als ein Hemmnis in der Fortentwicklung des handelspolitischen Vertragsrechts empfunden.

Die Meistbegünstigungsklausel bildet aber nicht nur ein Kampfbjekt der gegensätzlichen Ideologie einer liberalen oder planwirtschaftlich orientierten Handelspolitik. Die Stellungnahme für oder gegen diese Klausel wird vielmehr in ausschlaggebender und viel zu wenig gewürdigter Weise von dem Realfaktor der Wirtschaftsstrukturen der einzelnen Staaten bestimmt.

In der Freihandelsära, zur Zeit der unbestrittenen Anerkennung der Meistbegünstigung, war die Wirtschaftsstruktur der Staaten noch einheitlicher gestaltet. Die Handelspolitik war lediglich von dem Gegensatz Agrarstaat-

---

nachbarn bezeichnet werden können, jedoch geographisch oder politisch in so engen Beziehungen zu einem der beiden Vertragsteile stehen, dass sie im weiteren Sinne als «Nachbarstaaten» angesprochen werden und infolgedessen auch nachbarrechtlicher Begünstigung teilhaftig gemacht werden können. Einen derartigen Vorbehalt macht die Tschechoslowakei für die Sonderbegünstigungen, die sie dem Handel Österreichs und Ungarns gegenwärtig zubilligt oder künftig einräumen wird. Eine Abstufung in der Vorzugsbehandlung kommt darin zum Ausdruck, dass die Österreich und Ungarn seitens der Tschechoslowakei zugebilligte Vorzugsbehandlung sowohl für die Gegenwart als auch für die Zukunft gilt, während die seitens der Tschechoslowakei zugunsten Jugoslawiens und Rumäniens gemachten Vorbehalte sich auf die Begünstigungen beschränken, die sie dem Handel dieser Länder bereits gegenwärtig, d. h. im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, gewährt.

<sup>1)</sup> Anderer Ansicht ist hier S. Haberler, demzufolge die Meistbegünstigungsklausel ihre Anwendungsfähigkeit auch in der Schutzzollära bewahrt. Vgl. dessen «Liberale und planwirtschaftliche Handelspolitik», Berlin 1934, S. 2.

Industriestaat beherrscht. Heute hat eine weitgehende Spaltung der früher einheitlichen Interessen Platz gegriffen. In der Landwirtschaft stehen der agrarische Grossproduzent und der agrarische Kleinproduzent, der Ackerbauer und Viehzüchter einander gegenüber. Die «leichte» Industrie steht im Kampfe mit der «schweren» Industrie. Abstufungen im Grade der Exportinteressiertheit der einzelnen Produktionszweige sind festzustellen. Die Schwerindustrie ist rohstofforientiert und als solche durch eine gewisse Exportgleichgültigkeit charakterisiert. Sie wird sich handelspolitischen Entscheidungen gegenüber eher reserviert, der Erschliessung neuer Absatzmärkte durch Zollbegünstigungen gegenüber eher neutral verhalten. Die «leichte Industrie» ist absatzorientiert und in weit höherem Masse exportinteressiert als die Schwerindustrie. Dieser Gegensatz der Rohstoff- und Absatzorientierung der Schwer- und Leichtindustrie berührt sich mit dem Gegensatz der Kapitals- und Arbeitsintensität, die auf die Handelspolitik ihres Staates vollkommen verschieden reagieren. Der arbeitsintensive Betrieb ist überwiegend handelspolitisch (an einer Senkung der Agrarzölle im Herstellungslande, der Industriezölle im Absatzlande) interessiert, der kapitalintensive Betrieb jedoch ist kapitalpolitisch eingestellt und an der Senkung des Zinsfusses unter Umständen mehr interessiert als an handelspolitischen Zugeständnissen. Auch das Vorhandensein oder das Fehlen von Kartellen ist hier von Bedeutung. Ein durchkartellierter Industriezweig vermag sich für einen eventuellen Exportentgang durch Hochhaltung der Inlandpreise schadlos zu halten. Produktionszweige, die zu internationalen Kartellen zusammengefasst sind, sind in noch höherem Masse exportdesinteressiert. Internationale Kartelle sind Handelshemmnissen gegenüber am unempfindlichsten, denn sie haben es verstanden, sich durch länderweise Spezialisierung der Produktion und Aufteilung der Absatzgebiete den nachteiligen Folgen der Hochschutzzölle zu entziehen und über alle Zollschränken hinweg eine internationale Arbeitsteilung zu organisieren <sup>1)</sup>. Dem Mangel an Kartellen in der Landwirtschaft ist es mit zuzuschreiben, dass diese handelspolitischen Hemmnissen gegenüber den höchsten Grad von Empfindlichkeit aufweist. Sie steht auf der Skala der Exportinteressiertheit an allererster Stelle, sie wird geneigt sein, ein handelspolitisches Zugeständnis sehr hoch zu veranschlagen, ein solches Zugeständnis bildet für die Landwirtschaft eines Staates unter Umständen eine *conditio sine qua non* ihrer Existenzbehauptung.

Diese zum Teil naturbedingte Verschiedenheit der Wirtschaftsstrukturen wird noch verstärkt durch die Verschiedenheit im Tempo, in welchem die zwangsläufigen Entwicklungsstufen der Volkswirtschaft auf der Linie vom Agrarstaat zum Agrar-«Manufaktur»-Staat durchlaufen werden. Aus der Verschiedenheit der Wirtschaftsstrukturen der einzelnen Staaten, aus dem Vorrherrschen des einen oder des anderen Wirtschaftszweiges, das den einzelnen Staaten ihre charakteristische Wirtschaftsstruktur verleiht, ergibt es sich, dass

<sup>1)</sup> Vgl. zur Konkurrenzregelung durch internationale Kartelle B. Harms: «Volkswirtschaft und Weltwirtschaft», Jena 1912, S. 246 ff.

ein scheinbar gleichwertiges handelspolitisches Zugeständnis, an welchem durch das Spiel der Meistbegünstigung alle Staaten gleichmässig teilhaben, vom einzelnen Empfängerstaat dennoch verschieden beurteilt und bewertet wird. Das Nebeneinanderbestehen verschiedener Wirtschaftsstrukturen macht die durch die Meistbegünstigungsklausel garantierte Gleichbehandlung illusorisch, die Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen auf allen Auslandsmärkten wird in Frage gestellt, der der Meistbegünstigung angeblich inhärente Grundsatz der «Billigkeit» wird dadurch durchkreuzt, dass das «spezifische Gewicht» einer nominell gleichen Zollbegünstigung in jedem einzelnen Falle verschieden hoch ist.

