

Vergeltungszölle.

Von

Dr. Heinrich Dietzel,

Professor an der Universität Bonn.

H. 204/205

BERLIN.

Verlag von Leonhard Simion Nf.

1904.



Inhalt.

	Seite
Einleitung	1—16
<p>Begriff der Vergeltungspolitik im Gegensatze zur Schutzzollpolitik (S. 3/4). Aktualität des Themas; Spielraum des Vergeltungsprinzips in Deutschland und in England (S. 5/6). Die zwei Varianten der Vergeltungspolitik: Retorsions-, Reziprozitätspolitik (S. 6/9). Allgemeines zur Kritik der „retaliation“; Notwendigkeit, zu unterscheiden zwischen Vergeltungszöllen auf Waren mit Weltkurs und Vergeltungszöllen auf Waren mit bloß nationalem Kurse (S. 10/17).</p>	
I. Retorsions- oder Kampfzollpolitik	18—26
<p>Erläuterung der Folgen von Kampfzöllen auf Lebensmittel und Materialien am Beispiel eines Zollkrieges Deutschlands mit Rußland (19/23). Gefahr, daß als Kampfzölle gedachte Tarifpositionen zu Schutzzöllen werden (S. 23/25). Kampfzollpolitik vielfach nur Maske einer in Wahrheit gewollten Schutzzollpolitik (25/26).</p>	
II. Reziprozitäts- oder Gegenseitigkeitszollpolitik	26—50
<p>Lord Salisburys Argumentation zu Gunsten solcher Politik (S. 27/28). Diese Argumentation ist durchaus diskutabel; zu beachten aber das Risikomoment und das Kostenmoment. Alle Reziprozitätspolitik, welche dem Gegner wehe tut, und daher Aussicht auf Erfolg hat, tut auch dem eignen Lande wehe (S. 28/30).</p>	
<p>Analyse der Wirkungen der Reziprozitätspolitik je nach der Art der Objekte, die in „Buße“ genommen werden. Wie wirken Zölle auf Fertigwaren, vor allem: auf Luxusdinge? (S. 30/34). Wie wirken Zölle auf Lebensmittel? Folgen einer differentiellen Bezollung amerikanischen Brotkorns seitens Deutschlands (S. 35/37); Folgen einer Vergeltungsaktion in Gestalt allgemeiner Erhöhung des Lebensmitteltarifs Deutschlands (S. 37/39). Wie wirken Zölle auf Materialien? Folgen einer differentiellen Bezollung amerikanischen Kupfers und Baumwolle seitens Deutschlands allein (S. 40/42); bezüglich</p>	

seitens eines mitteleuropäischen Zollbundes (S. 42/44). Das Projekt der Errichtung von Maschinenzöllen gegen die Union (S. 45/46).

Schwierigkeit, eine fehlgeschlagene Reziprozitätspolitik wieder rückgängig zu machen. Unheil für die britische Volkswirtschaft, wenn sie, zufolge Adoption des Balfour-Programms, sich in die Sackgasse verrennen würde; aber auch Unheil für Deutschland (S. 47/49). Hoffnung, daß der bisherige Mißerfolg der 1902 inszenierten Reziprozitätspolitik Deutschlands eine Warnung für England bilde (S. 49/50).

III. Die Reziprozitätspolitik Deutschlands von 1891 und die Reziprozitätspolitik von 1902 50—60

Ursachen des Erfolges der Handelsvertragskampagne von 1891: die Reziprozitätspolitik von damals hatte ein klares Ziel und eine feste Basis; sie vollzog sich unter günstiger Konjunktur, welche Caprivi durch Anwendung der Methode der „Lockung“ voll auszunutzen verstand (S. 50/52).

Ursachen des bisherigen Mißerfolges der Handelsvertragskampagne von 1902; die Reziprozitätspolitik Bülow's hatte kein klares Ziel — als Politik der „mittleren Linie“; sie gab die feste Basis auf, welche ihr im alten Tarif zu Gebote stand; sie verdarb die Konjunktur durch Anwendung der Methode der „Rüstung“, durch Fabrikation des neuen Tarifs als „Verhandlungstarif“ (S. 52/54).

Doppelter fataler Effekt dieser Methode. Nach außen: Ausbruch der internationalen Rüstungsepidemie; nach innen: Entfesselung protektionistischer Begierden durch Vorspiegelung höherer Zölle (S. 54/57).

Si vis pacem, para bellum! Weit aussichtsvoller ist eine Taktik gemäß der Maxime: si vis pacem, quaere socios! (S. 58/59). Durch die Rüstungsmethode haben wir im Auslande eine Koalition unsrer geschwornen Feinde mit unsern natürlichen Bundesgenossen herbeigeführt. Die Rüstungsmethode bedeutet einen völlig zwecklosen Umweg, zufolge dessen die Gefahr des Verfehlens des Zieles — die Gefahr des Nichtzustandekommens der Verträge mit den Agrarstaaten — außerordentlich gesteigert ist. —

Schon seit lange haben die Freihändler mit zwei Gruppen von Gegnern zu kämpfen.

Die eine Gruppe — die der Schutzzöllner — verwirft das Prinzip der „offnen Tür“ unbedingt. Nach ihr sind unter allen Umständen Tarifwälle zu errichten behufs Abdämmung des fremden Wettbewerbs; Tarifwälle betreffs aller Artikel, in denen das Ausland mit dem Inlande konkurriert, und bemessen nach dem Grade dieser Konkurrenz, d. h. desto höher zu normieren, je mehr die Produktionskosten der fremden Waren (und damit die Preise, zu denen das Ausland sie im Inlande anbieten könnte) hinter den Produktionskosten der analogen nationalen Waren zurückbleiben.

Die andre Gruppe — die der Vergeltungszöllner — gibt zwar zu, daß der Freihandel das an sich beste System sei, erklärt dieses aber doch nur für bedingt annehmbar; nämlich nur unter der Bedingung, daß auch das Ausland ihm huldige, die Produkte des Inlandes unbezollt lasse. Wenn dagegen das Ausland Tarifwälle errichtet habe, so müsse das Inland Gleiches mit Gleichem vergelten: in der Absicht, dadurch freieren Zutritt zu den fremden Märkten zu erlangen. Es müsse also Zölle erheben, nicht um der Einfuhr des Auslandes zu wehren, sondern um die Ausfuhr des Inlandes zufolge Bekehrung anderer Nationen zu dem Prinzip der „offnen Tür“ zu heben.

Für die Vertreter des Schutzprinzips — des Prinzips, welches in seiner extremen Fassung (die heute bei uns so häufig kundgegeben wird) dahin lautet, daß jedes Volk alles, was es produzieren könne, produzieren solle, mindestens alles, was es bisher produziert habe, weiter produzieren solle — ist der „Schutz der nationalen Arbeit“ eine ewige Notwendigkeit. Auch wenn überall die Zollschranken gefallen wären, müßte Deutschland sie

aufrechterhalten, ja sie nicht nur aufrechterhalten, sondern sogar noch höher türmen, da nämlich dann die Wogen des fremden Wettbewerbs noch kräftiger anprallen würden als jetzt.

Für die Vertreter des Vergeltungsprinzips würde dagegen jeder Schritt, den andre Völker auf der Bahn zum Freihandel getan hätten, die Möglichkeit bedeuten, auch Deutschland einen Schritt auf dieser Bahn tun zu lassen; wenigstens diesen Völkern gegenüber. Und wenn überall die Zollschranken gefallen wären, so müßte Deutschland sie gleichfalls niederlegen.

So sind — wenn auch die „retaliators“, wie man sie in England heute nennt, vielfach mit ähnlichen Argumenten arbeiten wie die „protectionists“ — diese beiden Gruppen von Gegnern doch scharf zu sondern.

Ein Freihändler mag die Doktrin der Vergeltungszöllner, daß der bloß „one-sided free-trade“ mit Nachteilen verknüpft sei, als völlig irrtümlich erachten; er mag sich zu ihrer Hoffnung, mittels Vergeltungszöllen den Freihandel zu internationalisieren, durchaus skeptisch verhalten. Aber er wird, um des gemeinsamen Endziels willen, zu diesen wenn auch nur „bedingten“ Freihändlern sich wesentlich anders stellen, wird mit ihnen in weit milderem Tone diskutieren als mit den Schutzzöllnern. Solche wohlwollende Kritik werde ich im folgenden versuchen.

Das Thema ist ja höchst aktuell — steht doch in so manchen Ländern heute die Tarifpolitik im Zeichen der „Vergeltung“.

In England basiert die Tarifpolitik des Kabinetts, seit dem Ausscheiden Chamberlains, ausschließlich auf dem Vergeltungsprinzip. Bezollung gewisser fremder Waren wird seitens Balfour nur vertreten als Mittel, die Länder, welche diese Waren senden, zur Herabsetzung ihrer Zölle auf englische Waren zu bewegen. Er selbst würde zwar — wenngleich er schreibt: „I throw no doubt on the free trade theory when expressed with due limitation“ (nämlich der Einschränkung, daß der Freihandel universell adoptiert sei) — wohl auch dem Schutzprinzip Einfluß auf die Tarifpolitik gestatten. Aber die Masse seiner Gefolgschaft — vor allem Hicksbeach — will nur „retaliation“; sie würde die sofortige Wiederbeseitigung der künftig von England etwa errichteten Importhemmnisse fordern, sobald die andern Völker die Steine, welche sie heute dem englischen Export in den Weg legen, weggeräumt hätten. „When the concession aimed at is

attained, the retaliative tariff would of course be done away with“. ¹⁾

In Deutschland liegen die Dinge ein wenig anders. Zwar ist der „neueste Kurs“, ist die Emporschraubung so vieler Positionen im Tarif von 1902 oft und mit Nachdruck aus der Absicht begründet worden, Vergeltung gegenüber den Vereinigten Staaten, Rußland usw. zu üben, und diese hierdurch zu Konzessionen an unsere Ausfuhr zu bestimmen. Aber die Tarifpolitik des deutschen Kabinetts ist nicht wie die des britischen ausschließlich auf „retaliation“ gestellt. Bald heißt es vom Regierungstische: wir brauchen höhere Zollschränken, damit nicht fremde Waren in noch größeren Mengen eindringen und die bisher betriebene Produktion analoger nationaler Waren mattsetzen; bald heißt es: wir brauchen sie, um andre Völker zu zwingen, ihre Zollschränken abzutragen.

Bisweilen hat Graf Posadowski so gesprochen, als ob er eigentlich reiner Vergeltungszöllner sei; als ob ihm der Freihandel als das an sich beste System erscheine, welches Deutschland leider nur deshalb verschlossen sei, weil seine Konkurrenten sich auf das Schutzzollsystem versteiften: „wir können den Freihandel nicht autonom einführen“; unsre Volkswirtschaft könne keine „freihändlerische Oase“ in der großen Protektionswüstenei bilden.²⁾ Aus solchen Wendungen möchte jemand, der das tarifpolitische Credo unsrer Reichsregierung nicht kennt, vielleicht den Schluß ziehen, daß sie die Freihandelsflagge aufrollen würde, sobald die heute protektionistischen Nationen es getan hätten.

Der Schluß wäre aber leider völlig verkehrt. Ebensowenig wie einst (1879) das gute Beispiel Englands, Hollands, Dänemarks — d. h. einer Anzahl für unsern Außenverkehr überaus wichtiger Länder — unsre gesetzgebenden Faktoren veranlafte, dem „Regime Delbrück“ treu zu bleiben, würde ein künftiges Einlenken Rußlands und der Vereinigten Staaten in das freihändlerische Geleise sie veranlassen, gleichfalls in dies Geleise einzulenken. Solange die „Kardorff-Mehrheit“ Bestand hat, ist daran, daß die Konsequenzen des so häufig affichierten Vergeltungsprinzips gezogen werden, nicht zu denken. Aber trotzdem darf man sagen,

¹⁾ Burrell, in den Westminster Rev. 1904, S. 165.

²⁾ Ganz ähnlich wie Balfour: „in a world of protectionists“.

dafs heute bei uns die Tarifpolitik im Zeichen der Vergeltung steht — die Form, welche der Tarif von 1902 erhalten hat, ist zu grossem Teile nur aus dem Vergeltungsprinzip, aus dem Bestreben, „Waffen“ für den Kampf um die Handelsverträge zu gewinnen, verständlich. —

Will man nun Kritik am Vergeltungsprinzip üben, so bedarf es der Unterscheidung der zwei Varianten, in welchen dieses Prinzip auftritt.

1. Nach der einen Variante soll nämlich Vergeltung nur platzgreifen als eine dann und wann zu unternehmende Aktion; nach ihr rechtfertigt sich nur eine sogenannte Retorsions- oder Kampfzollpolitik. Das heisst: gefordert wird, dafs im Falle einer für uns schädlichen Verschiebung des Zollwesens eines andren Volks — besonders in dem heute praktisch wichtigsten Falle, dafs unsre Exportartikel höher belastet wurden — unsrerseits gewisse tarifpolitische Gegenmafsregeln ergriffen werden, um, wie Friedrich der Grosse sagte, den bösen Nachbar „zur Raison zu bringen“, ihn zu bewegen, jene Verschiebung wieder rückgängig zu machen. Durch solche Vergeltung könne der status quo ante wiederhergestellt, vielleicht sogar der Güteraustausch zwischen uns und dem Gegner noch unbehinderter gestaltet werden, als er früher war, und damit der Sache des Freihandels gedient.

2. Nach der andren Variante soll dagegen das Zollwesen dauernd gemäfs dem Vergeltungsprinzip orientiert werden; nach ihr rechtfertigt sich eine sogenannte Reziprozitäts- oder Gegenseitigkeitspolitik. Das heisst: gefordert wird, dafs das nationale Zollwesen ein mehr freihändlerisches, oder mehr schutzzöllnerisches sei, bezüglich werde, je nachdem das Zollwesen der andren Nationen sich in diesem oder jenem Geleise halte. Den Völkern, die uns gut behandeln, sei ein milderer Tarif zu gewähren; denen, die uns schlecht behandeln, ein schrofferer Tarif als „Busse“ (s. u.) aufzuerlegen. Durch solche Differenzierung lasse sich auf die Nationen, über deren Handelsfeindseligkeit wir zu klagen haben, ein Druck dahin ausüben, dafs sie uns niedrigere Sätze bewilligen, um als Äquivalente niedrigere Sätze unsrerseits bewilligt zu erhalten.

Innerhalb des Kreises der Reziprozitätspolitikern gehen wiederum die Meinungen betreffs der Ausgestaltung des Differentialzollwesens auseinander. Die Einen wollen nur einen — höheren — Generaltarif mit

einem — niedrigeren — Konventionaltarif kombinieren. Die Andern wollen, daß den einzelnen Nationen, je nach dem Maße der Zugeständnisse, die sie einräumen, verschiedene Tarife zuteil werden.

Früher herrschte das System des Differentialzollwesens nahezu allgemein; und zwar ein der letzten Forderung entsprechendes System. In der merkantilistischen Ära galt es eigentlich für selbstverständlich, daß „gegenüber jedem Lande eine besondere Haltung beobachtet werde“ (Oncken, Artikel „Handelsverträge“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, S. 355).

Um 1860 aber erlitt dies System einen kräftigen Stoß; selbst die Völker, welche dem freihändlerischen Zuge jener Zeit nicht nachgaben, sondern beim Schutzzoll beharrten, ließen es — zumeist — fallen. Man fand, daß es zu kompliziert sei (Ursprungszeugnisse!) daß es demoralisierend wirke, indem es eine Prämie auf Falschdeklaration betreffs der Provenienz der Importe setze; daß es den Zweck — die handelsfeindlichen Nationen zu bestrafen — nur recht unvollkommen erreiche. Vielerwärts ward jetzt die Methode der „dualistischen Zusammenziehung“ des bisher vielgliedrigen Differentialzollwesens adoptiert; eine Zusammenziehung eben derart, daß nur noch bestehen blieben ein Generaltarif und ein Konventionaltarif. Letzterer hervorgegangen aus Handelsverträgen, welche die Meistbegünstigungsklausel enthielten. War zuerst mit dem Land A ein Konventionaltarif vereinbart worden und wurden dann, bei späteren Verträgen, den Ländern B, C, D weitergehende Zugeständnisse als A eingeräumt, so kam kraft der Meistbegünstigungsklausel, was dem Lande B eingeräumt ward, ohne weiteres dem Lande A; was C und D eingeräumt ward, ohne weiteres A und B zu Gute. Jede Herabsetzung oder Bindung von Tarifpositionen, die in einem Vertrage zugestanden ward, bewirkte eine allen Vertragsstaaten gegenüber gültig werdende Korrektur des einen Konventionaltarifs.

Manche Nationen (die V. Staaten von Amerika; zentral- und südamerikanische Gemeinwesen, z. B. Brasilien; die Staaten des Orients, z. B. Persien, das im März 1904 einen neuen viel höheren Tarif publizierte, zugleich aber ein Zollabkommen mit Russland traf, kraft dessen dieses auf den persischen Markt eine stark bevorzugte Stellung gewann) haben dagegen — im Prinzip — wenigstens an der merkantilistischen Taktik der „besonderen Haltung gegenüber jedem Lande“ festgehalten. Wenn sie in einem Vertrag mit dem Lande A diesem niedrigere Sätze als die ihres Generaltarifs gewährt haben, und dann später einen Vertrag mit dem Lande B schließen, so lassen sie die diesem gemachten Zugeständnisse nicht ohne weiteres auch dem Lande A zu gute kommen, sondern verlangen, daß es sie durch gewisse Konzessionen seinerseits erkaufe.

Deutschland befolgt seit den sechziger Jahren die Praxis der „unbedingten Meistbegünstigung“; soweit es Verträge schließt, bedingt es sich die unbedingte Meistbegünstigung aus und konzidiert sie dem

Partner ohne Einschränkung. Neuerdings wird vielfach gegen diese Praxis Anklage erhoben. Vor kurzem ist z. B. in der Versammlung des Deutschen Landwirtschaftsrats vom Berichterstatter Graf Schwerin-Löwitz erklärt worden: „das System der unbedingten Meistbegünstigung wird eine Einschränkung dahin erfahren müssen, daß in den neu abzuschließenden Tarifverträgen selbst eine Bestimmung Aufnahme finde, wonach die von den vertragschließenden Staaten einander eingeräumten Vergünstigungen dritten Staaten nicht auf dem Wege der allgemeinen Meistbegünstigung, sondern nur auf Grund gleichwertiger, tarifarischer Gegenkonzessionen zugestanden werden dürfen“.

Selbstverständlich schließen sich diese beiden Varianten des Vergeltungsprinzips keineswegs untereinander aus. Vielmehr wird, wer das Zollwesen dauernd auf Gegenseitigkeit stellen will, in aller Regel auch billigen, daß je nach Umständen, häufiger oder seltener, der Kriegspfad betreten, gegenüber gewissen Nationen mit exzeptionell hohen Sätzen vorgegangen werde.

Allerdings nicht umgekehrt: wer zuläßt, daß hier und da ein Zollkampf geführt werde, braucht keineswegs zuzulassen, daß aus dem Zollkampf „ein System bereitet“ werde.