## 1. Struktur der Konkurrenz

### a. Durchbrechung der klassischen Aussenhandelstheorie

Die Zielsetzung der Meistbegünstigungspraxis: durch zollpolitische Gleichbehandlung sämtlicher Vertragspartner eine Gleichheit der Konkurrenzbedingungen unter ihnen herzustellen, findet einen ihrer Erklärungsgründe in dem Umstand, dass die Wertvorstellungen der liberalen Handelspolitik und der liberalen, handelspolitischen Technik von der Kostentheorie in ihrer primitiven Fassung beherrscht waren. Die Produktionskosten inklusive Zoll und Transport, die Gesamtheit jener Aufwendungen also, die erforderlich sind, um das Gut an den Ort des Konsums zu schaffen, wurden von der klassischen Lehre als die allein wert- und preisbildenden Elemente angesehen. Der lediglich von den Produktionskosten determinierte Prozess der Preisbildung wird so zum eigentlichen Gegenstand der Konkurrenztheorie gemacht. Die klassische Konkurrenztheorie arbeitet mit der Fiktion qualitativ «gleicher» Güterkategorien, die als Gegenstand eines gleich qualifizierten Angebotes und einer gleich qualifizierten Nachfrage miteinander in den Konkurrenzkampf treten und nach einem Preisausgleich streben. Wofern die Produktionskostentheorie die Nachfrageseite nicht ganz vernachlässigte, so wurde diese als etwas Existentes, als eine feststehende Grösse angesehen. Erst in der nachklassischen Zeit erfolgte die Verfeinerung der starren Konkurrenztheorie durch Einführung des Begriffes der Elastizität von Angebot und Nachfrage (Marshall) und durch die insbesondere seitens der österreichischen Schule inaugurierte systematische Bearbeitung der Nachfrageseite<sup>1)</sup>, die sich zwangsläufig aus der Theorie vom subjektiven Wert ergab.

Die klassische Theorie stellt den Aussenhandel dem Binnenhandel gleich, in der Annahme, dass der zwischen beiden bestehende Unterschied quantitativer und nicht qualitativer Art wäre. Zölle und Transportkosten werden lediglich als von Gesetzes wegen eingeschaltete Hindernisse angesehen, welche den

---

<sup>1)</sup> Die von den österreichischen Theoretikern stets vertretene Lehre, dass die Nachfrage gegenüber dem Angebot eine logisch primäre Rolle spiele, wurde neuerdings besonders von Hans Mayer durch den Nachweis verfeinert, dass die Nachfragekurve eine unabhängige, die Angebotskurve hingegen eine von jener abhängige Grösse darstelle. Vgl. hiezu Mayers Aufsatz: «Die Wert- und Preisbildung der Produktionsmittel» in «Oeconomia Politica Contemporanea», Bd. II, S. 1 ff., Padua 1930.

Tauschcharakter des internationalen Handels nicht wesentlich verändern. Unbeweglichkeit von Arbeit und Kapital gelten sowohl für den Binnen- als auch für den Aussenhandel. Die für die Preisbildung im Innern massgebende Produktionskostentheorie wird als Lehre von den Kostendifferenzen in den Dienst des Theorems der internationalen Arbeitsteilung gestellt und zur Theorie der komparativen Kosten zugespitzt <sup>1)</sup>, die für den Austausch der Produkte von Land zu Land allein massgebend sein soll. Und auch jene einschneidende Umkehrung dieser Theorie, derzufolge nicht die Kosten den Preis und den Austausch bestimmen, sondern die Preise rückwirkend die Kosten beeinflussen <sup>2)</sup>, ist das Ergebnis einer Vergleichung der Preise von Land zu Land, die jeglichem Gütertausch vorangeht. Nur dann werden Güter im Ausland angekauft, wenn deren Preise sich zuzüglich Zoll- und Transportkosten billiger stellen als im Inland; nur dann werden Güter im Ausland verkauft, wenn ihr Verkaufspreis im Ausland höher steht als im Inland. In Analogie des die Goldströmung induzierenden Goldexportpunktes, dessen Lage durch die Transportkosten, Versicherungsprämien, Zinsenverlust bestimmt ist, wird von einem hervorragenden Neoklassiker der Theorie des internationalen Handels, von Gottfried Haberler, ein «Exportpunkt» respektive «Importpunkt» der Waren konstruiert. Steigt der Preis über diesen Punkt, so wird man die betreffende Ware importieren, fällt er unter einen bestimmten Preis, so wird die Ware exportiert. Die Stellung im weitesten Sinne des Wortes (Frachtkosten, Versicherung, Zinsenverlust, Zollbelastung usw.). Lediglich diese Transportkosten im weitesten Sinne sind für die internationalen Preisdifferenzen massgebend <sup>3)</sup>. Das Vorhandensein dieser Preisdifferenzen wird als ein störender Faktor angesehen, den die herrschende Nivellierungstendenz des Geldwertes auszugleichen bestrebt ist. Auf dem Umweg über die Steigerung der Ausfuhr respektive Einfuhr des Goldes, der hiedurch hervorgerufenen Veränderungen des Geldwertes, der Güterpreise und der Einkommen setzt automatisch ein Preisausgleich ein.

Es ist das Verdienst Richard Schüllers, gegen die klassische Nivellierungstendenz der Preise wirksame Argumente vorgebracht zu haben. Er wendet sich gegen den «Irrtum, dass die Wirkungen der Einfuhr auf die Produktion durch den Einfluss der Einfuhr auf den Geldwert ausgeglichen werden» <sup>4)</sup>. Diese Kritik der Nivellierungstendenz des Geldwertes und der Preise wird durch James W. Angell im Anschluss an Schüller noch weitergeführt, der auf die Verschiedenheit der Reaktionsgeschwindigkeit der Märkte, auf den Mangel an geeigneten Informationen, auf den Mangel an Initiative bei den Unternehmern

<sup>1)</sup> Vgl. zur dogmengeschichtlichen Entwicklung der Theorie der komparativen Kosten von Ricardo über Mill, Cairnes, Bastable zu Taussig, die Studie von Viner: «The Doctrin of Comparative Cost». Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 36, Oktober 1932, und neuestens Gottfried Haberler: «Der internationale Handel», Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, Bd. XLI, Berlin 1933, S. 96 ff.

<sup>2)</sup> Taussig: «Wages and Prices in Relation to International Trade», Quarterly Journal of Economics, August 1906.

<sup>3)</sup> Gottfried Haberler: «Der internationale Handel», S. 31.

<sup>4)</sup> R. Schüller: «Schutz Zoll und Freihandel», Wien 1905, S. 88.

und Händlern, auf das Fehlen einer geeigneten und nur unter grossen Kosten zu beschaffenden Absatzorganisation hinweist <sup>1)</sup>).

Wenn auch zugegeben werden muss, dass die Dominante der Warenbewegung von Land zu Land in einem Preisvergleich gesehen werden muss und von der Tendenz inspiriert ist, billig im Ausland zu kaufen und teuer ans Ausland zu verkaufen, so spielen dennoch ausserwirtschaftliche Erwägungen hier eine überragend grosse Rolle. Auch hier gewinnt die Gewohnheit, die einmal eingefahrenen traditionellen Verkehrswege, eine gewisse Bedeutung. Heute und immer in Zeiten mit stark nationalistischem Einschlag sind für die Entscheidung, ob der Einkauf oder Verkauf einer Ware im Inland oder Ausland zu erfolgen hat, Motive nicht rein preispolitischer Natur bestimmend. Die Aufforderung «buy British» als Ausdruck der Propaganda für nationale Produkte oder die Herkunftsbezeichnung «Made in Germany» als Qualitätsnachweis einer Ware erweisen unter gewissen Umständen eine grössere Werbekraft als der Anreiz niedrigerer Preise beim Einkauf und höherer Preise beim Verkauf. Die Praxis des Dumpings, d. h. des Exports zu niedrigeren Preisen, als im Inland für Waren gleicher Art gefordert werden, kann zur Ausfuhr von Waren aus Ländern mit hohem Preisniveau nach Ländern mit niedrigerem Preisniveau führen, so dass der normalen Richtung des Handels auf diese Weise entgegen gearbeitet wird <sup>2)</sup>).

#### b. Deformation der Nachfrage durch Reklame, Markenartikel, Ersatzgüter

In dieser klassischen Argumentation konnte jene in der Zwischenzeit eingetretene einschneidende Strukturwandlung der Konkurrenz keine Berücksichtigung finden, die durch die weitgehende Differenzierung der Bedürfnisse und durch die jene noch antizipierende Differenzierung der Produkte hervorgerufen wurde. Diese Differenzierung hatte zur Folge, dass die Konkurrenz immer mehr von monopolistischen Tendenzen und Einflüssen beherrscht wird, die sich sowohl im Binnen- als auch im Aussenhandel geltend machen. In der klassischen Konkurrenztheorie, die an einer konstruierten Norm des Preisbildungsprozesses orientiert ist, findet jene Modifikation und Deformierung der Nachfrage keine Berücksichtigung, welche heute durch die Begriffe Reklame, Markenartikel, Ersatzgüter charakterisiert ist. Die Preisbildung ist heute nicht mehr ausschliesslich das Ergebnis eines Konkurrenzkampfes, der zwischen Produzenten und Konsumenten, also zwischen den am Verkauf und Erwerb der Güter unmittelbar interessierten Marktparteien, ausgefochten wird. Träger der Preisbildung sind vielmehr bei vielen Artikeln

---

<sup>1)</sup> Vgl. James W. Angell: «The Theory of International Prices» (Harvard Economic Studies, vol. 28), Cambridge 1926, p. 369, der auch auf den unbestimmten Charakter des Prinzips der komparativen Kosten hinweist, solange hier mit Arbeitskosten und nicht mit den für das Austauschverhältnis von Land zu Land allein massgebenden relativen Preisen operiert wird. Auch a. a. O. S. 373.

<sup>2)</sup> J. Viner: «Die Theorie des auswärtigen Handels», in: «Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart», herausgegeben von Hans Mayer, Wien 1928, 4. Bd., S. 118.

die Spekulation, der Handel, die Industriekartelle, die grossen Produzentenverbände. Auch ist heute die Preisbildung nur eine und oft eine relativ unwichtige Phase des ganzen Prozesses der Konkurrenz. Heute geht man häufig dem Kampf um den Preis dadurch aus dem Wege, dass man mit Hilfe der Reklame die Aufmerksamkeit des Käufers auf einen anderen Artikel lenkt. Patente und Marken geben den Gütern, auf welche sie sich beziehen, Monopolcharakter. Die Differenzierung der Produkte führt so zu einer monopolistischen Konkurrenz<sup>1)</sup>. Die Ursache dieser Differenzierung mag real oder imaginär, d. h. sie mag sich auf eine tatsächliche Spezifizierung der einzelnen Artikel oder auf eine im Wege der Reklame erzielte künstliche Prädisposition der Nachfrage zugunsten gewisser Artikel gründen — das Ergebnis ist jedenfalls, dass einer Varietät des Produktes vor einer anderen der Vorzug gegeben wird. Bei dieser Bevorzugung tritt die Monopoltheorie in ihre Rechte. Hierbei wird die Konkurrenz nicht ausgeschaltet, ihr wird vielmehr durch die Erkenntnis Rechnung getragen, dass Ersatzgüter die Elastizität der Nachfrage nach dem Produkt der einzelnen Monopolisten affizieren<sup>2)</sup>. Mit Recht wurde betont, dass der Gebrauch von Ersatzgütern zu einer spezifischen Form monopolistischer Konkurrenz führen muss, denn für jedes nur denkbare Gut gibt es irgendeinen mehr oder weniger vollkommenen Ersatz, und der Gebrauch von Ersatzgütern setzt der Macht der Monopolisten eine gewisse Schranke.

Diese wichtige Veränderung im Bilde und in der Zusammensetzung der Konkurrenz ergibt sich auch aus dem heute herrschenden Zug zum fertigen Produkt. In der Form des Markenartikels hebt der als leistungsfähig bekannte Händler und der Produzent seine Ware aus der Menge der Konkurrenzartikel hervor. Nicht in der Preisunterbietung liegt hier das ausschlaggebende Mittel des Konkurrenzkampfes, sondern in der durch die Marke gelieferten Qualitätsgarantie. Das Markenartikelsystem erobert sich immer weitere Gebiete des Warenabsatzes. Hat es sich anfangs auf Waren beschränkt, deren Einkauf Vertrauenssache war, wie Tabak, pharmazeutische und kosmetische Präparate, Weinsorten, Spezialmaschinen, so ergreift es heute — unterstützt durch den Zug zum fertigen Produkt und zur «fertigen Packung» — alle Zweige des Fertigwarenhandels. Auf dem Markensystem beruht so nahezu der ganze Zigaretten- und Zigarrenabsatz, die kosmetische, pharmazeutische und chemische Erzeugung, weite Zweige der Nahrungsmittelindustrie (Schokolade, Kakao, Tee, selbst Brot und Mehl werden jetzt zu Markenartikeln)<sup>3)</sup>, neuerdings auch die ganze Konfektionsbranche.

Angesichts des weltumspannenden Aktionsradius des Unilever-Trusts wäre hier darauf hinzuweisen, dass nahezu alle Erzeugnisse dieser mächtigen,

<sup>1)</sup> Edward Chamberlin: «The Theory of Monopolistic Competition», Harvard Economic Studies, vol. XXXVIII, Cambridge Harvard University Press 1933, p. 56 ff.

<sup>2)</sup> Vgl. hiezu Marco Fanno: «Contributo alla teoria economica dei beni succedanei», Auszug aus den «Annali di Economia», 2 Bände, Nr. 2, Mailand 1926; ferner derselbe: «Die Elastizität der Nachfrage nach Ersatzgütern», in der Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. I, H. 1, Wien 1929, S. 51 ff.

<sup>3)</sup> Julius Hirsch: «Organisation und Formen des Handels und der staatlichen Binnenhandelspolitik», Grundriss der Sozialökonomik, V. Abt., I. Teil, Tübingen 1918, S. 54 f.

einen Grossteil der Margarine-, Seifen- und Pflanzenfetterzeugung kontrollierenden Organisation aus Markenartikeln bestehen. Wenn durch Reklamewirkung versucht wird, das Interesse des Publikums auf einen vom Unilever-Trust erzeugten Markenartikel zu konzentrieren, so wird hier häufig künstlich die Fiktion einer zwischen diesen Artikeln bestehenden Konkurrenz aufrechterhalten, die tatsächlich nicht gegeben ist, da diese Artikel direkt oder indirekt von ein und derselben, wenn auch örtlich getrennten Erzeugungsstätte hervorgebracht werden, die zur Zentrale der Organisation im Verhältnis einer Tochter- oder Zweiggesellschaft steht. Dasselbe gilt auch von den einzelnen im internationalen Glühlampenkartell zusammengefassten Markenartikeln, deren Differenzierung nach Marken in konventioneller Weise noch fortgeführt wird, obwohl von einer Konkurrenz im eigentlichen Sinne hier kaum mehr die Rede sein kann. Doch wird in diesen und auch in anderen Fällen nach dem Grundsatz vorgegangen, dass die durch die Reklame für ein bestimmtes Gut angefachte Nachfragesteigerung nicht nur dem betreffenden Gute, sondern auch dessen Ersatzgütern zum Vorteil gereicht und eine allgemeine Nachfragesteigerung sowohl nach den Gütern dieser Art als auch nach deren Ersatzgütern auslöst.