So dachte z. B. um die Mitte der siebziger Jahre Fürst Bismarck bloß an eine Politik der Retorsion, würde — soweit man urteilen kann — eine Politik der Reziprozität abgelehnt haben. So will heute in England Hicksbeach nur eine Politik der Retorsion, während Balfour eine Politik der Reziprozität zu beabsichtigen scheint.

„The only alternative is to do foreign nations what they always do to each other, and instead of appealing to economic theories in which they wholly disbelieve, to use fiscal inducements which they thoroughly understand“. Aus diesem vielzitierten Kernsatze der programmatischen Äußerung des Premiers ist doch wohl die Absicht herauszulesen, dem Beispiel Deutschlands usw. zu folgen und „diesen Ländern zu tun, was sie sich untereinander tun“, d. h. mit einem ständigen Apparat von Vergeltungszöllen zu operieren.

Der „Economist“ meint (1903, S. 2141) Balfour vertrete nichts weiter als, daß „a exceptional duty should in special cases be enforced as a penal measure“; das hat er aber meines Wissens niemals ausdrücklich ausgesprochen.

Ob er wirklich die sog. Tarifreform bloß anstrebt als „a means to securing freetrade“ — ob er, falls die Wahlen zu Gunsten des Programms Chamberlains ausfielen, die Tarifreform „as a means for protection“

bekämpfen würde — läßt sich nicht sagen. Sicher dünkt mich nur, daß er das Vergeltungsprinzip anders versteht als sein Ex-Kollege Hicksbeach. Dieser billigt „retaliation“ nur „to be used more as a menace than as an actual part of the machinery of the national finance“ (Economist, 1903, S. 1963) d. h. er billigt nur Retorsionspolitik. Jener möchte das Vergeltungsprinzip zu einem dauernden Bestandteil des nationalen Zollwesens machen; d. h. er billigt, weitergehend, auch Reziprozitätspolitik.

Bevor wir nun diese beiden Varianten des Vergeltungsprinzips gesondert einer Kritik unterziehen, muß Einiges betont werden, das für die Vergeltungspolitik allgemein gilt.

Erstens, daß es nicht angeht, sie einfach vom nationalen point d'honneur aus zu rechtfertigen.

„Das natürliche Gefühl der Rache treibt zur Wiedervergeltung, heißt es bei Ad. Smith; „daher lassen es die Staaten selten an solcher Vergeltung fehlen“. So war es leider während des Renaissancezeitalters. Diesem „natürlichen Gefühl“ entsprangen damals zahllose Fehden, bald mit Zollkanonen, bald mit wirklichen Kanonen geführt.

In der Gegenwart ist es wiederum die Revanchesehnsucht, die der Vergeltungspolitik so viele Anhänger wirbt. Überaus oft hört man fragen: ist es denn nicht eine Schmach für uns, wenn andere Völker unsere Waren stark bezollen, während wir ihre Waren nur schwach oder gar nicht bezollen? Gebietet nicht die Rücksicht auf die nationale Ehre, gegen solche Unbill uns zu wehren — „auf groben Klotz 'nen groben Keil, auf einen Schelmen anderthalbe“ zu setzen? Verdienen wir nicht, wenn wir anders verfahren, noch immer das Scheltwort, mit dem einst Hegel, nach der Schlacht von Jena, das deutsche Volk abkanzelte — als „die Quäkernation von Europa“, die jeden Schabernack gelassen hinnimmt; die „wenn sie einen Backenstreich von der einen Seite bekommt, sich in die Stellung setzt, von einer andern Seite auch einen bekommen zu müssen“?

Wie bei uns, so wird jenseits des Kanals das „natürliche Gefühl der Rache“ behufs Propaganda für die Vergeltungspolitik geschürt. Es kann aber nicht zweifelhaft sein, daß dies Motiv auszuschalten ist. Ein tarifpolitisches Duell mit dem Auslande deshalb einzugehen, um den „Touche“ — die „schlechte Behandlung“ in Zollsachen — nicht auf uns sitzen zu lassen, das wäre,

möchte ich sagen, ein Akt einer Staatskunst des ersten Semesters, einer unreifen, rempelsüchtigen Staatskunst.

Denn „Touche“ liegt in den seltensten Fällen vor. Die anderen Völker, die uns „schlecht behandeln“, haben ja zumeist ihren Tarif nicht aus der Absicht, uns einen Tort anzutun, so gestaltet; sie haben nichts gewollt, als ihr eigenes wirtschaftliches Interesse wahrnehmen — so wie sie es verstehen. Und wir haben ja nicht aus der Absicht, ihnen eine Wohltat zu erweisen, ihre Waren schwach oder gar nicht bezollt; sondern nur, weil wir glaubten, daß so unserm eigenen wirtschaftlichen Interesse entsprochen werde — nur weil wir meinten, daß es für uns vorteilhaft sei, gewisse Produkte der Fremde ohne künstliche Verteuerung zu beziehen. Über Undankbarkeit seitens des Auslandes zu zürnen, wenn dieses eine andere Tarifpolitik als für sich vorteilhaft erachtet, und daraus die Notwendigkeit der Vergeltung herzuleiten, heißt Heuchelei treiben.

Hübsch verspottet Godard, in der Westminster Review 1903, S. 630, solche jetzt so vielfach in England betriebene Heuchelei. „Bisher“ — schreibt er — „waren wir zu großmütig. Wir haben die Waren des Auslands aus philanthropischen Rücksichten frei zugelassen — keineswegs, weil wir ihrer bedurften oder fanden, daß sie uns weniger kosteten, bezüglich daß dadurch unsere Arbeiter und unser Kapital Beschäftigung erhielten. Wir haben ein edles Beispiel gegeben und völlig selbstlos gehandelt; wir haben unser eignes Interesse vernachlässigt — das ist ja ein nationaler Charakterzug.“

Sicher kann es sich ereignen, daß ein Volk eine Tariffdiversion vornimmt, deren offensichtlicher, vielleicht ausdrücklich verkündeter Zweck ist, uns Schaden zu stiften; und sicher brauchen wir solche Zollschikane uns ebensowenig gefallen zu lassen, wie Schikane anderer Art¹⁾. Sucht man aber die öffentliche Meinung dahin zu beeinflussen, daß sie es allgemein als „Schmach“, als „Unbill“ auffasse, wenn ein Volk unsere Waren mit höheren Sätzen trifft, als wir die seinen, oder wenn es gewisse Artikel, die hauptsächlich wir ihm liefern, jetzt kräftiger bezollt als früher, so beschwört man eine böse Wolke von Leidenschaft, Argwohn und Vorurteil herauf. —

¹⁾ Wie solche Zollschikane pariert werden könne, ist immer *quaestio facti*. Vielleicht mit Tarifrepressalien; vielleicht besser mit Waffengewalt.

Zweitens. Weil nun einmal das Gefühl der Rache ein „natürliches“ ist und weil überall Kräfte geschäftig sind, welche es gewerbsmässig stacheln — weil man in Deutschland zu rechnen hat mit den „Alldeutschen“, in England mit den „Jingoes“, usw. — wird man bei jeder vergeltungspolitischen Maßnahme darauf gefaßt sein müssen, daß sie, die eine Replik sein will, sofort eine Duplik nach sich ziehe. Daß auf Retorsion unsererseits das Volk, gegen welches diese sich wendet, seinerseits wiederum „retorquiere“; daß wenn wir ins Fahrwasser der Reziprozität einlenken, andere Nationen den gleichen Kurs nehmen. Kurz — daß ein Vorgehen, welches zum Ziele hat die Erleichterung des internationalen Güteraustausches, zum schweren Hemmnis desselben werde.

Drittens. Trotzdem — trotz der Möglichkeit, zu manchen Zeiten sogar recht großen Wahrscheinlichkeit, daß der tatsächliche Effekt dem gewollten konträr sei — wird Vergeltungspolitik nicht a limine abzuweisen sein.

Retaliation — schreibt Ad. Smith — „rechtfertigt sich, wenn die Chance vorhanden ist, daß sie den Widerruf der zur Beschwerde Anlaß gebenden hohen Zölle anderer Völker herbeiführen werde. Die Wiedererlangung eines großen ausländischen Marktes kann den vorübergehenden Nachteil, während einiger Zeit einige Waren teurer bezahlen zu müssen, mehr als ausgleichen. . .“¹⁾

Dafür, daß im Zeichen der Vergeltung Siege erfochten werden können, bietet die Wirtschaftsgeschichte eine ganze Reihe von Beispielen.

Einige Fälle siegreicher Vergeltung seien hier erwähnt.

Im Jahre 1697 verbot England die Einfuhr flandrischer Spitzen. Die flandrische Regierung übte Retorsion, indem sie die Einfuhr englischer Wollwaren verbot. Darauf nahm 1700 England sein Spitzen-, und nun Flandern sein Wollwaren-Einfuhrverbot zurück. (Ad. Smith, Bd. II, S. 479.)

Die Vereinigten Staaten erließen 1787 eine Navigationsakte, die nach dem Muster Cromwells zugeschnitten war und dahin wirken sollte, England zur Aufserkraftsetzung seiner Navigationsakte gegenüber den Vereinigten Staaten zu bewegen. Zunächst entstand aus dieser Vergeltungsaktion ein für beide Teile verderblicher Betrieb der Schifffahrt. „Kraft der beiderseitigen Navigationsakten durften amerikanische Produkte nur in englischen Schiffen nach England, englische Produkte nur

¹⁾ Bd. I, S. 480.

in amerikanischen Schiffen nach Amerika geführt werden. Keines der Länder aber konnte die Produkte des anderen entbehren. Achtundzwanzig Jahre sah man amerikanische Schiffe leer über das atlantische Meer kommen, gefolgt von englischen, die mit Reis, Baumwolle und Tabak beladen waren, und wieder englische Schiffe über das Meer in Ballast gehen, gefolgt von amerikanischen mit Kattunwaren, Steingut, Eisen.“ Im Jahre 1815 kam endlich eine Konvention zu stande, die den Schiffen beider Nationen die Einfuhr ihrer Produkte nach beiden Ländern freistellte. Welcher Nutzen den Reedereien beider Länder aus dieser Befreiung erwuchs, ersieht man daraus, daß der Verkehr britischer Schiffe in amerikanischen Häfen von 53 000 Tonnen in 1821 auf 760 000 in 1844 stieg; der Verkehr amerikanischer Schiffe in britischen Häfen in derselben Zeit von 45 000 Tonnen auf 600 000. (Prince-Smith, Bd. II, S. 366, 367; nach Asher, Verhandlungen der Spezialkommission des britischen Parlaments über die Navigationsakte. 1848.)

Erst nach langer Frist hatte diese Vergeltungsaktion Amerikas Erfolg! Aber ohne solche Aktion hätte England vielleicht seine Navigationsakte den Vereinigten Staaten gegenüber noch weit länger als bis 1815 in Kraft stehen lassen — wäre der Nutzen, den ihre Beseitigung beiden brachte, viel später erst genossen worden. —

Das gleiche Ziel — England „zur Raison zu bringen“ — hatte auch die preussische Verordnung von 1822, durch welche fremde Schiffe mit wesentlich höheren Flaggengeldern belastet wurden als bisher. Diese Vergeltungsaktion hatte sofort Erfolg. Bereits 1823 ward ein Vertrag zwischen Preussen und England geschlossen, gemäß welchem künftig alle „discriminating duties“ betreffs Schiffen oder Waren beiderseitig wegfallen sollten (Mc. Culloch, Note XI zu Ad. Smith, S. 535).

Prince-Smith berichtet: die Anregung zu jenem Vorgehen Preussens sei vom britischen Kabinett gegeben worden; dieses habe die Navigationsakte durch Gegenseitigkeitsverträge für den direkten Verkehr mit Preussen usw. abändern wollen, habe aber „bei der handelsbeschränkenden Partei im Parlament zu großen Widerstand gefunden. Um dieser Partei nun einen Schrecken einzujagen, bat das englische Ministerium die preussische Regierung, jene Flaggengelder im heimlichen Einverständnis mit ihm aufzulegen, damit es — was auch gelang — den Widerstand durch eine Art von Überrumpelung besiegen könne“. . . . „Jene sogenannte Retorsion wäre für Preussens Handel viel zu nachteilig gewesen, als daß es dieselbe versucht hätte, wenn es nicht vorher die Bürgschaft in Händen gehabt, daß die Maßregel nur eine momentane Spiegelfechterei sein solle. Und wäre nicht vorher die englische Regierung zur Modifikation der Navigationsakte entschlossen gewesen, so hätte man sie gewiß nicht dazu gezwungen.“ Mit diesem Beispiel lasse sich daher die Möglichkeit, durch Vergeltungspolitik Konzessionen zu erlangen, durch „das Beschränken des Handels den Weg zur Handelsfreiheit“ zu bahnen, nicht beweisen. (Bd. II, S. 299/301.)

Ich glaube doch. Denn es wird, soweit ich sehe, von keiner Seite bestritten, daß die Maßregel Preußens der „handelsbeschränkenden Partei“ Englands wirklich Schrecken einjagte, diese vertragsfreundlich machte. —

Aus neuerer Zeit kann u. a. angemerkt werden, daß es Brasilien durch Androhung einer differenzierenden Behandlung gelang, einzelne Nationen zur Herabsetzung ihrer hohen Kaffeezölle zu bewegen; daß Deutschlands Tarifikrieg gegen Rußland 1892/1894 zu dem glücklichen Ende des Handelsvertrags führte.

Hierauf wie dann besonders auch darauf, daß Englands Erklärung, es werde den kontinentalen Prämienzucker mit Differentialzöllen treffen, sofort gefruchtet habe, stützen sich die englischen „retaliators“, um die intransigenten Freihändler zu widerlegen, die behaupten, der tatsächliche Erfolg der Vergeltungspolitik sei dem gewollten immer konträr.¹⁾

Die „retaliators“ haben recht, wenn sie diesen vorhalten, daß die Erfahrung doch anders spreche. Dagegen haben sie unrecht, wenn sie, wie dies vielfach geschieht, argumentieren: England hat in der Zuckerfrage seinen Willen ohne weiteres durchgesetzt; es wird, wenn es sich entschließt, die gleiche Route weiter zu verfolgen, und andere Völker, welche es „schlecht behandeln“, mit Vergeltungszöllen auch nur bedroht, ohne Mühe siegen; sie werden nicht wagen, einen Zollkampf mit England zu führen, das für sie einen so wichtigen Markt bildet.

Damit begehen die Anhänger Balfours — wie der „Economist“ neulich scharf tadelte (1903, S. 2004) — den gleichen Fehler, wie die Jingo's 1899, die ja auch größtenteils meinten, es werde, wenn England nur gehörig auftrumpfe, garnicht zum Kriege mit den Boeren kommen, und wenn, so würden die Boeren baldigst besiegt werden. Es war ein „dangerous and sinister game“, das damals mit der öffentlichen Meinung gespielt wurde. Ebenso könnte es sich als ein überaus gefährliches, unheilvolles Spiel erweisen, wenn es jetzt den „retaliators“ gelänge, dem englischen Volke weifs zu machen, daß es mit einer Politik der Vergeltungszölle selbst garnichts riskiere!

Man kann streiten, ob die Zahl der Fälle siegreicher oder die der Fälle fehlgeschlagener Retaliation überwiege. Das aber ist zweifellos — ist auch an den Beispielen des Gelingens zur Evidenz zu demonstrieren — daß allgemeine Regeln darüber, wann die Chance des Gelingens vorhanden sei, sich nicht formulieren lassen. Die Entscheidung, ob Vergeltungspolitik gewagt werden dürfe, ist — wie Ad. Smith betont — nicht zu gewinnen aus der „science of a legislator whose deliberations ought to be governed by general

¹⁾ Ganz ähnlich wie Prince-Smith, a. a. O: „die einzigen Folgen“ von Vergeltungszöllen „sind stets verschärfte Gegenmaßregeln gewesen“ (S. 300).

principles which are always the same“, sondern allein aus der Routine des „insidious and crafty animal, vulgarly called statesman or politician, whose councils are directed by the momentary fluctuations of affairs“. Jetzt kann die kommerzielle und politische Konjunktur so liegen, daß eine Retaliationsmaßregel entschieden Aussicht auf Erfolg hat; dann so, daß ein Mißerfolg ziemlich sicher ist. —

Viertens. Mag die Konjunktur auch günstig liegen — stets wird das „hinterlistige und verschmitzte Wesen“, bevor es die unter allen Umständen riskante Aktion einleitet, sich klar zu machen haben, daß ein Tarifikrieg Kosten verursacht, genau so wie ein Krieg mit Pulver und Blei; sich womöglich klar zu machen, wie viel er kosten werde.

Es mag gewiß sein, daß — mit H. v. Kröcher zu sprechen — die Kürassierstiefel, mit denen wir uns ausrüsten, dem Ausland auf die Hühneraugen treten werden; jedoch nicht minder gewiß ist, daß wir damit, nolens volens, auch gewisse nationale Hühneraugen verletzen werden.

Aber ein durchschlagender Einwand gegen Vergeltungspolitik ist aus dem Kostenmoment nicht zu entnehmen. Nichts ist umsonst als der Tod, sagt ein Sprichwort. Wenn es wahrscheinlich ist, daß der Kampf mit Sieg ende, so darf das Gespenst der Kosten nicht schrecken.

Mit dem Tarifikrieg ist es nicht anders wie mit dem Lohnkrieg: hier wie dort mag der Einsatz, wenn man ihn vergleicht mit dem bestenfalls zu erreichenden, unmittelbaren Gewinnste, hoch erscheinen. Ist aber die im Streik errungene Lohnheraufsetzung von Dauer; wird dank der Vergeltungsaktion ein anderes Volk für längere Zeit von seiner Handelsfeindseligkeit kuriert, so kann es sein, daß der Nutzen die Kosten reichlich lohnt. —

Schließlich. Die Frage, ob eine Vergeltungsaktion glücken oder nichtglücken werde, ist im voraus fast niemals mit Sicherheit zu entscheiden. Dagegen bereitet die Frage nach dem einschlagenden Verfahren wenig Skrupel: man wird, wie Lexis schreibt, „ohne Nebenrücksichten“ — schutzzöllnerische oder finanzielle — einfach diejenigen Produkte des fremden Landes belasten, „deren Ausfuhrbeschränkung von ihm am drückendsten empfunden wird.“

Dies wird aber, *caeteris paribus*, der Fall sein bei denjenigen Produkten, welche das fremde Land dem Inlande bisher in größten Mengen sandte; je mehr es bisher von einer Ware auf dem inländischen Markte verkaufte, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß es leidet, wenn Vergeltungszölle den inländischen Verbrauchern diese Ware merklich verteuern.

Dabei aber ist zweierlei zu beachten.