Auch hier handelt es sich nicht um Preisunterbietung und demnach nicht um einen Konkurrenzkampf im engeren Sinne, es handelt sich hier um eine bewusste Absatzpolitik, die darauf hinarbeitet, die Psyche des Käufers für ein bestimmtes Produkt zu gewinnen. Im Wege der Reklame sucht man beim Konsumenten eine bestimmte, sachlich vielleicht nicht immer begründete und begründbare Vorliebe für einen konkreten Markenartikel hervorzurufen, so dass der Konsument unter Umständen bereit ist, einen Preis zu zahlen, der höher liegt als der Preis ähnlicher Artikel, die dasselbe Bedürfnis befriedigen <sup>1)</sup>. Bei Markenartikeln ist im Binnenhandel das Produktionskostenprinzip, im Aussenhandel das Prinzip der komparativen Kosten so gut wie ausgeschaltet. Der gesamte Prozess der Preisbildung erfährt eine einschneidende Veränderung. Die Produktionskosten vermehren das Angebot, die bei der Placierung von Fertigprodukten (Ersatzgüter, Markenartikel) ausschlaggebenden Verkaufskosten vermehren dagegen die Nachfrage <sup>2)</sup>.

Eine andersartige Konkurrenz mit verschiedenen gelagerten Konkurrenzbedingungen charakterisiert die modernen Marktverhältnisse. So ist beispielsweise für die Preisbildung auf dem Baumwollmarkt nicht so sehr die Konkurrenz der Baumwolle amerikanischer Provenienz mit der Baumwolle ostindischer Provenienz ausschlaggebend. Entscheidend für die Preisbildung der Baumwolle ist vielmehr die Konkurrenz der Baumwolle mit der Kunstseide; entscheidend für die Preisbildung auf dem Buttermarkte ist nicht nur die dänische

<sup>1)</sup> Dr. Ernst Pollert: «Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik», Beihefte zu: «Die Betriebswirtschaft», Stuttgart 1930, H. 3, S. 31, 88.

<sup>2)</sup> Die Theorie von der Konkurrenz wusste mit diesen Verkaufsspesen nichts anzufangen, weil sie mit dem Begriff des reinen Wettbewerbes in Widerspruch steht. Die Verkaufsspesen haben auch in der Monopoltheorie keinen Platz, da sie für einen den ganzen Markt beherrschenden Monopolisten keine Rolle spielen. Vgl. hierzu Chamberlin, a. a. O. S. 117 ff.

Importbutter, sondern vielmehr die Konkurrenz von Margarine und Pflanzenfetten.

Mit Recht wurde darauf hingewiesen, dass die grosse Mannigfaltigkeit neuentstandener Organisationsformen der Wirtschaft zur Relativierung des Konkurrenz- und Monopolbegriffes beigetragen haben <sup>1)</sup>. Die klassische Lehre der Preis- und Einkommensbildung erweist sich demnach unter dem Einflusse der heute überall wirksamen Konkurrenzbeschränkungen als revisionsbedürftig <sup>2)</sup>.

### c. Das Überwiegen monopolistischer Marktstellungen im Aussenhandel

Die starke Differenzierung der Nachfrage, auf die oben hingewiesen wurde, führt auch zu einer Differenzierung des Angebotes im Sinne einer weitgehenden internationalen Arbeitsteilung. Die Anzahl jener Staaten, die in der Hervorbringung bestimmter Artikel monopoloider Marktstellungen haben, ist im Wachsen begriffen. Diese Tendenz zur Monopolisierung, als deren äusserster Grenzfall etwa Kaffee aus Brasilien, Kali aus Deutschland anzusehen ist, steht mit der eben erwähnten Strukturwandlung der Konkurrenzverhältnisse in Wechselwirkung. In der Importstruktur der einzelnen Staaten tritt der mehr oder weniger monopoloider Charakter der Lieferstaaten deutlich in Erscheinung. Einen ausgesprochenen Monopolcharakter tragen die Importe der U. S. A. Von diesem Standpunkt aus erklärt sich auch die Ablehnung der Meistbegünstigungsklausel seitens der amerikanischen Nationalökonomien. Erst kürzlich wurde neuerdings darauf hingewiesen, dass ca. 90 % der amerikanischen verzollten Importe aus den dreissig wichtigsten Lieferländern Amerikas einen derartigen spezifischen lokalen Monopolcharakter tragen, dass die einem solchen Lieferland eingeräumte Vorzugsbehandlung de facto keinem anderen Land einen Vorteil bietet — auch wenn sie durch das Spiel der Meistbegünstigung juristisch anderen Staaten in Aussicht gestellt wird. Welchem Staate soll etwa die Präferenzbehandlung kosmetischer Artikel seitens der U. S. A. zugute kommen ausser Frankreich und welchem die Vorzugsbehandlung von Wolle ausser Australien? <sup>3)</sup> Diese monopolartige Stellung gewisser Staaten auf dem Weltmarkte macht auch das auf eine Angleichung der Produktionskosten hinzielende Spiel der Meistbegünstigung illusorisch. Denn die von der Meistbegünstigungsklausel angestrebte Angleichung des Kostenbestandteiles der Zollbelastung kann nur dort erfolgen, wo viele gleichartige Produkte miteinander in einen Konkurrenzkampf treten. Ein weiterer, hier in Betracht kommender

<sup>1)</sup> Vgl. hiezu J. Dobretberger: «Konkurrenz und Monopol in der gegenwärtigen Wirtschaft», Wiener staats- und rechtswissenschaftliche Studien 1929, Bd. XII, S. 33, sowie derselbe: «Freie und gebundene Wirtschaft», München und Leipzig 1932, S. 147.

<sup>2)</sup> Auf die Preis- und Einkommensbildung unter der Einwirkung der heute überall geltenden Konkurrenzbeschränkungen weist hin Dr. Otto Conrad: «Die Todsünde der Nationalökonomie», Leipzig und Wien 1934, S. 18.

<sup>3)</sup> Vgl. hiezu James Grafton Rogers: «Reciprocity and the most-favored-nation clause». Proceedings of the Academy of Political Science, New York (June 1933), vol. XV, Number 3, p. 59.

Faktor ist darin gelegen, dass die Zollüberwälzung, die Dispersion der Zollwirkung auf das Herkunfts- respektive Bestimmungsland der Ware sich in den einzelnen Ländern in verschiedener Weise vollzieht, so dass die durch die Meistbegünstigungsklausel angestrebte Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen eine lediglich formale Bedeutung hat. Angesichts dieser Wesensänderung der Konkurrenz hat die durch die Meistbegünstigungsklausel beabsichtigte Nivellierung der Konkurrenzbedingungen auf allen Auslandsmärkten jeglichen Inhalt verloren.

Heute vollends lässt sich mit der Idee der Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen in dem Sinne einer Ausschaltung aller die reine Preisbildung störender Faktoren nicht viel anfangen. Im Zeitalter der Kompensations-, Clearing- und Kontingentverträge spielt für die Warenbewegung von Land zu Land der Preis eine nur untergeordnete Rolle. Infolge der überall herrschenden Not an Devisen werden Waren hauptsächlich dort gekauft, wo Clearingspitzen vorhanden sind, so dass man die Zahlung vermeiden kann. Nicht der Preis ist heute der Regulator der Aussenhandelsbewegung, die Richtung des Aussenhandels wird vielmehr häufig auch von der Existenz kompensativer Handelsverträge abhängen. Häufig wird die Wareneinfuhr auf eine vorhergehende Warenausfuhr abgestimmt, wobei die Einfuhr in einem bestimmten Prozentsatz zur Ausfuhr festgesetzt wird <sup>1)</sup>.