Zunächst, daß die Verbraucher auf die Verteuerung verschieden reagieren können. Sie können, sie sollen dadurch veranlaßt werden, weniger von der fremden Ware zu kaufen. Möglich ist jedoch, daß sie trotzdem noch gleich viel kaufen wie zuvor, sich dafür hinsichtlich des Konsums irgendwelcher anderer Dinge Einschränkungen auferlegen. Geschieht letzteres, kaufen die inländischen Verbraucher noch gleich viel, so wird die Vergeltungsaktion wirkungslos bleiben.

Nur wenn sie weniger kaufen, kann der Druck ausgeübt werden, den auszuüben und dadurch den Gegner „zur Raison zu bringen“, der Zweck der Vergeltungsaktion ist. Die Verminderung der Nachfrage des Inlandes bedeutet ja für das fremde Land die Gefahr des Brachgelegtwerdens von Kapitalien und Arbeitskräften in den Exportbranchen und die Gefahr der Notwendigkeit, seine Produktion umzugestalten, was niemals sofort und stets nur mit Verlusten möglich ist.

Weiter ist aber zu beachten, daß auch dann, wenn eine Verminderung der Nachfrage des Inlandes aus der Vergeltungsaktion resultiert, also diese insoweit programmäßig verläuft, der Grad des Druckes, welchen das fremde Land empfindet, recht verschieden stark sein kann.

Hier kommt in Betracht, ob das fremde Land dem Inland bisher solche Produkte sandte, welche zugeschnitten waren auf die eigenartigen Konsumtionssitten des Inlands — welche, möchte ich es kurz ausdrücken, nur „Inlandskurs“ hatten; oder Produkte mit „Weltkurs“, welche überall gehen, wenigstens in einer ganzen Reihe von Ländern verkäuflich sind.

Werden Vergeltungszölle gelegt auf Waren mit bloßem „Inlandskurs“, so erreicht der Druck sein Maximum, ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Gegner *pater peccavi* sage, die denkbar

größte. Dann wird ja jene Gefahr des Brachgelegtwerdens von Kapitalien und Arbeitskräften und jene Gefahr der Notwendigkeit der Umgestaltung der Produktion Wirklichkeit! Weil der Gegner diese Folge fürchtet, wird er durch Retaliation, die solche Produkte trifft, am ehesten zum Nachgeben gezwungen werden.

Dieser *modus procedendi* läßt sich aber keineswegs immer anwenden. Denn vielfach steht es ja so, daß das Land G, welches vom Lande A zur Herabsetzung seiner Zollschranken bewogen werden soll, diesem in der Hauptsache nur Waaren mit „Weltkurs“ sendet — gewisse Lebensmittel oder Materialien, die, falls ihnen im Lande A ein Schlagbaum vorgelegt wird, sich ohne weiteres in den Ländern B, C, D anzubieten vermögen, da sie deren Konsumtionssitten genau ebensogut entsprechen. Zwar ist solche Verschiebung des Absatzes in aller Regel nicht von heute auf morgen möglich und immer bringt sie Nachteile mit sich. Aber die Gefahr, daß Kapitalien und Arbeitskräfte lahmgelegt werden, ist längst nicht so groß; die Notwendigkeit einer Umgestaltung der Produktion kann gänzlich entfallen. Was die Konsumenten des Landes A weniger kaufen zufolge der Verteuerung durch Vergeltungszölle, kaufen die Konsumenten der Länder B, C, D mehr. Indem das Land A die Waren des Landes G abstaut, entsteht hinsichtlich seiner Bedarfsdeckung eine Lücke; diese wird ausgefüllt von den Konkurrenten des Landes G; dafür aber können diese nun den Bedarf von B, C, D nicht mehr in gleichem Maße decken wie bisher; dadurch ergibt sich für das Land G die Möglichkeit, die seitens des Landes A abgestauten Waren an B, C, D zu verkaufen.

Kein Zweifel, daß es dem Lande G unter keinen Umständen gleichgültig sein kann, den Markt von A zu verlieren; kein Zweifel, daß deshalb auch Vergeltungszölle, welche A auf solche Produkte von G legt, die „Weltkurs“ haben, auf G einen gewissen Druck ausüben vermögen; nur eben bei weitem keinen so starken Druck, als Vergeltungszölle auf Artikel mit bloßem „Inlandskurs“, mit Kurs bloß auf dem Markte von A.

Ein Land, das Retaliation treiben will, wird also die Hauptausfuhrartikel des Gegners aufs Korn nehmen; unter diesen aber besonders solche, die keinen „Weltkurs“ haben — wenn es deren gibt. Die Methode der Retaliation ist deutlich vorgezeichnet.

Nur müssen eben immer die Kosten dieser Methode erwogen werden. Doch davon — m. a. W. von den schädlichen, störenden Wirkungen, welche Vergeltungszölle für die Volkswirtschaft des Landes haben, das mit ihnen operiert, wird zweckmäßiger erst im Folgenden die Rede sein.

Ich wende mich nun, nach diesen allgemeiner gehaltenen Vorbemerkungen, zur speziellen Kritik der beiden Varianten des Vergeltungsprinzips.



I. Retorsions- oder Kampfzollpolitik.

„Repressalien zu üben“ — sagte einmal ein französischer Politiker — „ist ebenso dumm, wie das Verfahren des Kindes, das sich an einem Möbel gestossen hat und nun dies wieder stößt, d. h. sich dadurch statt einmal, zweimal wehe tut.“ Englische und deutsche Manchestermänner haben vielfach ähnlich geurteilt im Gegensatz zu A. Smith¹⁾.

Dafs solche principiell negierende Kritik verkehrt sei, ist oben bereits betont worden; ob ein Kampfzollmanöver sich rechtfertige oder nicht, läfst sich nur in concreto bestimmen.

Wir sahen ferner, dafs, um wirksam zu sein, Vergeltungszölle gelegt werden müssen auf diejenigen Produkte, deren Ausfuhrbeschränkung vom fremden Lande „am drückendsten empfunden werden wird“. Gibt es überhaupt einen Weg, der zum Ziele bringt, so ist es dieser. Es hat gar keinen Sinn, nach allen Seiten hin zugleich dreinzuhauen, d. h. alle Ausfuhrartikel des bösen Nachbarn mit gleich hohen Kampfzöllen zu belasten; man mufs ihn vielmehr mit aller Wucht an seinen verwundbarsten Stellen zu treffen suchen.

Zu bedenken ist allerdings, dafs diese wirksamste Methode zugleich auch die kostspieligste ist. Die Ausfuhrbeschränkung, die vom fremden Lande „am drückendsten empfunden wird“, wird auch von uns am schwersten gefühlt. Wenn wir bisher besonders viel von gewissen Waren des Gegners kauften, so geschah es ja

¹⁾ Vgl. z. B. das unbedingt abweisende Urteil, das Prince-Smith über Retorsionspolitik fällt (Ges. Schriften, Bd. II, S. 300).

Chamberlain hat sich mehrfach, z. B. in seiner Rede zu Glasgow, darauf berufen, dafs Ad. Smith „retaliation“ billige. Wenn er doch die sonstige handelspolitische Doktrin des grossen Schotten sich mehr zu Herzen genommen hätte!

nicht aus Sympathie mit ihm; sondern deshalb, weil es für uns profitabler war, diese Waren von diesem Lande zu beziehen, statt von irgendwelchen Ländern sonst.

Erschweren wir, behufs Retorsion, den Absatz der hauptsächlichen Ausfuhrartikel des Gegners, so fügen wir ihm ein Leid zu. Aber wir leiden selbst mit. „Ein jeder Kampfszoll“ — sagt Ad. Smith — „halst dem ganzen Volke, das ihn errichtet hat, eine Steuer auf“; eine Steuer im Betrage der Verteuerung, welche die mit einem Kampfszoll belegte Ware erfährt. Nach der Höhe dieser Steuer bemessen sich die Kosten des Zollkampfes.

Die Bedeutung des Kostenmoments sei hier nur an einem Beispiel erläutert.

Angenommen: ein neuer Handelsvertrag mit Rußland komme nicht zu stande. Rußland erhöht nun seine Zölle auf deutsche Eisenwaren, Textilwaren usw., während es die Produkte Englands, Belgiens usw. zu den bisherigen Sätzen zuläßt. Deutschland retorquiert, indem es russisches Korn, Holz, Flachs differentialiter belastet. Damit schlägt es der Volkswirtschaft des Zarenreichs eine Wunde. Denn: wenn Rußland bisher mit diesen Produkten, die ja auch bei andern Völkern Westeuropas Absatz finden würden, den deutschen Markt in solchen Quantitäten beschickte, so that es dies ja aus dem Grunde, daß diese Produkte hier relativ günstiger abzusetzen waren als in England, Belgien usw.

Jedoch — Deutschland schlägt damit auch der eigenen Volkswirtschaft eine Wunde. Denn diese Produkte, die Deutschland ja auch von andern Ländern — z. B. Amerika, Skandinavien, Österreich-Ungarn — hätte beziehen können, kaufte es ja von Rußland deshalb, weil sie ihm in diesem Falle billiger einstanden.

Um den Betrag, um welchen nun zufolge der Kampfszölle die Importeure von Korn, Holz, Flachs diese Dinge teurer bezahlen müssen, werden unsere Konsumenten besteuert.¹⁾ Aber auch unsere Produzenten werden in Mitleidenschaft gezogen. Denn, wenn unsere Konsumenten für Brot, für Holz-, für Leinwaren mehr ausgeben müssen als bisher, so können sie für irgendwelche andere Dinge nur weniger ausgeben als bisher. Die

¹⁾ Dafs auf die Dauer — falls sie längere Zeit in Kraft bleiben — die Vergeltungszölle nicht vom Auslande, sondern vom Inlande getragen werden, s. u. im Abschnitte von der Reziprozitätspolitik.

Kampfszollpolitik zieht ihre Kreise über das ganze deutsche Erwerbsleben hin.

Einmal wird der inländische Absatz geschmälert. Eine Menge Zweige nationaler Arbeit, welche durch die Zollerhöhungen Rußlands direkt nicht berührt wurden, werden getroffen zufolge der Retorsion, die Deutschland übt. Die Eisen- und die Textilindustrie — d. h. die direkt geschädigten Zweige — werden noch mehr geschädigt, indem der Verteuerung gewisser Lebensmittel und Rohstoffe halber die Kaufkraft der deutschen Abnehmer sinkt.

Weiter wird der ausländische Absatz geschmälert. Russisches Holz und russischer Flachs sind dem deutschen Gewerbe verteuert, dem englischen, dem belgischen Gewerbe gleich billig — durch das Hindrängen des russischen Holz- und Flachsexports nach England und Belgien sogar billiger wie zuvor. Die auswärtige Holzwaren- und Leinenindustrie erhält einen Vorsprung vor der deutschen — einen Vorsprung auf ihren eigenen Märkten, wie auf dem Weltmarkt. —

Beide leiden; Rußland wie Deutschland. In welchem Maße, das hängt davon ab, ob überhaupt und zu welchen Preisen und innerhalb welcher Zeit Deutschland die mit Kampfszöllen belegten Waren sich anderswoher beschaffen, Rußland sie anderswohin loswerden kann.

Man erkennt sofort, daß da die Bedingungen für die verschiedenen Artikel recht verschieden liegen.

Bezüglich Weizen, Gerste, Hafer, Holz ist die gegenseitige Abhängigkeit Deutschlands und Rußlands längst nicht so groß, wie bezüglich Roggen und Flachs.

Weizen usw. würde Deutschland statt von Rußland von andern Ländern erhalten, und umgekehrt würde Rußland seinen Weizen usw. nach andern Ländern senden können. Sofort würde zwar diese Umgestaltung der Welthandelswege für Weizen usw. nicht erfolgen; und auch nachdem sie erfolgt wäre, würden beide Nationen Schaden haben — Deutschland würde Weizen usw. etwas höher bezahlen, Rußland etwas weniger dafür bekommen. Aber Kampfszölle auf diese Artikel — auf Artikel, die, wie ich es oben ausdrückte (S. 15), „Weltkurs“ haben — würden Rußland doch nur wenig Verluste bringen, und würden gleichfalls von Deutschland ohne große Schmerzen ertragen werden.

Bezüglich Roggen und Flachs sind dagegen Rußland und Deutschland in viel höherem Grade auf einander angewiesen. Für Flachs ist Rußland unser fast ausschließlicher Lieferant; Ersatz dafür könnten wir binnen kurzer Frist kaum schaffen — jedenfalls erst in weit längerer Frist wie für Weizen usw. und dann zu höheren Preisen. Aber darum — um des Flachshungers unserer Leinenindustrie willen — wären wir doch nicht in einer Zwangslage gegenüber dem Zarenreiche.

Denn: wie unsere Leinenindustrie hungern würde nach russischem Flachs, so die russische Flachsproduktion nach Absatz an unsere Leinenindustrie; die bisherige Ausdehnung der ersteren war ja unter anderm bedingt, war mit an erster Stelle bedingt durch die Höhe der Nachfrage der letzteren. Sinkt der Flachsexport, so werden große Agrarbezirke Rußlands schwer mitgenommen. Allerdings würde, wie oben schon angedeutet, dann russischer Flachs nach England, Belgien usw. drängen — auf die Dauer würde die deutsche Leinenindustrie die Zeche dieses Kampfzolls bezahlen. Aber von heute auf morgen kann die mit Deutschland konkurrierende Leinenindustrie des Auslandes sich nicht erweitern. In Rußland würde für einige Zeit eine fatale Flachsplethora ausbrechen. Dieser Kampfzoll würde, wenn auch von der deutschen Volkswirtschaft schwerer gefühlt, doch Rußland gegenüber weit wirksamer sein als ein Kampfzoll auf Weizen usw.

Was Roggen betrifft, so liegen die Verhältnisse ähnlich. Auch für Roggen ist Rußland unser durchaus ausschlaggebender Lieferant. (Daß 1891 der Roggenpreis relativ so viel kräftiger anzog als der Weizenpreis, erklärte sich ja hieraus.) Es würde eine gute Weile dauern, bis wir Ersatz für den russischen Roggen gefunden hätten¹⁾; und nachdem etwa in Österreich-Ungarn oder Rumänien oder den Vereinigten Staaten der Roggenbau ausgedehnt wäre, würde Deutschland für den von daher be-

¹⁾ Wenn Deutschland den russischen Roggen durch hohe differentielle Belastung fernhielte, so würde er natürlich in größeren Quantitäten als bisher in Österreich-Ungarn und Rumänien angeboten werden; hier würde demzufolge Roggen, welcher bisher durch den nationalen Konsum gebunden war, für den Export nach Deutschland frei werden; das stärkere Drängen der russischen Konkurrenz würde ungarischen und rumänischen Roggen zwingen, den Weg zu uns zu suchen. So würde also Deutschland in gewissem Maße Ersatz finden — aber, außer

zogenen Roggen vermutlich wesentlich mehr bezahlen müssen als für den bisher von Rußland bezogenen Roggen.

Aber aus dieser Erwägung wäre keineswegs zu schließen, daß wir deshalb einen Kampfszoll auf Roggen nicht wagen dürften. Im Gegenteil: Rußlands Situation wäre prekärer wie die unsere.

Wenn die Deutschen weniger Roggen kaufen, so kaufen — wenn auch Rußland am Roggenpreis ein Beträchtliches nachläßt — darum Engländer, Belgier, Schweizer, Italiener usw. nicht erheblich mehr! Rußland bleibt, falls es gerade gute Roggenernten hat, entweder mit dem Überschusse sitzen — oder es muß den deutschen Kampfszoll ganz oder zum Teil selbst tragen. Falls dagegen der Zollkampf zu einer Zeit spielt, da Rußland schlechte Roggenernten hat, so wird der deutsche Kampfszoll von den deutschen Konsumenten gezahlt werden müssen. Trotzdem aber würde diese Repressalie als dringende Empfehlung zur Nachgiebigkeit auf Rußland wirken; hat doch dieses zu befürchten, daß länger währende Roggenteuerung bei uns einen Prozeß beschleunige, der für die russische Landwirtschaft recht fatal wäre — nämlich den Prozeß der Steigerung des Weizenkonsums in Deutschland, der Verminderung des Roggenkonsums!

Dies eine Beispiel mag hier genügen, um die Frage der Kosten eines Zollkampfes und der Chancen eines solchen gegenüber einem Lande, welches dem retorquierenden Lande Lebensmittel und Materialien liefert, klar zu stellen. Was oben betrifft

bei überdurchschnittlich hohen Ernten der Donaustaaten, sicher ziemlich kostspieligen und vermutlich keinen ausreichenden Ersatz.

Dies läßt sich, scheint mir, folgern aus der Statistik unsres Roggenimports während der letzten Dezzennien. Wenn einmal Rußland dem deutschen Bedarf nicht in gewohnter Weise entsprechen konnte (wie z. B. 1891/1892 und 1897/1898), so halfen uns nicht die Donaustaaten, sondern Amerika aus (vgl. Statist. Jahrbuch des Deutschen Reichs 1901, S. 96).

Aber Verlaß ist auf solche Aushilfe seitens der Union nicht. Amerika produziert recht wenig Roggen, exportiert meist nur ganz winzige Mengen. Es war ein glücklicher Zufall, daß gerade dann, wenn Rußland weniger lieferte, Amerika zufolge der Gebelaeune der Natur — 1891, 1897, 1898 fielen die reichsten Roggenernten seit 1866 — einzuspringen vermochte (vgl. Statistical Abstract of the U. States, 1902, S. 293, 372).

Rußlands gesagt ist, gilt *mutatis mutandis*, auch betreffs Österreich-Ungarns, Rumäniens, der Vereinigten Staaten von Amerika.¹⁾

Dafs ein Zollkampf mit einem Industriestaat etwas andre Folgen nach sich ziehen würde, liegt auf der Hand; da unten, im Abschnitt II von der Reziprozitätspolitik, erörtert wird, welche Konsequenzen eine Vergeltungsaktion gegenüber einem Industriestaat haben müsse, so kann hier auf Behandlung des Themas verzichtet werden. Das Resultat würde insofern genau das gleiche sein, als sich zeigen würde, dafs auch Kampfzölle auf Fertigfabrikate oder dem Luxus dienende Genußmittel (wie Weine, Liköre usw.) die nationale Volkswirtschaft in Verwirrung bringen, ihr Kosten verursachen würden. Ohne uns ins eigne Fleisch zu schneiden, läßt sich ein Zollkampf, mit wem es auch sei, nicht führen.

Diese notwendige Begleiterscheinung muß als Preis für die Wiedereroberung des fremden Marktes unter allen Umständen in den Kauf genommen werden. Wenn Aussicht auf Erfolg winkt, so darf das Gespenst der Kosten nicht schrecken, ist vom freihändlerischen Standpunkt Retorsionspolitik zu rechtfertigen.

Ergibt sich aber, dafs die Chance des Gelingens, die ursprünglich vorhanden schien, in Wirklichkeit doch nicht vorhanden ist, so muß das Kampfzollmanöver eingestellt werden. Natürlich wäre es falsche Taktik, wollte man die Flinte sofort wieder ins Korn werfen, wenn sie den bösen Nachbar nicht sofort zum Zurückweichen veranlaßt. Wenn er nicht die Überzeugung gewinnt, dafs wir gesonnen sind, Ernst zu machen — und diese Überzeugung gewinnt er nur, wenn wir eine gewisse Zeit auf dem Kriegspfade beharren — so wird er kaum zu Kreuze kriechen. Sobald jedoch zur Gewifsheit geworden, dafs er verstockt bleiben wird, läßt sich Fortführung der Retorsionspolitik nicht mehr rechtfertigen; dann würde sie allerdings die Kritik jenes französischen Politikers verdienen, die ich an die Spitze dieses Abschnitts stellte; dann würde sie nur Kosten ohne Nutzen für die nationale Volkswirtschaft mit sich bringen.

Sobald die Ausfuhr auf Erfolg geschwunden, muß es heißen: die Waffen nieder. Die Gegner jeder Retorsionspolitik haben völlig Recht, wenn sie betonen, dafs, je länger Kampfzölle fruchtlos fort-

¹⁾ Vgl. über Vergeltungspolitik gegenüber Amerika den Abschnitt II von der Reziprozitätspolitik.

geschleppt werden, desto schwerer sei es, sie wieder los zu werden; wenn sie betonen, die Gefahr bestehe, daß Kampfzölle, die nur als temporäre gedacht waren, die nur Mittel sein sollten, einen fremden Markt für die nationale Ausfuhr wieder zu erobern, zu dauernden Schutzzöllen werden, zu Mitteln, der fremden Einfuhr gegen das wahre Interesse der Nation zu wehren.

Die Gefahr, daß Kampfzölle nicht wieder rückgängig gemacht werden können, wächst desto stärker, je länger sie in Kraft stehen; wenigstens wenn es sich um Kampfzölle auf solche Produkte des Auslands handelt, die auch das Inland zu produzieren vermag.

Angenommen: Rußland habe zunächst auf Repressalien Deutschlands nicht reagiert. Erst nach einigen Jahren, etwa unter dem Zwange einiger überreicher Roggenernten, zeige es nicht geneigt, klein beizugeben, d. h. seine Industriezölle wieder zurückzuschrauben — unter der Bedingung, daß Deutschland seine Kampfzölle auf Roggen usw. wieder zurückschraubt. Wird nun Deutschland — selbst wenn es ursprünglich gar nicht vorhatte, die Zölle auf Roggen usw. als Schutzzölle zu behandeln — die Möglichkeit haben, auf dieser Basis Frieden zu schließen?

Jedenfalls ist diese Möglichkeit dann geringer, als wenn Rußland schon nach einigen Monaten gekommen wäre.

Denn nunmehr, nach einigen Jahren, kann — um die Lücke in der Versorgung mit Roggen, welche durch das Fernbleiben der russischen Ware entstanden war, auszufüllen — die deutsche Roggenproduktion zugenommen haben. Ist dieser Fall eingetreten, so dürfen die deutschen Landwirte sagen: jetzt den Kampfzoll wieder fallen zu lassen, wäre eine schwere Ungerechtigkeit gegen uns. Wir haben uns verdient gemacht um das Vaterland, indem wir dem Mangel abhalfen; wir haben getan, was wir anbetracht der Retorsionspolitik, die zu Gunsten unsrer Exportindustrie eingeleitet war, tun mußten. Wir haben unsren Betrieb umgestaltet, Kapital investiert. Jetzt sollen wir dafür büßen?

Quod non! Und selbst der überzeugteste Freihändler wird dieses Sträuben der Roggenproduzenten als berechtigt anerkennen müssen.¹⁾

¹⁾ Ein wie entschiedener Gegner der Kornzölle Ricardo auch war, so hat er doch anerkannt, daß die britischen Landwirte, die während der napoleonischen Kriegsära die Kornproduktion ausgedehnt hatten

Fassen wir die Lehre, welche dieses Beispiel enthält, allgemeiner, so lautet sie: Retorsionspolitik darf nur dann unternommen werden, wenn Aussicht auf Erfolg binnen so kurzen Frist ist¹⁾, daß innerhalb derselben keine beträchtliche Ausdehnung derjenigen Zweige nationaler Arbeit zu erwarten steht, welche von den Kampfzöllen profitieren; sondern nur eine beträchtliche Einschränkung der Zufuhr der mit Kampfzöllen belegten Produkte der Auslandsarbeit.

Wenn heute die Schule des „unbedingten“ Freihandels jenseits des Kanals Kampfzölle mit der Behauptung ablehnt, daß zwischen Retorsion und Protektion nur graduelle Unterschiede seien — wie zwischen „Keim und Blüte, Kind und Mann“ — so ist dies falsch. Richtig aber ist, daß Retorsionspolitik (in noch höherem Grade gilt dies allerdings für Reziprozitätspolitik) leicht zum schiefen Hange werden kann auf dem ein bisher freihändlerisches Land zum Protektionssystem herabgleitet.²⁾

Und richtig ist ferner, daß Kampfzollpolitik nur Maske sein kann, hinter der sich eine von deren Vertretern in Wahrheit gewollte Schutz Zollpolitik schlau verkappt.

Wie 1877/78 die deutschen Freihändler allen Grund hatten, Bismarck Opposition zu machen, weil sie befürchteten, daß es bei den Kampfzöllen (die er zunächst anregte und meiner Meinung zunächst auch allein beabsichtigte) nicht bleiben werde, da die mehr und mehr anschwellende protektionistische Partei diese nur als

mit Recht forderten, gegen die nach dem Frieden wieder möglich gewordene Konkurrenz des fremden Korns für gewisse Zeit geschützt zu werden.

Vgl. Ricardo, Prinzipien der politischen Ökonomie und Besteuerung S. 236 (Übers. von Baumstark.)

¹⁾ Eine Politik der Repressalien — schrieb der „Economist“ neu-lich — „demands from the minister who applies it the most careful consideration of the probability that the duty he proposes to levy will have the desired effect of leading a foreign government to take off some duty that they now levy on English goods. And this probability must not be too remote; because if there is time for the corresponding English industry to become prosperous“, es überaus schwer sein werde, den Kampfzoll wieder zu beseitigen.

²⁾ Wie der „Economist“, welcher den prinzipiellen Gegensatz zwischen Vergeltung und Protektion stets scharf betont, sagt: „the slippery slope which leads to Protection at the bottom“ (1903, S. 1840).

erste Schritte betrachte und deren Fortsetzung in protektionistischer Richtung bald erzwingen werde, so haben heute die englischen Gesinnungsgenossen allen Grund, Balfour Opposition zu machen — auch sie müssen fürchten, daß der Weg, an dessen Anfang der Bruch mit dem „einseitigen“ Freihandel steht, schließlich beim „allseitigen“ Zollschutz ende.

Liegen die Dinge so, ist solches Mißtrauen geboten, so muß selbstverständlich Retorsionspolitik vom freihändlerischen Standpunkt bekämpft werden. Zu rechtfertigen ist sie bloß für den Fall, daß an der Absicht des leitenden Ministers, die Kampfzölle nur als Mittel zur Förderung des Außenverkehrs zu brauchen, sowie an seiner Macht, sie so zu brauchen, an seiner Widerstandsfähigkeit gegenüber protektionistischen Begierden, kein Zweifel obwaltet.

II. Reziprozitäts- oder Gegenseitigkeitszollpolitik.

Die Vertreter des Reziprozitätsprinzips bezwecken Gleiches wie die des Retorsionsprinzips. Der Unterschied zwischen ihren Programmen besteht nur darin, daß erstere das Ziel der Hebung des nationalen Exports durch Konstruktion eines ständigen tarifpolitischen Vergeltungsapparates¹⁾ erreichen wollen, letztere nur durch dann und wann zu inszenierende Aktionen.

¹⁾ Sei es durch Konstruktion eines Generaltarifs mit höheren Sätzen und daneben eines Konventionaltarifes mit niedrigeren Sätzen, welcher gegenüber allen Völkern, die dem nationalen Export gewisse, als genügend erachtete Zugeständnisse eingeräumt haben, Anwendung findet. Sei es durch Konstruktion einer Vielzahl von Tarifen, von denen jeder nur Anwendung findet gegenüber einem einzelnen Volk und höhere oder niedrigere Sätze enthält, jenachdem der nationale Export durch dieses Volk „schlechter“ oder „besser“ behandelt wird. Vgl. oben S. 7.

Wie die englischen Vertreter des Reziprozitätsprinzips — früher Salisbury, jetzt Balfour — den Vergeltungsapparat konstruieren wollen, ist bisher noch nicht ersichtlich. Vermutlich denken sie an Konstruktion einer Vielzahl von Tarifen, die aber nicht alle Produkte der Völker, gegenüber denen sie Anwendung finden, belasten sollen, sondern nur gewisse, wichtigste Artikel, bezüglich nur die sog. „Unterpreis“-Artikel (Waren, die, weil seitens des Ursprungslandes ihre Ausfuhr durch Prämien unterstützt wird, sich in England zu Preisen, die unter Umständen unter den Selbstkostensätzen liegen, anbieten können).

Das Zollwesen, dauernd auf die Grundlage der Retaliation zu stellen, hat selbstverständlich viel weiter tragende Konsequenzen, als von Fall zu Fall über die Frage entscheiden, ob sich mit Repressalien etwas ausrichten lassen werde. Deshalb kann ein Freihändler sich mit der letzteren Variante des Vergeltungsprinzips eher befreunden, als mit der ersteren — aber er darf sie nicht ein für allemal verdammen.

Die Argumentation, die zu Gunsten der Reziprozitätspolitik ins Feld geführt wird, ist sicher diskutabel. Ganz kurz gefaßt lautet sie dahin, daß ein Volk, welches dem Prinzip des unbedingten Freihandels huldige, auf die Möglichkeit verzichte, protektionistische Nationen in die Bahn liberalerer Tarifpolitik zu drängen und damit sich selbst wie diesen Nationen den Segen vollkommenerer Arbeitsteilung in höherem Maße zu verschaffen; wenn es dagegen den Freihandel nur auf Gegenseitigkeit gewähre, so sei diese Möglichkeit vorhanden.

In der berühmten Rede Lord Salisbury's — die er im Mai 1892 zu Hastings hielt (wie ich glaube unter dem Eindrücke des Erfolgs, welchen Caprivi erzielt hatte, indem er vom Prinzip des unbedingten, universellen und uniformen Schutzzolls, das seit 1879 bei uns in Kraft gestanden, abwich und zum Prinzip des Freihandels, wenigstens des freieren Handels, auf Gegenseitigkeit überging) — hieß es: ¹⁾

Jedes andere Land sucht sich durch Handelsverträge möglichst günstige Exportbedingungen zu sichern. „Solches tarifpolitische Paktieren wird überall ohne Unterlaß betrieben. A bewirbt sich um die Gunst des B; B um die Gunst des C. Aber um die Gunst Englands gibt Niemand einen Heller. Weshalb? Weil England sich der Waffe entäufsert hat, womit der Kampf um die Tarife geführt wird; weil England sagt: ich bin ein Quäker, ich schlage mich nicht. Die Waffe, womit der Kampf geführt wird, heißt reziproke Zulassung zu den Märkten. Bei uns gilt es als ein Verstoß gegen die heilige Sache des Freihandels, wenn wir irgend einem andern Volk die Einfuhr erschweren würden — auch wenn wir noch so viel dadurch erreichen könnten. Das mag nobel sein, aber geschäftsklug ist es nicht“. Wollen wir in dem

¹⁾ Ich zitiere nach dem Referat der Nationalztg. vom 20. Mai 1892.

internationalen Ringen um Handelsverträge nicht zu kurz kommen, so müssen wir den Völkern, die uns durch hohe Bezollung unsrer Exportartikel schädigen, „eine Buße auferlegen“, indem wir ihnen Gleiches mit Gleichem vergelten.

Diese Argumentation, welche der heutige Premier des Inselreiches sich zu eigen gemacht hat und welche auch bei uns vielfach vorgebracht wird, ward damals von der Manchester-school aufs schroffste zurückgewiesen — das „Daily Chronicle“ bezeichnete sie als „oberflächliches Gerede“. Auch derzeit gibt es noch manche Freihändler, die gar nicht mit sich reden lassen wollen; die behaupten, solche Gegenseitigkeitspolitik unterscheide sich von der Protektionspolitik durch nichts als den Namen. Aber mit Unrecht: das Ziel jener ist dem Ziele dieser entgegengesetzt; zu bestreiten, daß „reciprocity“ eine „weapon of defence“ zu Dienste des Freihandelsprinzips¹⁾ bilden könne, geht nicht an. Daher ist eine prinzipiell negierende Stellung gegenüber dem Reziprozitätsprinzip ebensowenig am Platze wie gegenüber dem Retorsionsprinzip.

Zu fordern ist nur, hier wie dort, erstens daß das Risikomoment sorgsamste Beachtung finde: die Möglichkeit, daß der tatsächliche Effekt der Gegenseitigkeitspolitik dem gewollten konträr sei — daß die Konstruktion eines ständigen Vergeltungsapparats die Völker, denen man damit eine sie bessern sollende Strafe applizieren will, nicht gefügiger mache, sondern sie nur reize, ihre Zollschranken behufs Wiedervergeltung noch mehr zu erhöhen. Auch Kampfzollmanöver involvieren dies Risiko; wird aber aus der Vergeltung „ein System bereitet“, so ist die Gefahr ohne Frage größer. Die Neuerrichtung, bezüglich die Emporschraubung eines als „Verteidigungswaffe“ gedachten Generaltarifs, d. h. eine Vergeltungsaktion, die ad incertum sich wendet, kann die „Stimmung“ vieler Nationen zugleich verderben, kann für sie zum Anlaß werden, auch ihrerseits mit solcher Waffe sich zu rüsten²⁾. Eine Vergeltungsaktion, die sich

¹⁾ „Mr. Balfour advocates Retaliation as a means of securing free-trade“ (Economist, 1903, S. 2142).

²⁾ Diese Gefahr hat man bei uns nicht genügend gewürdigt, als man 1902 den Generaltarif emporschaubte. Ich komme unten hierauf zurück.

darauf beschränkt, einem bestimmten einzelnen Volke gegenüber mit „fighting duties“ vorzugehen, bedeutet nur die Gefahr eines lokalisierten Tarifikriegs. Das ist eine der Erwägungen, kraft deren — wie oben gesagt — ein Freihändler sich mit dem Retorsionsprinzip eher befreunden wird als mit dem Reziprozitätsprinzip.

Zu fordern ist zweitens, daß das Kostenmoment sorgsamste Beachtung finde. Dies Moment, dessen Bedeutung im vorigen Abschnitt nur an einem einzigen Beispiel erläutert wurde, soll im Folgenden allgemeinere Würdigung erfahren.

Ob die Konstruktion des ständigen Vergeltungsapparats den Nutzen erbringen wird, den sie erbringen soll, ist stets unsicher; daß sie kosten wird, ist leider unbedingt gewiß. Die Kosten tragen die nationalen Konsumenten; denn auf die Dauer sind sie es, welche die Gegenseitigkeitszölle in Form einer entsprechenden Verteuerung der mit solchen Zöllen belegten Auslandswaren bezahlen.

Wie Ende der siebziger Jahre bei uns Fürst Bismark die Behauptung, daß das Ausland die Zölle tragen werde, mit großem Eifer verfocht, um den Einwand der Verteuerung — besonders der Verteuerung der Lebensmittel durch Agrarzölle — zu entkräften, so wird heute seitens der britischen „retaliators“ vielfach die Theorie vertreten, daß Errichtung von Reziprozitätszöllen heiße „to tax the foreigner“.

Wäre dem wirklich so, müßte das Ausland die Zölle tragen, d. h. um den ganzen oder wenigstens teilweisen Betrag der Zölle billiger nach England verkaufen, so wäre ja die Aussicht auf Erfolg recht groß! Dann würde die „Buße“ allerdings empfindlich, würden die „fiscal inducements“¹⁾ zugkräftig sein!

Aber dem ist ja keineswegs so. Gewiß kann momentan, während einer gewissen Frist nach Errichtung solcher Zölle, das Ausland, weil zunächst angewiesen auf den Markt des Reziprozitätslandes, sie tragen müssen. Auf die Dauer aber steht das nur zu erwarten, falls es sich um Artikel handelt, hinsichtlich deren Angebots das Ausland ein absolutes Monopol besitzt. Wie Godard zutreffend sagt: „since, as the utmost price has already been reached, the vendor (der Monopolist-Verkäufer) must lower it by the amount of the duty to effect the sale“²⁾ Dieser Fall des Monopols ist jedoch außerordentlich selten. Falls es

¹⁾ Ich erinnere an das oben zitierte Wort Balfours, daß man dem Ausland nicht mit freihändlerischer Dogmatik imponieren könne, sondern nur mit „fiscal inducements which they thoroughly understand“.

²⁾ Godard, a. a. O., S. 625.

sich dagegen um Artikel handelt, die der Konkurrenz unterliegen, deren Preis daher nur die Produktionskosten (einschließlich landesüblichen Gewinnstes) vergilt, wird das Ausland auf die Dauer die Zölle nicht tragen. Niedriger als zu den bisherigen, durch die Konkurrenz auf die Kostensätze herabgedrückten Preissätzen vermag es für längere Zeit nicht zu verkaufen; es wird — wenn nicht andere Märkte sich ihm öffnen, auf denen die Ware, die bisher nach dem Markte des Reziprozitätslandes ging, sich zu den gewöhnlichen, notwendigen Preisen anbringen läßt — die Produktion einschränken, das Angebot vermindern und wird dadurch die Konsumenten des Reziprozitätslandes zwingen, die Zölle auf sich zu nehmen.

Ist es richtig, daß auf die Dauer die nationalen Konsumenten die Gegenseitigkeitszölle bezahlen, so heißt dies: die Buße, die fremden Völkern auferlegt werden soll, wird von den lieben Mitbürgern mitgebüßt. Anders geht es leider nicht. Gleichviel gegenüber welchen Ländern Vergeltung geübt wird — ob gegenüber Industrie- oder Rohstoffstaaten; ob sie mittels Fabrikat- oder Lebensmittel-, Materialien- oder Maschinenzölle geübt wird — immer erfolgt Verteuerung, und damit eine für das Wirtschaftsleben des Inlands schädliche, störende Umwälzung in Güterverbrauch und Gütererzeugung. Diese Folge liegt eigentlich auf der Hand. Aber Vielen ist sie trotzdem nicht klar; bisweilen wird sie sogar ausdrücklich geleugnet. Deshalb muß hier der Beweis dafür angetreten werden. Sieht man ein, daß Reziprozitätspolitik — solange sie ihren Zweck nicht erreicht hat — unter allen Umständen die nationale Volkswirtschaft in nachteiliger Weise affizieren muß, so erscheint sie in einem andern, weit weniger reizvollen Lichte, als wenn man in dem Wahne befangen ist, als ob es möglich sei, die „Verteidigungswaffe“ zu handhaben, ohne solche Wirkung auszulösen.

Untersuchen wir zunächst, wie Zölle auf Fertigwaren wirken werden?