Was soll angesichts dieser tiefgreifenden Wandlungen der Technik des Aussenhandels, des Impulses zum zwischenstaatlichen Warenaustausch sowie auch des materiellen Substrates der Aussenhandelsbewegung — was soll uns da dieses Residuum der liberalen Ära: die durch die Meistbegünstigung garantierte Herstellung «gleicher» Konkurrenzbedingungen für alle Aussenhandelspartner, die am Zoll als einem Kostenbestandteil des Preises orientiert sind?

## 2. Struktur der Zolltarife

Zunehmende Differenzierung der Zolltarife  
 Positionsarme Tarife der Rohstoff- (Agrar-)Staaten  
 Positionsreiche Tarife der Industriestaaten

Die Besonderheit der Wirtschaftsstruktur, die Höhe der Entwicklungs- und gleichzeitig auch der Kulturstufe der einzelnen Staaten findet in der Struktur der Zolltarife ihren charakteristischen Ausdruck. Der hochentwickelte Industriestaat stellt differenzierte, positionsreiche Zolltarife auf. Der relativ noch niedrig entwickelte Agrarstaat hat einfach gestaltete, positionsarme Zolltarife. Denn hier beschränken sich Erzeugung und Export auf wenige grosse Warenkategorien und Standardartikel, was in der relativen Einfachheit des Zolltarifes zum Ausdruck gelangt. Man vergleiche hier etwa die Zolltarife Deutschlands oder Frankreichs mit jenen Ungarns oder Rumäniens.

<sup>1)</sup> Vgl. hiezu z. B. das neue rumänische Exportregime, das mit königlichem Dekret vom 26. Oktober 1934 veröffentlicht wurde und besagt, dass vom 15. November an jede Wareneinfuhr nur nach vorheriger Ausfuhr durchgeführt und die Einfuhr niemals 60 % des Wertes der Ausfuhr übersteigen können.

Dieser Unterschied bezieht sich nicht nur auf den augenblicklichen Stand der Zolltarife. Es ist dies ein Gegensatz, dem die Tendenz innewohnt, sich in der Zukunft noch mehr zu verschärfen, denn die Tarifspezialisierung des Industriestaates schreitet rapid fort, weil die industrielle Technik fortwährend neue Abarten schafft, die es zu schützen gilt. Der Zolltarif des Agrarstaates bleibt im allgemeinen stationär, er hat einen statischen, der Zolltarif des Industriestaates jedoch einen dynamischen Charakter.

Die Vermehrung und Spezialisierung der Zollpositionen in den Zolltarifen findet ihren primären Ausgangspunkt in der Wirtschaftsstruktur. Im allgemeinen sind es die Industriestaaten, deren differenzierte, reich gegliederte Güterwelt sich in stark spezialisierten Zolltarifen widerspiegelt, während die Zolltarife der Agrarstaaten sich auf wenige geschlossene Gütergruppen beschränken. Es entsteht demnach eine Solidarität der Staaten mit spezialisierten und zahlreichen Tarifpositionen, also der Industriestaaten, die sich feindlich einer Solidarität von Staaten mit positionsarmen Tarifen, also den Agrarstaaten, gegenüberstellen. Vertragspolitisch sind Industriestaaten mit stark spezialisierten Zolltarifen im Vorteil gegenüber Agrarstaaten mit einfach gestalteten, positionsarmen Tarifen. Das Spiel der Meistbegünstigung, das nur in die feinsten Verzahnungen der Zolltarife der Industriestaaten einzugreifen vermag, setzt alle jene Staaten in Nachteil, deren Zolltarife undifferenziert gestaltet sind. Und das trifft eben auf die Agrarstaaten zu. Da die Meistbegünstigungsklausel heute zwischen derart ungleichen Vertragspartnern spielt, so trägt sie zur Verschärfung der Antithese von Industriestaat und Agrarstaat ein wesentliches bei. Die Technik der Handelspolitik müsste jedoch mit allen Mitteln dahin wirken, diese heute bereits veraltete Antithese abzuschwächen, anstatt sie zu verstärken, sie müsste dahin wirken, die beiden Typen einander anzunähern, die Industrialisierung der Agrarstaaten zu unterstützen, anstatt ihr entgegenzuarbeiten.

Dass sich die Differenzierung der Wirtschaftsstrukturen der einzelnen Staaten in einer systematischen Durchbildung und Verfeinerung der Tarifschemata äussern konnte, war das Ergebnis der schutzzöllnerischen Richtung, während die Freihandelsära naturgemäss einfach gestaltete, positionsarme Zolltarife bevorzugte — schon, um im Interesse einer Zolllenkung das Spiel der Meistbegünstigung zu erleichtern. Bei Vorhandensein von Zolltarifen mit einer verhältnismässig geringen Anzahl von Zollpositionen hat die Anwendung der Meistbegünstigungsklausel zur Ausbildung einheitlicher Konventionaltarife in den einzelnen Staaten geführt, die ohne Unterschied für die Einfuhrwaren ihrer sämtlichen Kontrahenten galten. Der stark spezialisierte Tarif jedoch hatte zur Folge, dass der allgemeine Konventionaltarif eine rein formelle Bedeutung erhält, weil jeder einzelne Kontrahent meistens tatsächlich nur von denjenigen Zollerlässigungen und Vorteilen Gebrauch machen kann, welche ihm beim Abschluss des Vertrages speziell eingeräumt werden <sup>1)</sup>).

---

<sup>1)</sup> N. Reichesberg: «Die Meistbegünstigung in den künftigen Handelsverträgen», Bern 1918, S. 8.

Die ausserordentlich starke Zunahme der Tarifpositionen in den letzten Dezennien <sup>1)</sup>, die ursprünglich darauf ausging, dem System der Meistbegünstigung einen stärkeren Rückhalt zu geben, trägt heute zur Zersetzung der Meistbegünstigung wesentlich bei. Gewiss ist die steigende Spezialisierung der Zolltarife ein spontaner Niederschlag der grösseren Mannigfaltigkeit der Produktion sowie auch der Ausdruck des Schutzbedürfnisses dieser einzelnen Produkte. Doch besteht das gewollte Ziel, der vertragspolitische Sinn dieser Spezialisierung darin, mittels einer möglichst weitgehenden Differenzierung der für die Einfuhr in Betracht kommenden Waren einen entsprechend weiten Spielraum für Vertragsverhandlungen zu erlangen. Denn der Umfang der von einem Kontrahenten zu gewinnenden Vorteile wird um so grösser sein, je zahlreicher die Warengattungen sind, für welche der Kontrahent seinerseits Begünstigungen erhoffen kann. Ein derart spezialisierter, positionsreicher Zolltarif gleicht gewissermassen einem Warenverzeichnis, das überhaupt alle irgendwo erzeugten und feilgebotenen Produkte umfasst. Durch einen derart spezialisierten Zolltarif ist man in der Lage, seine bei Vertragsverhandlungen zu machenden Zugeständnisse bedeutend an Wert zu steigern, weil die Zollvergünstigung, die dem Kontrahenten auf irgendeine Ware gewährt wird, für diesen einen Spezialvorteil darstellt, für die andern meistbegünstigten Staaten jedoch, insbesondere also für Staaten mit wenig spezialisierten Tarifen, also etwa für Agrarstaaten, überhaupt nicht in Betracht kommt. Hierin kommt deutlich zum Ausdruck, dass die ursprünglich im Dienste der Meistbegünstigung stehende Tarifspezialisierung sich gegen das Wesen der Meistbegünstigung selbst richtet. Denn die von der Meistbegünstigungsklausel angestrebte Gleichstellung sämtlicher Kontrahenten eines Staates hinsichtlich der von ihm gewährten handelspolitischen Zugeständnisse und Vorteile, wird hiedurch konterkariert. Die Möglichkeit einer Gleichstellung wird vollkommen aufgehoben durch die auf Grund des spezialisierten Tarifes ausbedungenen Zugeständnisse, die sich den Besonderheiten der nationalen Produktion eines jeden Kontrahenten anzupassen suchen und den Zolltarif zu einer Offertliste von Sonderbegünstigungen machen, die den Spezialitäten der Nationalproduktion der einzelnen Staaten im weitesten Masse Rechnung tragen. Hier artet die weitgehende Spezialisierung der Zolltarife zu jener schikanösen Differenzierung aus, die den Staat ermächtigt — bei formeller Aufrechterhaltung der Meistbegünstigungsklausel — einzelnen Staaten Sonderbegünstigungen zuzugestehen unter Ausschluss aller anderen meistbegünstigten Staaten. Die Tarifspezialisierung wird auf diese Weise zum wirksamsten Mittel der Diskriminierung <sup>2)</sup>, sie reiht sich den zahlreichen anderen heute praktizierten Umgehungsversuchen der Meistbegünstigung an.