Nachdem Lord Salisbury — in jener Rede zu Hastings — betont hatte, daß mit Zöllen auf Lebensmittel und Materialien England sich nur „selbst wehe tun“ werde, und daher die Vergeltungsaktion sich nur richten dürfe „auf solche Produkte, die wir nicht so nötig haben“, erklärte er: es gebe eine Menge Dinge — z. B. Wein, Liköre, Seidenwaren, Spitzen, Handschuhe — „deren Konsum (zufolge höherer Bezollung) ruhig be-

schränkt werden kann, wenn wir dadurch Zutritt zu andern Märkten erhalten.“

Auch bei andern Vertretern des Reziprozitätsprinzips trifft man vielfach auf die Theorie, daß zwar gegen Zölle auf Lebensmittel und Materialien Bedenken stünden, gegen Zölle auf Luxusdinge — wie der Lord sie aufzählt — und sonstige „entbehrliche“ Fertigwaren nicht.

In Wahrheit kann aber der Konsum keiner Art von Auslandswaren „ruhig beschränkt werden“,

Angenommen: das Volk A. belaste behufs Retaliation gewisse Luxusdinge, die bisher das Volk B. ihm in größeren Mengen sandte, und verteuere sie damit den nationalen Konsumenten.

a) Möglich ist erstens, daß trotz der Verteuierung der Verbrauch nicht zurückgeht. Manche Luxusdinge sind in derjenigen Qualität, in welcher die reiche Minderheit sie begehrt, nur aus Einem Lande zu beziehen (z. B. französische Champagner). Möglich ist, daß deshalb diese reiche Minderheit sie nach wie vor aus diesem Lande bezieht; daß sie auch nicht eine Flasche Wein, einen Meter Spitzen weniger kauft.

Dann verpufft die Retaliationsmaßregel. B. hat, wenn ihm der Markt in A. nicht beschnitten wird, keinen Antrieb, Zugeständnisse zu machen. Ferner aber: der Stoß, der B. treffen soll, prallt zurück auf A.; denn dadurch, daß die Konsumenten in A. für die Luxusdinge von B. mehr bezahlen, wird ja ihre Kaufkraft für nationale Produkte gemindert. Der einzige Effekt der Vergeltungsaktion ist, die nationale Volkswirtschaft zu deroutieren.

b) Möglich ist zweitens, daß zufolge der Verteuierung der Verbrauch zurückgeht. Je schwerer A. die Luxusdinge von B. belastet, desto wahrscheinlicher, daß die Konsumenten in A. davon weniger beziehen, vielleicht deren Genüsse gänzlich entsagen. In diesem Falle sitzt der Hieb. Es ist für B. fatal, daß ihm der Markt in A. beschnitten wird — fatal wenigstens dann, wenn die Luxusdinge, die es bisher nach A. sandte, auf die Besonderheit der dortigen Nachfrage zugeschnitten waren, keinen „Weltkurs“ hatten, sondern nur Kurs eben in A.¹⁾ Es kann sein, daß deshalb B. sich zu Konzessionen herbeiläßt.

¹⁾ Vgl. oben S. 7.

Dann hat A. mit seiner Tariffdiversion einen guten Koup gemacht. Bleibt jedoch B. halsstarrig, so tut A. „sich selbst wehe“, trotzdem Weine, Seiden, Spitzen zu den entbehrlichen Dingen zählen.

Supponieren wir, daß England Frankreich eine Buße aufzuerlegen versuche, indem es dessen Weine usw. mit weit höheren Zöllen als bisher belastet. Wenn nun die Konsumenten Englands ihren Verbrauch derart einschränken, daß sie auf den Erwerb dieser französischen Waren nicht mehr Einkommensteile verwenden als bisher, so wird ihre Kaufkraft für nationale Produkte nicht beeinträchtigt. Wenn sie Champagner, Bordeaux, Burgunder, Lyoner Stoffe überhaupt nicht mehr kaufen, so wird ihre Kaufkraft für nationale Produkte sogar gesteigert.

Es scheint, als ob — im Gegensatz zu Fall a (Gleichbleiben des Imports trotz Zollerhöhung) — in diesem Falle b (Verminderung des Imports zufolge Zollerhöhung) in der Volkswirtschaft des Landes, das die Buße auferlegt, keine Verschiebung eintrete; als ob der Nachteil, den England durch seine Retaliationsmaßregel erleidet, nur darin bestehe, daß eine Anzahl von Konsumenten der „upper ten“ gewisse Dinge entbehren müssen, welche sie ohne Schaden für sich selbst und für die Allgemeinheit entbehren können. Es scheint so, als ob der Nachteil nahezu voll auf Frankreich falle, das den englischen Markt teilweise, bezüglich ganz verloren hat.

Es scheint aber eben nur so. Wer so urteilt (wie Salisbury offenbar urteilte), der vergiftet, was der Zöllner — mag er Schutz- oder Vergeltungszöllner sein — fast immer vergiftet. Nämlich: daß ein Land den Import eines anderen Landes nur unter der Bedingung herabdrücken kann, daß es den eigenen Export herabdrückt.

Wenn England durch seine Retaliationsmaßregel bewirkt, daß Frankreich weniger Waren als vorher nach England exportiert, so wird um diesen Betrag die Kaufkraft Frankreichs für ausländische Waren, wird seine Importfähigkeit gemindert.¹⁾ Denn: kauft England weniger französischen Champagner usw., so kaufen darum andere Länder nicht desto mehr. Frankreich wird ge-

¹⁾ Frankreich kauft ja vom Auslande nicht mit Geld, sondern mit den Waren, welche es dahin verkauft.

zwungen, seine Exportproduktion einzuschränken; solange es nicht — für Champagner usw. — neue Absatzgebiete gefunden hat, ist es ein schlechterer Kunde auf dem Weltmarkt als zuvor. Diese Tatsache wird aber, direkt oder indirekt, von England mitempfunden. Auch England wird gezwungen, seine Exportproduktion einzuschränken, und damit Kapitalien und Arbeitskräfte, welche bisher in gewissen Ausfuhrbranchen tätig waren, anders zu placieren.

Es mag sein, daß Frankreich, trotzdem es nach England weniger verkauft, doch von England gleich viel kauft wie bisher — gleich viel Kohlen, Maschinen, Schiffe, Textilfabrikate daher bezieht. Der Export Englands nach Frankreich braucht nicht herabzugehen, die Verminderung der Kaufkraft Frankreichs für ausländische Waren braucht den britischen Export direkt nicht zu treffen.

Aber indirekt wird sie ihn unter allen Umständen treffen. Kauft Frankreich gleich viel wie bisher von England, so muß es von irgend welchen anderen Ländern weniger kaufen. Und damit kommen diese Länder außer Stande, von England gleichviel zu kaufen wie bisher; damit muß der Export Englands nach diesen Ländern herabgehen. Wie auch die Restriktion im Welthandel, welche durch die Aussperrung gewisser französischer Luxusdinge vom englischen Markte eingetreten ist, sich vollziehe — immer wird der Hieb, den England gegen Frankreichs Export geführt hat, zurückprallen auf den eigenen Export, und wird daher England „sich selbst wehe tun“.

Aber denkbar ist doch, daß Frankreich für die Luxusdinge, die England ihm nicht mehr abnimmt, sofort einen neuen Markt finde, einen ebenso großen und ebenso lohnenden, d. h. gleiche Preise gewährenden Markt? Dann wird doch Frankreichs Kaufkraft für ausländische Waren gar nicht gemindert und tritt ein Sinken des englischen Exports und damit eine Verschiebung in der englischen Volkswirtschaft gar nicht ein?

Gewiß. Wenn aber die Sache so liegt — wenn, allgemeiner gesprochen, die Waren von B., die das Objekt der Vergeltungsaktion von A. bilden, „Weltkurs“ haben, so wird ja diese Aktion ein Schlag ins Wasser sein! Nur wenn der teilweise oder gänzliche Verlust des englischen Marktes für Frankreich das Sinken seines Exports an Weinen usw. überhaupt bedeutet, hat

die Retaliationsmafsregel Englands Aussicht auf Erfolg; dieser Erfolg ist jedoch, wie oben auseinandergesetzt, nur um den Preis des Sinkens auch des englischen Exports nach irgend welchen Ländern feil. Weil Salisbury diese Wirkung nicht sah, kam er zu dem falschen Schlusse, dafs der Konsum wenigstens von Luxusdingen „ruhig beschränkt“ werden könne.

Ob die „Waffe“ geschwungen wird gegen Luxusdinge oder gegen Fertigwaren anderer Art — etwa Fabrikate der Eisen-, Textil-, Chemikalienindustrie, welche sogenannte Existenzbedürfnisse befriedigen — verschlägt nichts. Unter allen Umständen wird, falls der Gegner sich nicht einschüchtern läfst, der eigenen Volkswirtschaft ein Leid zugefügt. Wird den Produkten des fremden Landes der inländische Markt beschnitten, so werden auch gewisse nationale Produkte aus den bisherigen Absatzgebieten herausgerissen. Die Waffe ist zweischneidig. —

Wie ist es weiter mit Vergeltungszöllen auf Lebensmittel?

Auch hier ist möglich, dafs trotz Verteuerung der Verbrauch nicht zurückgeht. Nämlich dann, wenn A. solche Lebensmittel von B. belastet hat, die es nur daher, wenigstens nur daher in derjenigen Qualität zu beziehen vermag, welche den eingewurzelten Konsumtionssitten seiner Bevölkerung entspricht. In diesem Fall schneidet die Waffe den Gegner nicht. Nur die nationale Volkswirtschaft erfährt eine unliebsame Störung (vgl. das oben S. 31 betr. des Falls, dafs der Verbrauch von Luxusdingen nicht zurückgeht, Gesagte).

Jedoch: je höher A. solche Lebensmittel von B. belastet hat und je länger die Verteuerung anhält, desto wahrscheinlicher, dafs der Verbrauch zurückgeht — einschrumpft oder gänzlich aufhört. Die grofse Masse ist aufer Stande, auf die Dauer eine Verteuerung der Lebensmittel so gelassen hinzunehmen, wie die reiche Minderheit eine Verteuerung der Luxusdinge. Unter dem Drucke des höheren Preises werden die Konsumtionssitten sich ändern, wird man sich allmählich mehr von dem Verbrauch der Lebensmittel von B. emanzipieren und zu Surrogaten greifen.

Verliert nun B. den Markt von A. teilweise oder ganz, so wird ihm ein Leid zugefügt. Dann eröffnet sich die Perspektive, dafs B. die Tarifiermäfsigungen bewillige, welche A. erstrebt. Gibt B. aber nicht nach, so fügt A. sich selbst ein Leid zu. Denn wie den Import von Luxusdingen (s. o. S. 33) kann A. den Import

von Lebensmitteln nur unter der Bedingung herabzwingen, daß sein eigener Export sinkt; wenigstens wenn es sich um solche Lebensmittel handelt, welche B. speziell für A. produzierte — welche nur Kurs in A., nicht „Weltkurs“ hatten. Muß B., weil A. weniger von ihm kauft, den Export seiner Lebensmittel um diesen Betrag verringern, so sinkt die Kaufkraft von B. für ausländische Waren um diesen Betrag — es tritt eine Restriktion im Welthandel ein, durch welche, direkt oder indirekt, der Export von A. zum Sinken gebracht wird. In diesem Falle ist die Waffe zweischneidig.

Bisher machten wir die doppelte Voraussetzung, daß A. die Lebensmittel nur von B. kaufen, B. sie nur nach A. verkaufen könne. Diese Voraussetzung trifft aber hinsichtlich gewisser Lebensmittel, die im Haushalte der Kulturvölker die Hauptrolle spielen, vor allem hinsichtlich des Brotkorns (wenigstens des Weizens) nicht zu: hier fehlen derartige Monopole des Angebots, bezüglich der Nachfrage. Hier liegt daher die Sache so, daß die Waffe — die Errichtung von Vergeltungszöllen auf solche Lebensmittel — nach keiner Seite hin empfindlich schneiden würde. Weder dem Lande, das sie verletzen soll, noch dem Lande, das sich ihrer bedient, würde beträchtlicher Schaden erwachsen.

Angenommen, das deutsche Reich löse das Meistbegünstigungsverhältnis zu den Vereinigten Staaten von Amerika. Es lasse diesem Lande gegenüber, das unsern Industrieexport so „schlecht behandelt“, die höheren Sätze seines Generaltarifs für Brotkorn in Kraft treten, um den Yankees die Notwendigkeit einer „besseren Behandlung“ plausibel zu machen. Es verfare so, wie unsere Vergeltungszöllner, im Verein mit unseren Schutzzöllnern, so oft schon gefordert haben.

Dann würde zweifellos bei uns das amerikanische Brotkorn verdrängt werden durch solches russischer, ungarischer, rumänischer, argentinischer Provenienz. Aber die wenn auch völlige Einbuße des deutschen Marktes würde den Yankees keine großen Schmerzen bereiten. Sie müßten ja sofort Ersatz finden: andere Länder, die bisher in der Hauptsache von Rußland usw. versorgt wurden und in deren Versorgung nun zufolge der Ablenkung des russischen usw. Produkts nach Deutschland eine Lücke entstand, wären genötigt, sich nunmehr bei Amerika zu decken.

Ohne Nachteil für Deutschland wie die Vereinigten Staaten würde ja diese Verschiebung im Brotkornverkehr nicht abgehen. Deutschland würde etwas höhere Preise zu bezahlen haben, die Vereinigten Staaten etwas niedrigere Preise erzielen. Aber groß könnte die Differenz nicht sein. Weder in der deutschen noch der amerikanischen Volkswirtschaft würde eine merkliche Umgestaltung platzgreifen.

Oben ist darauf hingewiesen, daß, wenn England weniger französische Luxusdinge importiere wie bisher, eine Verminderung der Kaufkraft Frankreichs für ausländische Waren eintrete, welche direkt oder indirekt ein Sinken des englischen Exports nach sich ziehen müsse. Eine analoge Wirkung ist jedoch hier ausgeschlossen. Wenn Deutschland weniger amerikanisches Brotkorn importiert wie bisher, so erfolgt keine Verminderung der Kaufkraft Amerikas für ausländische Waren, keine Verminderung seiner Importfähigkeit; denn Amerika verkauft eben desto mehr nach irgend welchen anderen Ländern. Deshalb erfolgt auch kein Sinken des deutschen Exports, werden keine deutschen Produkte aus ihren bisherigen Absatzgebieten herausgerissen.

Weder sich selbst würde Deutschland mit solcher Retaliationsmaßregel arg wehe tun, noch den Vereinigten Staaten.¹⁾ Insofern

¹⁾ Lord Salisbury irrte — wie wir oben sahen — wenn er meinte, daß durch Vergeltungszölle der Konsum fremder Luxusdinge „ruhig beschränkt“ werden könne. Er irrte ebenso, wenn er vor Vergeltungszöllen auf Lebensmittel dringend warnte. Nachdem er zunächst das Retaliationsprinzip in abstracto gepriesen hatte, fuhr er fort: „eine Schwierigkeit ist dabei“ . . . „das Volk, über das wir uns am meisten zu beklagen haben, sind die Vereinigten Staaten; sie aber liefern uns Lebensmittel . . . diese können wir nicht ausschließen, ohne uns selbst wehe zu tun“; England müsse sich daher begnügen, Vergeltungszölle zu legen auf Dinge, die es „nicht so nötig hat“.

Es ist nicht ganz „fair“, daß unsere Vergeltungspolitiker, welche so gern das Schlagwort von der „Quäkerei“ zitieren und es vor allem verwenden, um das friedselige Westeuropa zur Retaliation gegenüber den schlimmen Yankees mittels Lebensmittelzöllen zu stacheln, davon schweigen, daß der Lord ausdrücklich von einem Tarifkrieg dieser Art mit den Vereinigten Staaten abriet!

Er hatte allerdings mit dieser Warnung unrecht. England würde sich mit einer differentiellen Bezollung bloß amerikanischer Lebensmittel selbst nur ganz wenig wehe tun — England hat zwar Brotkorn nötig, aber es ist nicht genötigt, gerade amerikanisches Brotkorn zu

wäre die Maßregel wenig bedenklich; aber auch die Chance, daß sie den gewollten Effekt erzielte, wäre recht gering. Dagegen würde ziemlich sicher ein anderer Effekt sich einstellen. Amerika würde die Vergeltungsaktion Deutschlands seinerseits wieder vergelten, würde auf die differentielle Bezollung seiner Lebensmittel mit differentieller Bezollung unserer Fabrikate replizieren.

Daß die Aussicht auf Erfolg höher stünde, wenn Deutschland Rußland gegenüber ähnlich operierte, ist im Abschnitt I erörtert worden. Was dort über die Errichtung von eigentlichen Kampfzöllen gesagt ist, gilt auch für den Fall, daß Deutschland auf russische Agrarprodukte einfach die höheren Sätze seines Generaltarifs anwendete. Mit Weizen, Hafer, Gerste könnte zwar Rußland, gleich wie Amerika, andere Märkte aufsuchen. Durch differentielle Bezollung dieser Lebensmittel, welche „Weltkurs“ haben, würde Deutschland dem Gegner nur wenig Schaden zufügen. Aber doch Rußland mehr Schaden als Amerika. Jenes hat ein stärkeres Interesse, sich gerade den deutschen Markt — den vor seinen Toren liegenden, das natürliche Absatzgebiet seiner landwirtschaftlichen Überschüsse bildenden Markt — zu erhalten als dieses, dem andere Märkte ebenso nahe, bezüglich näher liegen als der deutsche. Vor allem aber kommt ja in Betracht, daß (s. o. S. 22) eine differentielle Bezollung russischen Roggens dem Zarenreiche eine empfindliche Buße auferlegen würde.

Noch ein Thema muß hier kurz behandelt werden. Wenn, wie oben gezeigt, eine mit Lebensmittelzöllen operierende Vergeltungsaktion gegenüber einzelnen Völkern in der Mehrzahl der Fälle pro nihilo sein würde — denn, was ich soeben betreffs Amerikas ausführte, trifft auch zu für Canada, Argentinien, Australien, Indien, Rumänien — so bleibt doch noch zu untersuchen, ob vielleicht eine allgemeine Erhöhung des Lebensmitteltarifs Deutschlands sich als eine wirksamere „Waffe“ erweisen könnte?

Während eine differentielle Bezollung amerikanischen oder kanadischen usw. Brotkorns nur eine Verschiebung in unserem Import nachsichzöge; während dadurch die Konkurrenz fremden Brotkorns auf dem deutschen Markte nur wenig abgeschwächt werden würde, d. h. eine Steigerung der deutschen Brodkornproduktion kaum zu erwarten stünde, so würde dagegen, bei allgemeiner Erhöhung unseres Lebensmitteltarifs, eine Verminderung

kaufen. Nicht weil die Waffe zweischneidig wäre, wäre sie abzuweisen, sondern deshalb, weil sie den Gegner nur reizen würde, ohne ihn fühlbar zu verletzen.

des Imports — wenigstens für eine gewisse Zeit¹⁾ — eintreten, die deutsche Brotkornproduktion sich ausdehnen. Müßte nun nicht die Furcht vor dem Zusammenschrumpfen der Brotkornnachfrage Deutschlands auf die „Nahrungsstaaten“ insgesamt einen Druck ausüben, sie insgesamt — oder wenigstens einige von ihnen — geneigter machen, uns gewisse Zugeständnisse einzuräumen?