Die durch die Meistbegünstigungsklausel angestrebte Gleichheit der Behandlung wird nicht nur durch die in den einzelnen Staaten verschieden weit

<sup>1)</sup> Vgl. Trendelenburg: «Nomenclature et classifications douanières» (Conférence économique internationale C. E. I. 32, Genève 1927).

<sup>2)</sup> W. T. Page: «Mémoire sur les classifications douanières discriminantes». S. d. N. (Comité préparatoire de la Conférence écon. int. C. E. C. P. 96, Genève 1927).

getriebene Tarifspezialisierung unmöglich gemacht, indem hier Staaten mit stark spezialisierten Tarifen vertragspolitisch in Vorteil gesetzt werden gegenüber Staaten mit positionsarmen Tarifen. Erschwerend und trennend wirkt hier auch die Verschiedenheit der formellen und systematischen Unterscheidungsmerkmale, nach denen die Waren in Kategorien und Positionen aufgeteilt sind, so dass sich die Positionen der bestehenden Tarife nur selten formell und noch seltener materiell decken. Daher auch die Bemühungen um Vereinheitlichung des Zolltarifschemas, um die Divergenzen in der Warennomenklatur und Warenklassifikation zu beseitigen <sup>1)</sup>).

Ob man die Verschiedenheit zwischen Wertzöllen und spezifischen Zöllen dadurch zu überbrücken sucht, dass man durch Verfeinerung in der Klassifikationsmethode die spezifischen Zölle in ihrer Wirkung den Wertzöllen annähert, ob es gelingt, ein international anerkanntes Einheitsprinzip der Zollpositionen aufzustellen und die Vereinheitlichung der Zollnomenklatur durchzuführen <sup>2)</sup> — keine Methode der Zollklassifizierung erreicht das Ideal der «Gleichheit», wofern sie nicht auf identische Waren angewendet wird. Die Identität der Waren und damit die Herstellung gleicher Konkurrenzbedingungen für alle Staaten wird durch den unaufhaltsamen Prozess der Differenzierung der Bedürfnisse, der Schaffung neuer Artikel, neuer Verfahren, neuer Verwendungen fortwährend durchkreuzt.

### 3. Struktur des Exports

- a. Verteilung des Exportvolumens auf die Abnehmerstaaten:  
 «Dispersität» des Industrieexports,  
 «Konzentration» des Rohstoff- (Agrar-) Exports

Wenn man den Versuch macht, die handelspolitische Einstellung der einzelnen Staaten aus ihrer Exportstruktur zu erklären, ist es angezeigt, die Streuung der Exportvolumina, die «Exportdispersität» zu berechnen und zahlenmässig zu erfassen. Zur Berechnung der Kennzahlen,

<sup>1)</sup> Vgl. die Bemühungen des Völkerbundes um die Vereinheitlichung der Zollnomenklatur: S. d. N., Comité économique: «Projet de nomenclature douanière». II. Questions écon. et fin. 1931. B. 25 N° off. C. 921. M. 486 1931, II. B.

<sup>2)</sup> Der deutsche Zolltarif ist nach dem «Produktionsprinzip», der italienische nach dem «Stoffprinzip», der französische nach dem «naturwissenschaftlichen Prinzip» gegliedert, in der Schweiz steht das «Verwendungsprinzip» in Gebrauch, in der Tschechoslowakei eine Mischung von «Stoff- und Produktionsprinzip». Vgl. hierzu Seidel: «Beiträge zur Frage der Aufstellung eines internationalen Zolltarifschemas». Veröffentlichung des Reichsverbandes der deutschen Industrie, Nr. 41, Oktober 1928. Vgl. auch die interessante Rückschau über die Entwicklung und die Gesichtspunkte der Vereinheitlichungsbestrebungen im Aufbau der Zolltarifschemata bei Hans Genzmer: «Die Bestrebungen zur Schaffung eines international-einheitlichen Zolltarifschemas», Münsterer wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Abhandlungen, H. 5, 1929, Münster (W.). Die geschichtliche Tradition und das wirtschaftsstrukturelle Element im Aufbau der Zolltarife hinsichtlich der Reihenfolge der Tarifklassen und der Zusammenfassung der Waren nach Sammelpositionen wird betont von Otto R. v. Bazant-Hegemark: «Das Problem der Erstellung einer international-einheitlichen Warenklassifikation in den Zolltarifen und Zollstatistiken», Wien 1910.

die zur Messung der Dispersität der Aussenhandelsvolumina geeignet sind, wollen wir uns zweier Methoden bedienen.

Nach Methode I haben wir beispielsweise die Staaten nach der Grösse des Prozentanteils am Exportvolumen (im Zehnjahresdurchschnitt 1924 bis 1933) geordnet und mit den entsprechenden Ordnungszahlen versehen. Die Dispersitätszahl ist gleich der Summe aus den Quotienten:

$$\frac{\text{Exportvolumen (in \%)}}{\text{Ordnungszahl des betreffenden Landes.}}$$

Diese Dispersitätszahl ist aufzufassen als die Summe der gewogenen Exportvolumina <sup>1)</sup>. In dieser Methode I wird durch die Wägung der Exportanteil der Hauptabnehmer zur Rechnungsgrundlage gemacht, die anderen, weniger wichtigen Abnehmer werden mit geringerem Gewicht eingestellt und so bagatellisiert.

Zwecks Errechnung der Dispersitätszahl der Exportstruktur wurde noch eine zweite Methode in Anwendung gebracht, derzufolge die Dispersitätszahl gewonnen wird aus der Summe der Quadrate der prozentualen Exportvolumina. Für die Wahl der Methode II war die mathematische Tatsache massgebend, dass bei Zerlegung derselben Zahl in eine Anzahl von Summanden die Quadratsumme der Summanden desto grösser wird, je grösser die Summanden sind. Je grösser demnach die Summanden, desto grösser auch die Quadratsumme (obwohl die Summe der Summanden immer gleich 100 ist). Ist die Exportstruktur eines Staates in viele Anteile zersplittert und der Prozentanteil der einzelnen Staaten am Gesamtexportvolumen klein, so ist die Exportdispersität dieses Staates durch eine kleine Zahl charakterisiert; ist die Exportstruktur eines Staates hochkonzentriert und der Anteil der einzelnen Staaten gross, so tritt dies in einer grossen Zahl in Erscheinung.