Die Frage ist eine „wohl aufzuwerfende“. Man wird kaum leugnen können, daß diese Methode mehr Aussicht auf Erfolg hätte als jene der differentiellen Bezollung des Brotkorns einzelner „Nahrungsstaaten“.

Sicher ist aber, daß diese Methode andererseits auch stärkere Bedenken gegen sich hätte als jene. Tritt nämlich der gewollte Effekt nicht alsbald ein, treibt die Furcht, den deutschen Markt zu verlieren, die Zugeständnisse nicht alsbald hervor, bleibt vielmehr der höhere Lebensmitteltarif Deutschlands längere Zeit in Geltung und dehnt sich nun demzufolge die deutsche Brotkornproduktion wirklich aus — m. a. W. wirkt die Vergeltungsaktion schutzzöllnerisch — so tut sich Deutschland mit dieser Methode selbst wehe, in höherem Grade wehe, als es sich mit jener Methode tun würde. Denn in diesem Fall greift eine tiefer einschneidende Umgestaltung der Volkswirtschaft Platz.

Kapitalien und Arbeitskräfte sind ja nur begrenzt vorhanden. Ein Plus in der Brotkornproduktion ist nur dadurch zu erzielen, daß in irgendwelchen anderen Produktionen ein Minus bewirkt wird. Dies Minus muß sich einstellen in gewissen Exportbranchen. Kaufen wir weniger Brotkorn vom Auslande, so können wir nur entsprechend weniger Fabrikate nach dem Auslande verkaufen.²⁾ Die von uns den „Nahrungsstaaten“ zuge dachte Strafe trifft auch unsere Konsumenten, denen der Brotkorb höher gehängt ist, wie unsere Produzenten, denen der Absatz im Inlande zufolge der höheren Brotkornpreise, und der Absatz nach dem Auslande zufolge der verminderten Kaufkraft dieses geschmälert ist.

Vertreter des Schutzprinzipes mögen diese Folge der allge-

¹⁾ Daß auf die Dauer die Steigerung der Preise, Bodenrenten und Bodenwerte in Deutschland den Import wieder auf die frühere Höhe emporbringen würde, s. meine „Sozialpolitik und Handelspolitik“ (S. 55).

²⁾ Vgl. oben S. 33.

meinen Erhöhung des Lebensmitteltarifs gelassen hinnehmen. Vertreter des Vergeltungsprinzips aber müssen sie sorgsamst in Betracht ziehen: denn, hat sich die inländische Brotkornproduktion wirklich erweitert, so ist fraglich, ob es gelingt, den Brotkornzöllen den Charakter als Vergeltungszölle zu wahren — es ist fraglich, ob man sie wieder kappen kann, wenn die „Nahrungsstaaten“ später die Neigung zum Nachgeben, zur Herabsetzung ihrer Industriezölle bekunden.¹⁾ —

Wie ist's nun schließlic mit Vergeltungszöllen auf Materialien?

Manche Sorten Kohlen, Eisen, Holz werden in annähernd gleicher Qualität in einer Reihe von Ländern erzeugt. Von Vergeltungszöllen auf Materialien dieser Art gilt natürlich gleiches wie von solchen auf Weizen usw. Die Waffe würde nach keiner Seite empfindlich schneiden. Wenn Deutschland z. B. die höheren Sätze seines Generaltarifs auf russisches Holz anwendete, so würde dadurch weder Rußland, noch auch Deutschland selbst beträchtlicher Schaden erwachsen. Auf eine derartige Retaliation träfe zu, was jüngst ein englischer Freihändler zu allgemein sagte: sie würde nur einen „völlig zwecklosen Krieg“ (useless war) entfachen.

Gewisse Materialien — z. B. Kupfer, Baumwolle, Flachs, Jute — sind dagegen, derzeit wenigstens, der Hauptmasse nach nur von Einem Lande zu beziehen; zwar wären sie auch anderswo producibel, aber erst nach längerer Frist und zu höheren Kosten. Es ist klar, daß Vergeltungszölle auf Materialien dieser Art sich als zweischneidige Waffen erweisen würden.

Wenn Deutschland, das zu den Großkäufern amerikanischen Kupfers und amerikanische Baumwolle zählt, die Union kraft differentieller Belastung dieser Artikel zu strafen unternähme,²⁾ so würde die amerikanische Volkswirtschaft weit mehr affiziert werden als kraft differentieller Belastung ihres Weizens, Hafers, Mais.

¹⁾ Vgl. oben S. 24.

²⁾ Ein Kupferzoll ist als „Buße“ gegenüber der Vereinigten Staaten in der Tariffkommission des deutschen Reichstags von 1902 tatsächlich angeregt worden.

Das bisherige amerikanische Angebot von Kupfer und Baumwolle war ja zugeschnitten gewesen auf die bisherige Nachfrage Deutschlands; weil dieses einen bestimmten Betrag abnahm, erzeugte die Union um diesen Betrag mehr, als sie sonst erzeugt hätte. Geht nun in Deutschland der Vergeltungszölle halber die Nachfrage zurück, so kommt zwar die deutsche Elektrizitätsindustrie, kommen manche Branchen der deutschen Textilindustrie in eine prekäre Lage; aber nicht minder die amerikanische Rohstoffherzeugung.

Amerika wird nun versuchen, das Quantum Kupfer und Baumwolle, welches Deutschland jetzt weniger kauft, anderen Nationen zuzuwälzen — es wird, es muß diese Materialien ihnen zu niedrigeren Preisen offerieren als bisher, um ihnen damit den Antrieb zu geben, mehr zu kaufen. Aber — von heute auf morgen vermag die Industrie dieser Nationen sich nicht zu erweitern. Schrumpft der Verbrauch Deutschlands kräftig ein, so wird für einige Zeit eine Kupfer- und Baumwollplethora in den Vereinigten Staaten herrschen — werden die Minenbesitzer und die Pflanzler drüben Verluste haben, Kapitalien und Arbeitskräfte in Massen brachliegen. Besonders wenn Deutschland die Vergeltungsaktion zu einer Zeit inszenierte, da jenseits des großen Wassers ein Hang zur Überproduktion betreffs dieser Materialien obwaltet; bezüglich zu einer Zeit, da aus irgendwelchen Ursachen in anderen Ländern Westeuropas, welche Großkäufer amerikanischen Kupfers und Baumwolle sind, die Industrie darniederliegt, während sie in Deutschland floriert; besonders dann wäre durchaus denkbar, daß Deutschland — trotzdem es das Kupfer und die Baumwolle, deren es bedarf, der Hauptmasse nach aus der Union zu beziehen genötigt ist, sich also insofern in einer Zwangslage ihr gegenüber befindet — durch den Druck seiner Retaliationsmaßregel Zugeständnisse von dem Gegner erpresse. Aber auch bei normaler Situation des Kupfer- und Baumwollenmarktes wäre keineswegs so ganz unwahrscheinlich, daß die Kupfer- und Baumwollmagnaten der Union ihren Einfluß aufböten und das Parlament dazu bewegten, den Zollbogen gegen gewisse deutsche Importartikel weniger straff zu spannen.

„Wenn wir dadurch freieren Zutritt zu anderen Märkten erlangen“, sagte Lord Salisbury, ist eine Vergeltungsaktion rationell. Das gilt wie von Zöllen auf Luxusdinge und andere

Fertigwaren, so auch von Zöllen auf Materialien; daß jene Bedingung sich erfülle, ist hier wie dort möglich. Ebenso fatal wie es den Wein-, den Seiden-, den Spitzenproduzenten Frankreichs ist, wenn sie z. B. den englischen Markt teilweise oder ganz verlieren, für welchen sie wenn überhaupt, so doch keinesfalls sofort vollen Ersatz anderswo finden werden, ist es den Kupfer- und Baumwollproduzenten der Union fatal, wenn ihnen der Absatz nach Deutschland geschmälert wird. Welchen Gewinn die Beschickung unseres Marktes ihnen brachte, welche Aufnahmefähigkeit dieser Markt besaß, wissen sie; wann und in welchem Umfang sie anderswo Ersatz finden werden, liegt im Dunkel.

Es kann deshalb sein, daß die Buße ihren Zweck erfüllt. Wenn aber nicht — was ebenso sein kann?

Dann hat Deutschland ein verderbliches Spiel gespielt. Auf die Dauer müßte ja, wenn Amerika nicht nachgäbe, die Erweiterung der Kupfer und Baumwolle verarbeitenden Industrien in den mit Deutschland konkurrierenden Nationen sich vollziehen. England usw. würden dem Weltmarkte die Kupfer- und Baumwollfabrikate liefern, die bisher Deutschland lieferte; und weiter: sie würden, dank ihren jetzt niedrigeren Materialkosten, mit solchen Fabrikaten auf dem deutschen Markt leichter eindringen als bisher. Wenn Deutschland solche Retaliationsmaßregel gegen die Union erfolglos verhängt hätte, so würde es nach einiger Frist vor der Frage stehen, ob es nicht den Vergeltungszöllen auf jene amerikanischen Materialien Schutzzölle auf englische usw. Kupfer- und Baumwollfabrikate folgen lassen müsse? Unsern Schutzzöllern käme diese Folge ja recht gelegen. Vom vergeltungspolitischen Standpunkt betrachtet, wäre sie aber ein Übel — gegen das, soweit ich sehe, unsere „retaliators“ völlig blind sind.

Lord Salisbury hatte unrecht mit seiner Warnung vor Vergeltungszöllen auf Lebensmittel; er hatte dagegen völlig recht mit seiner Warnung vor Vergeltungszöllen auf Materialien. Kriecht der Gegner vor dieser Waffe nicht zu Kreuze, so kann das Land, das sie geführt hat, sich selbst überaus wehe tun, kann „volkswirtschaftlichen Selbstmord“ verübt haben. Diese Waffe darf nur in Anwendung kommen, wenn zehn gegen eins zu wetten ist, daß sie den gewollten Effekt habe und ihn bald habe!

Es fordert ja wohl auch, aufser einigen Ignoranten und Heißspornen, niemand bei uns ernstlich, daß Deutschland allein

eine derartige Politik gegenüber Amerika riskiere. Viele aber möchten, daß Westeuropa viribus unitis der Union auf den Tariffpelz rücke.

Ich will hier nicht darlegen, weshalb ich die Idee des „mitteleuropäischen“ Zollbundes, mit der Spitze gegen die Union, für eine utopische halte, sondern den Fall setzen, daß das Projekt und zwar auf breitester Basis verwirklicht sei — daß selbst England sich anschliesse¹⁾ und so eine alle Großkäufer amerikanischer Materialien umfassende Allianz zu Stande gekommen sei, welche gegenüber der Union eine „Kontinentalsperre“ verhängte.

Selbstverständlich würde durch solches geschlossene Vorgehen nahezu seiner Gesamtkundschaft, wenigstens seiner weitaus wichtigsten Kundschaft, Amerika stärker „impressioniert“ werden als durch ein isoliertes Vorgehen eines einzelnen Volks. Aber auch in diesem Falle wäre der Erfolg keineswegs gewiß. Vielmehr stünde jetzt, wo durch all das Gerede über die „kaum zu überschätzende“ Gefahr der amerikanischen Industriekonkurrenz den Yankees der Kamm so gewaltig geschwollen ist, ein Nachgeben ihrerseits noch weniger zu erwarten als einst.

Die Protektionisten im Kapitol zu Washington würden spotten über den alten Kontinent, der sich in ein Abenteuer gestürzt habe, das auf die Dauer ihm zum Nachteil, dem neuen Kontinent zum Vorteil ausschlagen müsse. Sie würden sagen: sieht man denn drüben nicht, daß man, zufolge der Verteuierung amerikanischer Materialien für die europäische Industrie, die amerikanische Industrie in Mittel- und Südamerika, in Asien, Afrika, Australien konkurrenzfähiger macht? Man hat sich drüben so argen Schrecken einjagen lassen durch das Anschwellen unseres Fabrikatenexports 1897/1900 und nun operiert man so, als ob man uns helfen wolle, neue Gebiete zu erobern! Von heute auf morgen sie zu erobern — von heute auf morgen sie in dem Maße mit unseren Manufakten zu überfluten, daß dadurch die Ebbe unseres Rohstoffexports nach Europa wett gemacht würde, geht natürlich nicht

¹⁾ Wie man sich einen anti-amerikanischen Zollbund ohne England vorstellen kann, ist mir unerfindlich. Wenn dieses sich nicht anschliesse, würde der Zollbund keinen andern Erfolg haben als die britische Exportindustrie auf Kosten der kontinentalen zu kräftigen.

an. Allmählich aber werden wir auf aufsereuropäischen Märkten immer festeren Fuß fassen, werden mehr und mehr alle die Manufakte dahin liefern, die ihnen bisher England, Deutschland usw. lieferten. Dafs unser Absatz nach aufser-europäischen Märkten steigen, wesentlich steigen wird, ist unbedingt gewifs. Mittel- und Südamerika usw. brauchen fremde Manufakte; beziehen sie weniger von den Industriestaaten des alten Kontinents, so müssen sie desto mehr von der Union, die ja zweifellos „die nächste dazu“ ist, beziehen. Also: go ahead!

Aber die Gesamtheit der aufsereuropäischen Märkte ist doch längst nicht so aufnahmefähig, als der Markt der Industriestaaten des alten Kontinents? Was Amerika an Materialien — umgesetzt in Manufakte — dort verkaufen könnte, wäre doch um sehr viel geringer, als was Amerika bisher hier an Materialien verkaufte? Es würde also doch das amerikanische Erwerbsleben eine schwere Störung erfahren, die Minenbesitzer und die Pflanze große Verluste erleiden?

So lange die aufsereuropäische Kundschaft noch nicht so gewachsen wäre, dafs der Mehrabsatz amerikanischer Manufakte an sie den Minderabsatz amerikanischer Rohstoffe an die europäische Kundschaft voll ausgleiche — und das könnte ja erst nach recht langer Zeit der Fall sein — würde die Rohstoffherzeugung der Vereinigten Staaten an einem Überschusse von Kapitalien und Arbeitskräften laborieren.

Jedoch die Schutzzollpartei drüben würde zu verhindern wissen, dafs unter dem Drucke dieser Kalamität die Union dem Zollbunde Zugeständnisse mache. Sie würde die Notlage der diesseitigen Volkswirtschaft in den grellsten Farben malen; würde darauf hinweisen, dafs die europäische Industrie nicht nur auf aufsereuropäischen Märkten minder konkurrenzfähig werden, sondern auch kraft der Aussperrung amerikanischer Materialien — für welche sie Ersatz zunächst nicht finden könnte — in Europa selbst weniger absetzen werde. Dafs eine „copper-famine“ und eine „cotton-famine“ ausbrechen werde; was letztere bedeute, habe man ja auf dem alten Kontinent 1862/64 kennen gelernt — was erstere bedeute, werde man jetzt kennen lernen, besonders in Deutschland mit seiner jüngst so mächtig emporgeschossenen Elektrizitätsindustrie. Genau wie die Rohstoffherzeugung der Vereinigten Staaten werde die Industrie der Länder des Zollbundes

an einem Überschusse von Kapitalien und Arbeitskräften laborieren; und werde ein sprungweises Aufschnellen des „Menschenexports“ zu gewärtigen haben! —

Beide, der alte wie der neue Kontinent, würden sich selbst wehe tun, arg wehe tun, wenn ersterer solche Retaliationsmafsregel vornähme und letzterer verstockt bliebe. Auf welcher Seite der Schaden gröfser wäre, liefsse sich allgemein gar nicht entscheiden. Viel käme auf die konkrete Situation an, innerhalb derer der Zollkrieg sich abspielte.¹⁾

Wie aber auch die konkrete Situation stünde, zwei Momente würden unter allen Umständen zu Ungunsten des alten Kontinents in die Wagschale fallen.

Einmal, dafs in der europäischen Industrie weit mehr Kapital fixiert ist als in der amerikanischen Rohstoffherzeugung. Und weiter, dafs unter den Ländern, welche den anti-amerikanischen Zollbund bilden würden, sich zwei befinden, die die gröfsten Abnehmer amerikanischer Materialien sind — und deshalb das gröfste Interesse hätten, die Fabrikatzölle Amerikas herabzuzwingen — zugleich aber auch die gröfsten Frachtführer im amerikanisch-europäischen Schiffsverkehr. Die englische und die deutsche Reederei würde durch einen Zollkrieg mit der Union ins Herz getroffen werden — der amerikanischen, die, was das Ozeangeschäft anlangt, so ganz geringen Umfang hat, könnte die Sache ziemlich egal sein. Drüben würde man genau wissen, welche Wunden England und Deutschland einem ihrer blühendsten Erwerbszweige — und ja nicht blofs diesem, sondern mittelbar ja auch einer Menge anderer, vor allem der Eisenindustrie — schlügen, wenn sie sich auf die „Kontinental Sperre“ einliefsen.

Um dieser zwei Momente willen wird man bei nüchterner Erwägung zu dem Schlusse kommen, dafs — so empfindlich auch die Union litte — doch die Position des Zollbundes die schwächere wäre; dafs deshalb Amerika nicht nachgeben, sondern erwarten würde, dafs der Gegner die Retaliationsmafsregel bald wieder rückgängig mache — und mit dieser Erwartung recht behalten.²⁾

¹⁾ Vergl. oben S. 40.

²⁾ Ich habe oben nur die Frage erörtert, ob ein Zollbund, welcher mit Vergeltungszöllen auf Materialien — auf die im amerikanischen Export wichtigsten Materialien: Kupfer und Baumwolle — operierte, des Sieges gewifs wäre.

In den letzten Jahren, vor Allem 1897/1900, ist bei uns vielfach verlangt worden, daß Deutschland sich besonders mit Maschinenzöllen gegen die so handelsfeindselige Union zur Wehr setze.

Es ist daher wohl zweckmäßig, ein paar Worte über diese Forderung zu sagen. Zunächst muß da betont werden, daß der Import amerikanischer Maschinen nach Deutschland keineswegs groß und keineswegs in stetem, raschen Wachstum begriffen ist — wie eine weitverbreitete Vorstellung will, welche 1897/1900 sich bildete. Damals schien sie den Tatsachen zu entsprechen; der spätere Verlauf dementierte sie — gleichwohl hat sie sich bis heute fortgeschleppt.

Die Hauptmasse der Maschinen, die Amerika uns sendet, besteht aus landwirtschaftlichen Maschinen; in den Jahren 1900/1902 belief sich der Import auf 22, 16, 10 Mill. Mk. Sie verteuern, hiefse die Lage unserer Landwirtschaft verschlechtern.

An Nähmaschinen führte Amerika nach Deutschland 1900/1902 jährlich für 3 bis 4 Mill. Mk. ein. Den Import dieser Art von Maschinen zu erschweren, würde weniger Bedenken haben; unsere Nähmaschinenindustrie würde im Stande sein, Ersatz für die fernbleibenden amerikanischen Produkte zu nicht wesentlich höheren Kosten zu schaffen.¹⁾ Aber — Zweck würde es nicht haben. Deutschland führte nämlich 1900/1902 jährlich für 20 bis 22 Mill. Mk. Nähmaschinen aus. Wenn nun unsere Industrie zufolge der höheren Bezahlung der amerikanischen Produkte ihren Absatz im Inlande steigern würde, so würde Amerika ihr auf dem Weltmarkt mehr Terrain abgewinnen. Aussicht auf Erfolg hätte also diese „Buße“ nicht.

An Werkzeugmaschinen führte Amerika nach Deutschland 1900/1902 jährlich für 5, 1, 1/2 Mill. Mk. ein. Der Import fiel, wie der Import landwirtschaftlicher Maschinen — nur in noch stärkerem Verhältnisse, da die 1900 beginnende Depression sich in der Industrie kräftiger geltend machte wie in der Landwirtschaft.

Zweifellos wird, wenn wiederum eine Hochkonjunktur bei uns eintritt wie die von 1897/1900, wiederum der Import von Werkzeugmaschinen

Unsere Anti-Amerikaner denken aber ja in erster Linie an eine „Kontinentalsperre“ gegen Lebensmittel der Union. Daß auch damit nichts bewirkt würde als ein völlig zweckloser Krieg, ergibt sich aus den früheren Erörterungen über Vergeltungszölle auf Lebensmittel. Was Amerika dem Zollbund an Weizen usw. weniger verkaufte — der dann gezwungen wäre, mehr von Österreich-Ungarn, Rumänien, Rußland, Argentinien, Indien zu kaufen — würde es nach der übrigen Welt mehr absetzen. Gewiß: zu etwas ungünstigeren Bedingungen; aber eine Katastrophe, deren Drucke die Union weichen müßte, würde für sie keineswegs entstehen.

¹⁾ Bei landwirtschaftlichen Maschinen liegt es anders. Amerikas Inlandsmarkt für solche Maschinen ist so gewaltig, daß es sie wesentlich billiger erzeugen kann als wir.

aus der Union sich heben. Aber mit Vergeltungszöllen auf diese Art von Maschinen zu operieren, wäre so ziemlich die größte Dummheit, die man auf tarifpolitischem Gebiete begehen könnte. Je billiger wir sie kaufen, desto mehr steigt unsere Konkurrenzfähigkeit im Inlande wie im Auslande. Je mehr wir davon kaufen, in je mehr Zweigen unserer Industrie sie angewandt werden, desto eher werden wir in die Lage kommen, sie selbst anzufertigen, im Bau dieser Maschinen der Union ebenbürtig zu werden. Die Überlegenheit Amerikas wird meist überschätzt: sie ist nur hinsichtlich gewisser Spezialitäten vorhanden; daß wir im allgemeinen heute schon im Stande sind, mit der Union zu konkurrieren, beweist die Tatsache, daß wir 1900/1902 an Werkzeugmaschinen für 7,8, bez. 6,2, bez. 14,7 Mill. Mk. ausführten.

In der Union jammert man über den „volkswirtschaftlichen Selbstmord“, den der Export gerade von Werkzeugmaschinen bedeute. Das ist töricht; noch törichter aber wäre es, wollten wir diesem „Selbstmord“ durch Vergeltungszölle wehren.

Ich habe im Vorigen einen Fehler gutzumachen gesucht, der den meisten bisherigen Erörterungen über Retaliation anhaftet; den Fehler einer generalisierenden Behandlung, kraft welcher die Freihändler zu einem unbedingt verneinenden, die Vergeltungszöllner zu einem unbedingt bejahenden Urteil zu gelangen pflegen. Es muß vielmehr distinguiert werden nach der Art der Objekte der Buße — nur wesentlich anders, wie Lord Salisbury distinguierte.¹⁾

Wir sahen, daß bald die Chance des Sieges fehlt, bald vorliegt. Wir sahen ferner, daß auch im letzteren Falle eine Vergeltungsaktion niemals mit dem Gefühl der „Wurschtigkeit“ — das derzeit in England manche Anhänger des Balfour-Programms und das bei uns die Koryphäen des Bundes der Landwirte zur Schau tragen — eingeleitet werden dürfe. Wird die Volkswirtschaft des Gegners nachteilig affiziert, so auch die nationale Volkswirtschaft; erfolgt dort eine schädliche, störende Umwälzung des Wirtschaftslebens, so auch hier. Schneidet die Waffe den, der verwundet werden soll, so schneidet sie auch den, der verwunden will.²⁾

¹⁾ Diese distinguierende Analyse hätte natürlich ebenso im Abschnitte von der Retorsionspolitik vorgenommen werden können, unterblieb aber dort, um Wiederholungen zu vermeiden.

²⁾ „The policy of government — we are told — is retaliation in cases where it can be effectively employed without injury to ourselves“ (Economist, 1904, S. 255). Solche „cases“ gibt es, wie oben gezeigt, leider nicht.

Dies Kostenmoment — wie ich oben kurz sagte — muß sorgsamste Beachtung finden. Hat aber nüchterne Erwägung aller einschlägigen Umstände, hat eine Erwägung, die ausschließlich vom vergeltungspolitischen Standpunkt aus erfolgte — die durch die Hoffnung der Schutzzöllner, beim Zollkriege im Trüben fischen zu können, nicht beirrt wurde — ergeben, daß die Wahrscheinlichkeit des Gelingens größer sei als die des Mißlingens, so ist die Tariffehde berechtigt — wie jede andere Fehde, die um einer guten Sache willen gekämpft wird. Der Versuch, im Wege des Zollkrieges — durch Errichtung eines Generaltarifs; oder Errichtung von Differentialtarifen gegenüber einzelnen Nationen — das protektionistische Ausland zu bekehren, ist genau so zulässig, wie der Versuch, im Wege des Friedens — durch Verhandlungen, denen keine tarifpolitische Mobilmachung vorhergegangen — dem Ideal des gegenseitigen Freihandels näherzukommen; das Risiko, daß statt einer Milderung eine Verschärfung der kommerziellen Gegensätze eintrete, besteht auch bei letzterer Methode.

Gegenüber den richtigen Objekten betätigt, „mit weiser Hand, zur rechten Zeit“ geführt, kann Reziprozitätspolitik dem Zwecke der Internationalisierung des Freihandels dienen.

Nur muß die Möglichkeit, daß sie in entgegengesetzter Richtung wirke — die so gut wie nie ausgeschlossen ist — mit aller Schärfe ins Auge gefaßt werden. Hat ein Volk sich einmal mit einem Generaltarif, bezüglich einer Reihe von Differentialtarifen bewaffnet, so ist überaus fraglich, ob es diese Rüstung wieder abzulegen vermag, nachdem klar geworden, daß sie ihren Zweck weder sofort noch in absehbarer Zeit erreichen wird — daß sie nichts erreicht hat als das „sich selbst wehe tun“, als die Folge, die sie in jedem Falle hervorbringen muß, sofern sie dem Gegner wehe tut.

Eine tarifpolitische Mobilmachung vorzunehmen, ist leicht — sie wieder rückgängig zu machen, kann überaus schwer halten. Hat der Vergeltungsapparat längere Zeit erfolglos in Kraft gestanden und hat er — was gar nicht gewollt war, aber sich nicht hindern ließ — für gewisse Zweige der nationalen Arbeit schutzzöllnerischen Effekt gehabt, d. h. deren Expansion veranlaßt, so kann er ad infinitum fortgeschleppt werden müssen. Darauf habe ich ja oben schon — im Abschnitt von der Retorsionspolitik (S. 24) — hingewiesen. Für die Reziprozitätspolitik gilt gleiches;

nur mit dem Unterschiede, daß hier die Gefahr des sich Verrennens in eine Sackgasse erheblich größer ist. Ein nur auf einen einzigen Gegner gemünzter, nur gewisse Hauptausfuhrartikel desselben in Buße nehmender Kampfzolltarif ist viel eher wieder zu beseitigen, als ein gegen eine Vielheit von Gegnern gerichteter, über eine große Zahl von Waren ausgreifender Generaltarif.¹⁾

Der Schutzzöllner spekuliert auf das Verrennen in die Sackgasse; um dieser Perspektive willen wird er immer geneigt sein, eine tarifpolitische Mobilmachung zu unterstützen. Der Vergeltungszöllner muß es fürchten. Ihm ist ja der Freihandel das an sich beste System; er hat begriffen — was der Schutzzöllner leider nicht begriffen hat — daß man durch Errichtung von Zöllen die nationalen Produktionskosten emporschraubt, die Produktivität der eigenen Volkswirtschaft herabschraubt. Er will den protektionistischen Effekt nicht — er will die Zölle nur als Projektile verwenden, welche in die Tarifwälle anderer Länder Bresche legen sollen; er will nicht, daß sie abprallen und nun zu Materialien für einen dauernden Tarifwall des Inlands werden.

Diese Perspektive, daß eine Politik, die neue Märkte im Auslande zu erschließen beabsichtigt, in Wirklichkeit zu nichts führe als „to revive extinct markets at home“;²⁾ daß eine Buße, die den Waren des Auslandes auferlegt werden soll, dahin ausschlage „to encourage the production of similar articles at home“ (eine Produktion dieser Artikel mit mehr nationaler Arbeit als für Produktion der Exportwaren aufgewandt werden mußte, mittels deren man diese Artikel bisher vom Ausland kaufte — d. h. eine Verschiebung in der inländischen Produktion, welche bedeutet, daß die nationalen Produktionskosten steigen, die nationale Produktivität fällt) — diese Perspektive droht heute England, falls es das Balfour-Programm adoptiert.

Es kann sein, daß, wenn der „Quäker“ sich jetzt zur Wehr setzt und gewisse Nationen durch Vergeltungszölle straft, er damit Erfolg hat. Dann ist die Politik gut. Richtet aber — was ebenso sein kann — England nur wenig oder gar nichts damit

¹⁾ Beschränkt sich — wie die britischen „retaliators“ zu beabsichtigen scheinen — die Vergeltungsaktion auf Verhängung einzelner Differentialtarife, wird auf die Konstruktion eines Generaltarifs verzichtet, so ist Wiederbeseitigung natürlich weit leichter.

²⁾ Vgl. „Economist“, 1904, S. 163.

aus und verrennt sich nun in die Sackgasse, so wäre es besser „Quäker“ geblieben! Verstrickte es sich zufolge der Vergeltungsaktion in das Netz des Protektionismus, so würde es den wirtschaftlichen Vorsprung, den es bisher vor Deutschland, Frankreich, den Vereinigten Staaten besaß, drangeben; den Vorsprung, den es dadurch besaß, daß es dank seinem Freihandel die Dinge, deren es vom Auslande bedurfte, wie die Dinge, mit denen es jene dem Auslande bezahlte, mit dem Minimum nationaler Arbeit beschaffte. Mag sein, daß England den Zenith seiner ökonomischen Laufbahn bereits überschritten hat — daß seine Volkswirtschaft zufolge des spärlicher Fließens gewisser Rohstoffquellen (Eisenerze, Kohlen) bereits in den absteigenden Ast eingetreten ist. Darüber läßt sich streiten — ich bin der Ansicht, daß die Behauptung von der „*décadence de l'Angleterre*“ heute noch fast ebenso irrig ist wie 1850, als Ledru-Rollin sie aufstellte.¹⁾ Zweifellos aber ist, daß die fallende Bewegung sich noch schärfer akzentuieren, daß Englands Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte noch rascher sinken würde, falls es die Politik der Buße mit dauerndem Schutzzoll büßte!

Wäre für Deutschland solcher Ausgang des Feldzugs Balfours gegen den „onesided free-trade“ nicht erwünscht? Würde nicht unsere Position im Kampfe um die Märkte der Welt gestärkt, wenn unser mächtigster Rivale sich das Bleigewicht des Protektionismus anhängte? Ganz gewiß. Aber darum wäre solcher Ausgang vom Standpunkte des deutschen Interesses doch keineswegs zu begrüßen. Denn: wenn zufolge des Sieges des Schutzzollprinzips jenseits des Kanals die Weltarbeitsteilung eine minder vollkommene würde als bisher, müßte auch unsre Volkswirtschaft zurückgehen. Wie England, so würde Deutschland ärmer werden, falls jenes aus dem „Zeichen des Verkehrs“ in das Zeichen der Verkehrtheit träte.

Aber ernstlich zu besorgen ist dies wohl nicht. Es scheint, als ob die öffentliche Meinung, zuerst überrumpelt durch eine überaus geschickt inszenierte Agitation, den Plan des Premiers immer skeptischer betrachte. Und vielleicht trägt der bisherige Mißerfolg der derzeit seitens Deutschlands betriebenen Re-

¹⁾ Vgl. mein „Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit“ (1903, S. 3).

ziprozitätspolitik dazu bei, diese skeptische Stimmung noch zu verschärfen und zu verbreiten!

Durch Darlegung der Gründe, weshalb die Handelsvertragskampagne von 1902 so viel lahmere vorwärtsschreitet als die Handelsvertragskampagne von 1891, möchte ich zum Schlusse an einem konkreten, aktuellen Beispiele erläutern, was es heisst, wenn ich oben (S. 47) sagte, daß bei vergeltungspolitischen Aktionen die Chance des Gelingens nicht nur abhängt von der Art der Objekte, sondern auch von der „rechten Zeit“ und der „weisen Hand“. —

III. Die Reziprozitätspolitik Deutschlands von 1891 und die Reziprozitätspolitik von 1902.

Von 1879 bis 1891 war unser Tarif allein aus dem Gesichtspunkt der Erschwerung der fremden Konkurrenz konstruiert gewesen. Caprivi gab das Schutzprinzip nicht auf, zog aber das Vergeltungsprinzip hinzu. Hatte Deutschland seit der „Reform“ von 1879 die Waren aller Länder gleich hoch belastet, so schuf es sich 1892 zwei Tarife. Auf diejenigen Länder, von denen unser Export „schlecht behandelt“ wurde — die sich zu keinen, wenigstens nicht als genügend erachteten Zugeständnissen herbeiliessen, — fand der Generaltarif mit seinen höheren Sätzen Anwendung; als Strafe für ihre Handelsfeindseligkeit. Auf diejenigen Länder, von denen unser Export „besser behandelt“ wurde — die mit uns betreffs gewisser Tarifiermässigungen, bez. Tarifbindungen übereinkamen — der Konventionaltarif mit seinen niedrigeren Sätzen; als Belohnung für ihr minder zugeknöpftcs Verhalten. Es war — wenn auch der Titel nicht in Kurs kam — eine Politik der „retaliation“, ähnlich der, welche heute der englische Premier anstrebt; nur daß Balfour das Vergeltungsprinzip an Stelle des bis heute geltenden Freihandelsprinzips setzen möchte, während Caprivi durch Einführung des Vergeltungsprinzips der ausschließlichen Herrschaft des Schutzprinzips ein Ende bereitete.

Weshalb hatte Caprivi mit seinen „fiscal inducements“ Erfolg — weshalb gelang es ihm, eine Reihe von Nationen zu einer liberaleren Zollpraxis gegenüber Deutschland zu bewegen?

Einmal, weil die Reziprozitätspolitik von 1891 ein klares Ziel hatte: der Güteraustausch zwischen Deutschland und anderen

Nationen sollte, nachdem er ein Jahrzehnt hindurch zufolge unseres immer schroffer ausgebildeten Agrarschutzes hintangehalten war, wieder erleichtert und vor allem unser Industrieexport gehoben werden. Daß Steigerung des Industrieexports nicht angehe ohne Steigerung des Lebensmittel- und Materialienimports, dessen war der Kanzler sich voll bewußt. Deutschland könne — oft und mit Nachdruck wies er darauf hin — dem Auslande nur unter der Bedingung mehr verkaufen, daß es sich dazu verstehe, mehr von ihm zu kaufen; es könne an die Agrarstaaten nur dann ein größeres Quantum von Fabrikaten absetzen, wenn es ihnen ein größeres Quantum von Agrarprodukten abnehme als bisher; wolle es der eigenen Industrie neue Märkte öffnen, so müsse es der Landwirtschaft Österreich - Ungarns usw. den eigenen Markt weiter öffnen — mit der Konsequenz der Einkommensminderung gewisser landwirtschaftlicher Gruppen Deutschlands. In aller Schärfe stellte er die Alternative: es gelte, entweder durch Förderung des Aufsenverkehrs auf eine weitere Industrialisierung hinarbeiten und damit den Volksreichtum zu mehren; oder der weiteren Industrialisierung entgegenzuarbeiten, wie es durch die Hemmung des Aufsenverkehrs — kraft des Anziehens der Zollschraube in den Jahren 1879, 1885, 1887 — geschehen war, und damit den Volksreichtum unter das mögliche Maximum herabzudrücken.

Die Politik von 1891 war ferner deshalb erfolgreich, weil sie in dem bestehenden, hinsichtlich seiner Wirkungen uns selbst, wie den mit uns Handel treibenden Ländern völlig bekannten Tarife eine feste Basis hatte.

Weiter deshalb, weil damals die Konjunktur günstig lag. Damals, als das Netz der französischen Handelsverträge zerrifs, als die Vereinigten Staaten von Amerika und Rußland ihre Tarife gewaltig erhöht hatten, war in Mitteleuropa viel „Stimmung“ zu engerem, gegenseitigem Anschluß, zu tarifpolitischen Konzessionen vorhanden. Wenn Deutschland sich nur hütete, diese Stimmung durch brüskes Dreinfahren zu zerstören, so stand zu erwarten, daß das Ziel erreicht werde. -

Caprivi verstand es, die Gunst der Konjunktur auszunutzen. Denn schließlic war die Politik von 1891 deshalb erfolgreich, weil Deutschland die Methode der Lockung — wenn ich es kurz so ausdrücken darf — anwandte. Es erklärte: wir denken gar

nicht daran, den Bogen noch schärfer spannen zu wollen; sind vielmehr durchaus geneigt, die Spannung zu mildern, wenn andere Nationen Gleiches mit Gleichem vergelten. Laßt uns unterhandeln und uns darüber orientieren, wie viel an den derzeitigen Zollsätzen nachgelassen werden kann — an Betracht der Widerstände, auf welche wir bei unseren Schutzzollinteressenten stoßen, und ihr bei euren. Wie viel wir euch zu gewähren vermögen, steht noch dahin; jedenfalls desto mehr, je mehr ihr uns gewährt; ein „non plus ultra“ gibt es für uns nicht.

Diese konziliante Miene machte auch die Miene der Gegenkontrahenten konzilianter. Da mit einer Reihe von Staaten die Verträge ziemlich bald getätigt waren, so konnte Deutschland dem Staate, welcher sich halsstarrig zeigte, mit aller Kraft entgegenzutreten, alle tarifpolitische Energie dafür einsetzen, Rußland „zur Raison zu bringen“. —

Die Politik von 1902 kann sich bisher noch keiner Errungenschaften rühmen. Mit Italien und Belgien ins Reine zu kommen, war wahrlich keine Kunst.¹⁾ Ob es aber gelingen wird, einen neuen „modus vivendi“ mit den Agrarstaaten zu finden? Jedenfalls keinen unserem Exportinteresse so vorteilhaften wie bisher! So viel ist, wenn auch noch nicht aller Tage Abend, doch mit großer Bestimmtheit zu prophezeien, daß die Handelsvertragskampagne nicht so rasch beendet sein, nicht so glücklich — für unsere Industrie — auslaufen wird, als die von 1891. Weshalb?