#### b. Kennzahlen zur Messung der Dispersität der Aussenhandelsvolumina

Es folgt hier die Berechnung der Kennzahlen der Exportdispersität nach Methode I und II für jene Staaten, deren Exportstruktur besonders charakteristisch ist <sup>2)</sup>.

Als Beispiel eines hochindustrialisierten Staates mit stark dispersiver Exportstruktur seien die Kennzahlen für Deutschland errechnet (siehe Tabellen I und II).

Als Beispiel für die Exportstruktur von Staaten «gemischtwirtschaftlicher» Organisation (Agrar-Industriestaaten) seien die Dispersitätszahlen für Österreich errechnet (siehe Tabellen III und IV).

Nach dem gleichen System wurden die Dispersitätszahlen für Ungarn errechnet. Ungarn ist ein Beispiel für einen Agrarstaat von hochkonzen-

<sup>1)</sup> Gewicht = Reziprokwert der Ordnungszahl.

<sup>2)</sup> Wir haben uns damit begnügt, zirka 80 % des Exportvolumens der einzelnen Länder zu erfassen.

Tabelle I

Berechnung der Exportdispersität  
nach Methode I

## Deutschland

Ordnungs- zahl	Land	Export- volumen	Exportvolumen geteilt durch Ordnungszahl
1.	Niederlande . . . . .	10,5	10,5
2.	Grossbritannien . . . . .	10,2	5,1
3.	Frankreich . . . . .	6,7	2,2
4.	Vereinigte Staaten . . . . .	6,5	1,6
5.	Schweiz . . . . .	5,2	1,0
6.	Tschechoslowakei . . . . .	4,7	0,8
7.	Italien . . . . .	4,3	0,6
8.	Belgien-Luxemburg . . . . .	4,3	0,5
9.	U. d. S. S. R. . . . .	4,0	0,4
10.	Schweden . . . . .	3,9	0,4
11.	Dänemark . . . . .	3,7	0,3
12.	Österreich . . . . .	3,3	0,3
13.	Polen . . . . .	2,6	0,2
14.	Argentinien . . . . .	2,6	0,2
15.	Britisch-Indien . . . . .	1,9	0,1
16.	Japan . . . . .	1,8	0,1
17.	Spanien . . . . .	1,6	0,1
18.	Brasilien . . . . .	1,5	0,1
19.	China . . . . .	1,4	0,1
20.	Rumänien . . . . .	1,2	0,1
	Summe	81,9	24,7

Dispersitätszahl: 25

Tabelle II

Berechnung der Exportdispersität  
nach Methode II

## Deutschland

Land	Export- volumen	Exportvolumen mal Exportvolumen
Niederlande . . . . .	10,5	110
Grossbritannien . . . . .	10,2	104
Frankreich . . . . .	6,7	45
Vereinigte Staaten . . . . .	6,5	42
Schweiz . . . . .	5,2	27
Tschechoslowakei . . . . .	4,7	22
Italien . . . . .	4,3	18
Belgien-Luxemburg . . . . .	4,3	18
U. d. S. S. R. . . . .	4,0	16
Schweden . . . . .	3,9	15
Dänemark . . . . .	3,7	14
Österreich . . . . .	3,3	11
Polen . . . . .	2,6	7
Argentinien . . . . .	2,6	7
Britisch-Indien . . . . .	1,9	4
Japan . . . . .	1,8	3
Spanien . . . . .	1,6	3
Brasilien . . . . .	1,5	2
China . . . . .	1,4	2
Rumänien . . . . .	1,2	1
Summe	81,9	471

Dispersitätszahl: 471

Tabelle III

Berechnung der Exportdispersität  
nach Methode I

## Österreich

Ordnungs- zahl	Land	Export- volumen	Exportvolumen geteilt durch Ordnungszahl
1.	Deutschland . . . . .	15,9	15,9
2.	Tschechoslowakei . . . . .	11,7	5,9
3.	Italien . . . . .	9,2	3,1
4.	Ungarn . . . . .	8,4	2,1
5.	Jugoslawien . . . . .	8,2	1,6
6.	Schweiz . . . . .	6,1	1,0
7.	Polen . . . . .	5,8	0,8
8.	Rumänien . . . . .	5,5	0,7
9.	Grossbritannien . . . . .	4,3	0,5
10.	Frankreich . . . . .	3,2	0,3
	Summe	78,3	31,9

Dispersitätszahl: 32

Tabelle IV

Berechnung der Exportdispersität  
nach Methode II

## Österreich

Ordnungs- zahl	Land	Export- volumen	Exportvolumen mal Exportvolumen
1.	Deutschland . . . . .	15,9	253
2.	Tschechoslowakei . . . . .	11,7	137
3.	Italien . . . . .	9,2	85
4.	Ungarn . . . . .	8,4	71
5.	Jugoslawien . . . . .	8,2	67
6.	Schweiz . . . . .	6,1	37
7.	Polen . . . . .	5,8	34
8.	Rumänien . . . . .	5,5	30
9.	Grossbritannien . . . . .	4,3	18
10.	Frankreich . . . . .	3,2	10
	Summe	78,3	742

Dispersitätszahl: 742

Tabelle V

Berechnung der Exportdispersität nach Methode I

Ungarn

Ordnungszahl	Land	Exportvolumen	Exportvolumen geteilt durch Ordnungszahl
1.	Österreich . . . . .	32,2	32,2
2.	Tschechoslowakei . . . . .	16,9	8,5
3.	Deutschland . . . . .	11,4	3,8
4.	Italien . . . . .	6,6	1,7
5.	Jugoslawien . . . . .	5,9	1,2
6.	Rumänien . . . . .	4,2	0,7
7.	Grossbritannien . . . . .	3,8	0,5
8.	Schweiz . . . . .	3,7	0,5
9.	Polen . . . . .	2,3	0,3
10.	Frankreich . . . . .	1,6	0,2
	Summe	88,6	49,6

Dispersitätszahl: 50

Tabelle VI

Berechnung der Exportdispersität nach Methode II

Ungarn

Ordnungszahl	Land	Exportvolumen	Exportvolumen mal Exportvolumen
1.	Österreich . . . . .	32,2	1037
2.	Tschechoslowakei . . . . .	16,9	286
3.	Deutschland . . . . .	11,4	130
4.	Italien . . . . .	6,6	44
5.	Jugoslawien . . . . .	5,9	35
6.	Rumänien . . . . .	4,2	18
7.	Grossbritannien . . . . .	3,8	14
8.	Schweiz . . . . .	3,7	14
9.	Polen . . . . .	2,3	5
10.	Frankreich . . . . .	1,6	3
	Summe	88,6	1586

Dispersitätszahl: 1586

trierter Exportstruktur, der in seinem Absatz auf wenige grosse Abnehmerstaaten angewiesen ist. Diese Beschaffenheit der Exportstruktur ist mehr oder weniger für alle Nachfolgestaaten der ehemaligen österreichisch-ungarischen Monarchie charakteristisch, die sich in ihrem Absatz auch heute noch in alten, eingefahrenen Bahnen bewegen. Doch ist ganz im allgemeinen die Konzentriertheit der Exportstruktur das Merkmal des Agrarstaates (siehe Tabellen V und VI).

Vergleicht man die Dispersitätszahlen der Agrarstaaten mit jenen der Industriestaaten im eigentlichen Sinne sowie auch mit jenem zwischen hochindustrialisiertem und agrarstaatlichem Typus gelegenen Staat gemischtwirtschaftlicher Struktur, so zeigt sich, dass sowohl nach der ersten Methode (Staaten nach der Grösse des Exportvolumens geordnet; Dispersitätszahl = Summe

$\frac{\text{Exportvolumen [in Prozent]}}{\text{Ordnungszahl [des betreffenden Landes]}}$ )

als auch nach der zweiten Methode (Dispersitätszahl = Summe der Quadrate der Exportvolumina), dass die Staaten sich einer Reihe eingliedern lassen. Staaten mit sehr zersplittertem Export, die zahlreichen Abnehmern gegenüberstehen, sind durch niedrige Dispersitätszahlen charakterisiert, so z. B. Deutschland durch die Zahl 25 (nach Methode I) und durch die Zahl 471 (nach Methode II). Italien, Österreich und die Tschechoslowakei stehen in der Mitte, Ungarn und Jugoslawien, ausgesprochene Agrarstaaten mit hochkonzentrierter Exportstruktur, die nur wenigen Abnehmerstaaten gegenüberstehen, weisen die höchsten Dispersitätszahlen auf.

Folgende Tabelle vergleicht die nach beiden Methoden erzielten Ergebnisse <sup>1)</sup>:

<sup>1)</sup> Die Kennzahlen für Italien, die Tschechoslowakei und Jugoslawien wurden nach der gleichen Methode errechnet.

Tabelle VII  
Vergleich der Ergebnisse nach beiden Methoden

Staat	Dispersitätszahl nach Methode I	Dispersitätszahl nach Methode II
Deutschland . . . . .	25	471
Italien . . . . .	27	569
Österreich . . . . .	32	742
Tschechoslowakei . . . . .	36	857
Ungarn . . . . .	50	1586
Jugoslawien . . . . .	45	1352

c. Aus der verschieden gearteten Exportstruktur  
der Agrar- und Industriestaaten ergibt sich ihre verschiedene Einstellung  
zur Meistbegünstigungsklausel

So wie aber der Verkäufer einer Ware in seiner Preispolitik verschieden vorgehen wird, je nachdem, ob er es mit wenigen grossen Abnehmern zu tun hat, so dass er seine Ware en bloc absetzen kann, oder ob er sich einer zersplitterten Fülle von Abnehmern gegenübergestellt sieht, so wird auch die Handelspolitik der Staaten auf die Beschaffenheit ihrer Exportstruktur Rücksicht zu nehmen haben, deren Dispersitätsgrad an Masszahlen ablesbar ist. Die Dispersität des Exportvolumens ist beim hochentwickelten Industriestaat grösser als beim primitiveren Agrarstaat. Je differenzierter das Warenlager der einzelnen Staaten, je mannigfaltiger die Abarten der Produktion, je grösser das Exportsortiment der einzelnen Staaten, desto stärker auch ihre Anpassungsfähigkeit an die mannigfach geschichteten Bedarfs- und Geschmacksrichtungen anderer Staaten. Im Gegensatz dazu zeigt das Exportvolumen des Agrarstaats eine «hochkonzentrierte» Struktur. Am Gesamtexportvolumen Jugoslawiens und Ungarns sind einige wenige grosse Abnehmerstaaten mit hohem Prozentanteil vertreten, während die Prozentanteile der Abnehmer in den Industrieländern einheitlicher gestaltet und eher klein sind. Die Risikoverteilung des Absatzes erscheint daher bei den Industrieländern günstiger als bei den Agrarländern. Der Verlust eines Marktes ist bei jenen durch den Erwerb eines anderen Marktes leichter zu ersetzen als bei diesen. Die Industriestaaten stehen einer ganzen Reihe von «kaufbereiten» Kunden gegenüber, während die Agrarstaaten auf eine geringe Zahl von Käufern angewiesen sind. Dieser monopolartige Charakter der Nachfrage ist es, der die Handelspolitik der Agrarstaaten in entscheidender Weise beeinflusst. Dem Käufer kommt ein gewisser Seltenheitswert zu. Die Erhaltung und Erweiterung des einmal erworbenen Marktes ist hier ein Gebot der wirtschaftlichen Selbsterhaltung.

Gewiss mag der Kampf um die Meistbegünstigungsklausel auf mannigfachen Interessendivergenzen beruhen. Die Solidarität der Freihandelsländer tritt hier in Gegensatz zu jener der Schutzzollländer, die Solidarität der Staaten mit autonomer Handelspolitik in Gegensatz zu den Handelsvertragsstaaten. Doch müssen die eigentlichen Wurzeln dieses Kampfes in der verschiedenartigen Beschaffenheit der Exportstrukturen

erblickt werden. Staaten mit stark dispersivem Export, die einer grösseren Anzahl von annähernd gleich starken Abnehmern gegenüberstehen, werden im allgemeinen für die Meistbegünstigungsklausel eintreten. Der der Meistbegünstigungsklausel immanente Grundsatz einer Gleichheit der Behandlung erscheint hier bis zu einem gewissen Grade sinnvoll und sowohl aktiv als auch passiv berechtigt. Aktiv berechtigt insofern, als bei dispersiver Exportstruktur tatsächlich eine gleichmässige Besserstellung mehr oder weniger gleich starker Abnehmerstaaten vorliegt, wenn ein vom Staate A dem Staate B zugebilligter Vorteil durch den Mechanismus der Meistbegünstigungsklausel auch den Staaten C, D, E etc. zufällt. Passiv berechtigt insofern, als bei dispersiver Exportstruktur, die sich als die Reflexwirkung hoher industrieller Leistungsfähigkeit darstellt, der Umstand, dass ein diesem konkreten Staat zugebilligter Vorteil durch das Spiel der Meistbegünstigungsklausel automatisch auch andern Staaten zufällt, nicht ausschlaggebend ins Gewicht fällt. Denn dieser Staat hat vermöge seiner industriellen Tüchtigkeit alle Aussicht, bei gegebener Startgleichheit die Konkurrenz der andern Staaten erfolgreich zu bestehen. Er hat vermöge seiner Verkaufsversalität überdies noch die Möglichkeit, sich für den eventuellen Verlust eines Marktes durch den Erwerb eines andern schadlos zu halten. Im Gegensatz hiezu sind Staaten mit hochkonzentriertem Exportvolumen, Agrarstaaten und Rohstoffproduzenten an der der Meistbegünstigungsklausel immanenten Gleichbehandlung aller Aussenhandelspartner desinteressiert. Ihnen wird gerade an der Erhaltung und Pflege eines bestimmten Auslandsmarktes sehr viel gelegen sein. Mit einem ihnen kraft der Meistbegünstigungsklausel zufallenden Vorteil werden sie meist nicht viel anzufangen wissen, denn die Liste ihrer Exportartikel ist wenig differenziert, ihr Export ist klein, ihre Exportrichtung ist konservativ. Es erscheint durchaus verständlich, dass sie auf die Steigerung der Aufnahmefähigkeit eines bereits akquirierten Marktes besondern Wert legen. Sie wollen dort nicht gleich, sondern diskriminiert respektive bevorzugt behandelt werden. Sie werden so zu Gegnern der Meistbegünstigungsklausel und zu Befürwortern des Präferenzsystems.

---