Einmal, weil die Politik von 1902 — diese Politik, die etwa seit 1897 ins Auge gefaßt wurde und im Tarif vom Dezember 1902 zur Tat ward — kein klares Ziel hatte. Sie proklamierte sich ja als solche der „mittleren Linie“, d. h. als eine Politik der Unklarheit. Statt sich darüber schlüssig zu werden, ob der Kurs auf weitere Industrialisierung zu nehmen sei oder auf künstliche Erhaltung der Landwirtschaft; ob der Weltmarkt oder der Binnenmarkt mehr zu „pflegen“ sei, ließ unsere Reichsregierung diese Alternative in suspenso. Sich selbst und die denkfaule Mehrheit des verehrten Publikums beruhigte sie mit einer nebelhaften Phrase, bei der jeder sich was anderes denken mochte; mit einer Phrase,

¹⁾ Übrigens weiß man ja noch gar nicht, welches die Bedingungen sind — ob dem deutschen Industrieexport seitens dieser Länder Gleiches konzidiert ist wie bisher.

die nur verständlich wird, wenn man sie begreift als Ausfluß des Bestrebens, weder die Landwirte noch die Fabrikanten vor den Kopf zu stoßen. Wenigstens solche fatale Berührung des einen oder des anderen der gegensätzlichen, auf keiner „mittleren Linie“ zu versöhnenden Interessen so lange hinauszuschieben als irgend möglich; nämlich sie hinauszuschieben bis zu dem Zeitpunkte der parlamentarischen Beratung der neuen Verträge — bezüglich der Erklärung vom Bundesratsstische, daß man mit solchen nicht aufwarten könne.

Weil der „Mann ohne Ar und Halm“ das industrielle Deutschland auf Kosten des agrarischen wollte; weil er für die Lobredner des inneren Marktes sein „rundes Nein“ hatte; weil er den Einen Kurs, unbeirrt durch allen Lärm der Gegner, steuerte, gelang ihm die „rettende Tat“. In der Brust des heutigen Kanzlers wohnen dagegen zwei Seelen — wohl wünschte er, daß der Industrieexport weiter emporgehe, aber andererseits wünschte er, daß der Agrarimport herabgehe. Er möchte zwei divergierende Kurse zugleich steuern.

Ferner treibt das Schiffein der Handelsverträge deshalb noch auf offener See, weil die Politik von 1902 die feste Basis aufgab, auf welcher sie hätte verbleiben können und sollen. Sie glaubte, einen neuen Tarif fabrizieren zu müssen mit z. T. weit höheren Sätzen als die des alten. Welche Wirkungen dieser neue Tarif für Deutschland und für die fremden Nationen haben wird, vermag vorläufig Niemand mit auch nur annähernder Sicherheit zu sagen. Er bedeutet einen Sprung ins Dunkel. Ich komme sofort hierauf zurück.

Weiter steht die Chance des Gelingens deshalb heute so viel niedriger als damals, weil die „Stimmung“ der Völker, von denen wir Zugeständnisse betreffs der Bezollung unserer Ausfuhrartikel — mindestens gleiche Zugeständnisse wie bisher — begehren, derzeit eine viel gereiztere, nervösere ist. Die Konjunktur liegt ungünstiger.

Die Hauptschuld daran haben wir aber uns, unserer Regierung und unserer Reichstagsmehrheit, zuzuschreiben. Daß die Politik von 1902 bisher noch keiner Errungenschaften sich rühmen kann, erklärt sich ja schließlichs daraus, daß Deutschland selbst die Konjunktur verschlechterte, indem es die Methode der Rüstung anwandte; indem es eben jenen neuen Tarif mit z. T. weit höheren Sätzen fabrizierte.

Manche Positionen — vor allem die Zölle auf Agrarprodukte — wurden zufolge des ungestümen Drängens der Schutzzollinteressenten hinaufgeschraubt; die meisten anderen aber nur, um „Kompensationsobjekte“ für die Handelsvertragsverhandlungen zu schaffen.

Unseren leitenden Staatsmännern und den ausschlaggebenden Parteien erschien diese Taktik als unbedingt erforderlich, als im höchsten Grade aussichtsvoll. Ein Teil unserer Gelehrten — vor allem Schmoller und seine Schule — urteilte ebenso. Man argumentierte: da letztlich einzelne Völker, besonders die Vereinigten Staaten von Amerika, ihre Tarifwälle erhöht hätten, so müsse Deutschland wenigstens so tun, als ob es entschlossen sei, auch seine Zollmauer künftig höher zu türmen. Dadurch werde es aller Welt einen heilsamen Schrecken einjagen.

Bisher hat jedoch diese Methode der „Rüstung“ — das Gegenteil jener Methode der „Lockung“, deren Caprivi sich bediente — so gut wie nichts gefruchtet. Und daß dem so sein werde, war unschwer vorauszusagen.

Solches Vorgehen mußte ja dadurch illusorisch werden, daß es sofort allseitig kopiert wurde. Diese Folge war absolut sicher — wenn es auch fast so aussieht, als ob die Rüstungsapostel so „arg- und harmlos“, mit Herrn Oertel zu sprechen, gewesen seien, sie nicht zu ahnen, oder wenigstens ihre weiteren Folgen nicht zu ahnen.

Wenn ein Volk sich einen kräftigeren Zollpanzer zulegt und dies Verfahren damit begründet, daß es Waffen brauche für den Kampf mit anderen Völkern, so ist unbedingt gewiß, daß diese schwerfälligere Kostümierung nahezu allgemeine Mode wird. Auch die Völker, welche eigentlich eine leichtere Toilette vorzögen, werden die Mode mitmachen.

Deutschland gab das böse Beispiel, das „nirgends so ansteckend wirkt wie in der Zollpolitik“ (H. Schacht). Rußland, Österreich-Ungarn, Rumänien, die Schweiz, Portugal, Holland, Serbien folgten. Neuerdings ist die Idee einer skandinavischen Zollunion aufgetaucht und ist motiviert worden mit der „Rüstung“ Deutschlands.¹⁾ Daß in England das Programm Balfours — zunächst wenigstens — so viel Anklang fand, ist ja nicht allein.

¹⁾ Vgl. Export, 1904 S. 41.

aber zu gutem Teile auf die Bedrohung vieler englischer Ausfuhrartikel durch unsern neuen Tarif zurückzuführen; früher galt Amerika als der Hauptfeind, gegen den man sich zur Wehr setzen müsse, jetzt ist „Germany specially signed for revenge“.

Eine internationale Rüstungsepidemie brach aus. Allerdings hiefs es überall: man sei keineswegs gewillt zum Zollkriege; man handle nur nach der Maxime, welche bei uns so oft kundgegeben ward; nach der Maxime: *si vis pacem, para bellum!* Hatte Graf Posadowski zu verstehen gegeben, daß Deutschland im Grunde gar nicht so Schlimmes im Schilde führe, sondern mit sich reden lassen werde, so versicherten die übrigen Ritter des Tarifturniers das gleiche — „im Prinzip“ seien sie durchaus verträgsfreundlich.

Gewifs ist ihre „Rüstung“ ebensowenig völlig ernst gemeint wie die unsere. Aber daran kann kein Zweifel sein, daß zufolge dieser allseitigen Neugestaltung und Heraufschraubung der Tarife, zu welcher Deutschland unbedachterweise den Anlaß bot, die Schwierigkeiten, die in jedem Falle — auch im Falle des Festhaltens an den alten, niedrigeren Tarifen — zu überwinden gewesen wären, bevor es zur Tätigung neuer Verträge kommen konnte, außerordentlich gesteigert sind. Selbst in dem Teil unserer industriellen Presse, wo zunächst die Rüstungsmethode begeisterte Zustimmung erfahren hatte — wo man den höheren Generaltarif als ein famoses Mittel, dem Auslande günstigere Tarifbedingungen abzutrotzen, begrüßt hatte, ist bald genug die melancholische Klage laut geworden, daß wohl noch geraume Zeit verfließen werde, bis die Verträge unter Dach und Fach gebracht seien.

„Die Verhandlungen mit den meisten Staaten müssen, statt auf Grund bestehender, seit Jahren bekannter Tarife, jetzt auf Grund ganz neuer Tarife geführt werden, die in der Praxis noch nicht erprobt sind. . . . Die Geschäftsleute haben über diese Tarife noch keine Erfahrungen sammeln können; die Regierungen und die Unterhändler müssen die Neuerungen erst studieren, um ihre Forderungen stellen zu können.“¹⁾

Aber — wie ihnen dies Studieren zu sicherer Erkenntnis helfen solle, ist nicht einzusehen; welche Forderungen sie stellen

¹⁾ Deutsche volkswirtschaftliche Correspondenz vom 3. II. 1903.

müßten, könnte sich erst dann mit Sicherheit ergeben, wenn sie wüßten, wie die neuen Tarife „in der Praxis“ wirkten; das ist aber immer erst *ex post* zu erkennen.

Vielleicht kommen die Regierungen, trotz dieser durch die internationale Rüstungsepidemie entstandenen Verwirrung, schließ-lich doch *d'accord*; vielleicht heißen die Parlamente die Abmachungen der Unterhändler gut. Aber ebenso möglich ist, daß das Werk schon in der Instanz der Kabinette scheitert. Sei es, weil die Unterhändler zu sehr auf die Rüstung pochen; weil der Eine glaubt, der Andere werde zuletzt doch noch weiter zurückweichen, und so der richtige Moment des Nachgebens verpaßt wird. Sei es, weil die Unterhändler aus Angst vor dem Spektakel der Schutzzollpartei ihres Landes nur zu geringe Konzessionen wagen.

Ein ebenso glatter, ebenso befriedigender Verlauf der Verhandlungen wie 1891 wäre ja auch dann, wenn Deutschland nicht mobil gemacht hätte, keineswegs gewiß gewesen. Jetzt aber ist die Gefahr, daß nichts oder zu wenig herauskomme, eine viel größere. Nicht nur wegen jenes Effekts unsres neuen Tarifs nach außen, sondern auch wegen eines anderen nicht minder fatalen Effektes desselben nach innen.

Eine weitere, gleichfalls absolut sichere Folge der Konstruktion eines „Verhandlungstarifs“ ist nämlich, daß dadurch protektionistische Begierden entfesselt werden. Mag auch die Regierung den Erwerbskreisen, welche an den behufs Gewinnung von „Kompensationsmaterial“ hinaufgeschraubten Zollsätzen interessiert sind, noch so eindringlich versichert haben, daß mit diesen Zollsätzen nur „vorgeschlagen“ sei, um dann sich „abhandeln“ zu lassen — die Interessenten werden das bald genug vergessen und die als Vergeltungszölle gedachten Positionen als Schutzzölle auffassen, auf deren Inkrafttreten sie Anspruch hätten.

Ohne daß Spektakel der Schutzzollpartei losbricht, daß sie ein Gezeter anhebt, als ob man ihr Opfer zumute, welche die „nationale“ Arbeit an den Rand des Ruins bringen müßten — als ob das, was sie verliere, weit mehr sei als das, was man dem Auslande abgerungen habe, geht es niemals ab, wenn Handelsverträge einer Volksvertretung unterbreitet werden. Immer sind Widerstände im Innern zu überwinden. Hat aber die Regierung in dem „Verhandlungstarif“ eine weit höhere Dosis von Pro-

tektion vorgespiegelt als zufolge der Zugeständnisse, welche die Kontrahenten verlangten, dann in Wirklichkeit verabreicht werden soll, so spektakelt die Schutzzollpartei, zetert sie viel heftiger als in dem Falle, daß ihr nichts weiß gemacht worden ist.

Qui vivra, verra! Bei Diskussion der Handelsverträge mit Belgien, der Schweiz, Österreich-Ungarn — d. h. der Verträge, welche Ermäßigungen der Industriezölle des Tarifs von 1902 enthalten werden — wird vom Bundesratstische gejammert werden über das kurze Gedächtnis der deutschen Fabrikanten; man wird ihnen vorhalten: ihr wußtet ja doch, daß die Emporschraubung der meisten Industriezölle nur eitel Spiegelfechtereie war! Und bei Diskussion der Handelsverträge mit Rußland, Rumänien, Italien wird gejammert werden, daß auch die deutschen Agrarier sich gar nicht mehr entsinnen wollen, daß die Emporschraubung der Holzzölle, der Viehzölle, der Zölle auf Gärtnereierzeugnisse wenn auch ernster, so doch nicht völlig ernst gemeint war. „Die ich rief die Geister, werd' ich nun nicht los!“

Es scheint, als ob auch diese Folge der Rüstungsmethode von ihren intellektuellen Urhebern übersehen oder wenigstens längst nicht genügend gewürdigt worden sei. Die Entfesselung der protektionistischen Begierden durch das „man bloß so tun“, wie der Berliner sagt, wird sich bald genug herrlich offenbaren!

Als Caprivi geraten wurde, statt mit dem alten Tarif von 1879 mit einem neuen, höheren Tarif in die Verhandlungen einzutreten, erklärte er, daß er diesen Weg für den denkbar schlechtesten halte; die Chance, gute Verträge zu erzielen, sei dann weit geringer. Der Verlauf der Dinge seit 1902 hat bewiesen, daß er völlig recht hatte.

Wenn unsererseits wiederum die Taktik von 1891 befolgt worden wäre — bezüglich, wenn Deutschland nur die Positionen erhöht hätte, zu deren Erhöhung es zufolge des Lärmens der Ostelbier schlechterdings genötigt zu sein meinte, d. h. die Zölle auf Brotgetreide — so wäre vermutlich die internationale Rüstungsepidemie nicht ausgebrochen, wenigstens keine so ausgedehnte, keine so bösartige wie jetzt. Falls wir, statt die Zähne zu zeigen, wiederum wie 1891 eine konziliante Miene aufgesetzt hätten; falls wir — mit Ausnahme der Zölle auf Brotgetreide — am alten Generaltarif festgehalten und den alten Konventionaltarif zur Basis der Verhandlungen mit unseren bisherigen Partnern genommen

hätten, so wäre das Maß der Schwierigkeiten, der Widerstände, die von außen wie im Innern drohen, bei weitem geringer.

In dem Bericht, welchen John Bowring (1839) seiner Regierung über die Frage erstattete, wie England seinen Industrieexport nach dem Gebiete des deutschen Zollvereins steigern könne, hieß es: „viel hängt von uns ab“; es sei zu versuchen, „das Agrarinteresse und Handelsinteresse dort in Bündnis mit uns zu bringen“. Im Gegensatz zu der heute bei uns adoptierten *Maxime: si vis pacem, para bellum*, vertrat der englische Politiker die *Maxime: si vis pacem, quaere socios!*

Unsere Stellung den Agrarstaaten gegenüber ist heute eine ganz ähnliche wie damals die Stellung Englands gegenüber Deutschland. Auch wir hätten versuchen müssen, behufs Steigerung unseres Industrieexports, „das Agrarinteresse und Handelsinteresse dort mit uns in Bündnis zu bringen“.

Aber wir verfahren so, als ob wir gerade das Gegenteil beabsichtigten. Unsere Feinde im Auslande sind die Industriellen; aus Furcht, von der deutschen Konkurrenz niedergeworfen zu werden, müssen sie sich gegen Handelsverträge, welche unseren Fabrikaten den Zutritt zu ihren Märkten erleichtern, mit aller Energie sträuben. Zu versöhnen sind diese Feinde nicht; nur darum konnte es sich handeln, zu verhindern, daß die übrigen, Handelsverträgen mit uns an sich geneigten Erwerbsgruppen — d. h. vor allem die Agrarier, daneben die Händler — mit jenen gemeinsame Sache machten.

Die Rüstungsmethode wirkte aber in umgekehrter Richtung. Indem wir im neuen Generaltarif die Zölle auf fremde Agrarprodukte jeder Art erhöhten, z. T. gewaltig erhöhten — indem wir die Mindestsätze der Getreidezölle festlegten und die Sätze auf die übrigen Agrarprodukte so emporschraubten, daß gewaltig viel daran nachgelassen werden müßte, um Rußland usw. die Beschickung des deutschen Marktes auch nur zu gleichen Bedingungen wie bisher zu ermöglichen — trieben wir die Agrarier und die Händler in die Arme der Industriellen. Dadurch, daß wir unsere Tarifpositionen nahezu insgesamt stark hinaufsetzten, im Auslande aber Niemand erraten konnte, wie weit es uns damit ernst sei, wurden auch diejenigen Erwerbsgruppen, welche uns gern entgegengekommen wären, *rabiat*, zogen es vor statt der Friedensschalmei die Kriegstrompete zu blasen. Die Rüstungs-

methode verdarb die „Stimmung“, führte im Auslande zu einer Koalition unserer geschworenen Feinde mit unseren natürlichen Bundesgenossen.

Hätte dagegen Deutschland wiederum, wie 1892, die Methode der „Lockung“ angewandt, so würden die Agrarier und Händler des Auslands als Alliierte unserer Exportindustriellen sich betätigt haben, würden den schutzzöllnerischen Tendenzen ihrer eigenen Industriellen entgegengearbeitet haben. Das Vertragswerk wäre erleichtert worden, während es so erschwert wurde — völlig zwecklos erschwert wurde.

Dafs der Bund der Landwirte, dafs die parlamentarischen und akademischen Anwälte des „agrарischen Deutschlands“ der Rüstungsmethode zujubelten, war begreiflich. Denn ihnen wäre es ja am liebsten, wenn der Generaltarif vom 14. Dezember 1902 mit Haut und Haar von den lieben Mitbürgern genossen werden müfste — wenn seine Wirkung nach der Vergeltungsseite hin ganz entfele, und er nur nach der Schutzzollseite hin wirkte.

Dafs aber auch Männer, welche in Wahrheit die Tarifpolitik unseres Landes gemäß dem Vergeltungsprinzip — wenigstens z. T. gemäß diesem Prinzip — geführt sehen wollen; welche in Wahrheit vertragsfreundlich sind; welche in Wahrheit wünschen, dafs Deutschlands Industrieexport künftig freiere, mindestens gleich freie Bahn habe wie bisher — dafs auch sie die Rüstungsmethode für weise halten konnten, ist mir unverständlich.

Gewifs kann es sein — wie ich schon oben betonte — dafs diese Methode zum Ziele führt. Aber sie bedeutet einen völlig zwecklosen Umweg, zuzugedessen die Gefahr des Verfehlens des Ziels — eine Gefahr, die, wie gleichfalls bereits gesagt, auch bei der anderen Methode ja nicht ausgeschlossen war — außerordentlich gesteigert worden ist; einen Umweg, welcher nur allzu leicht dahin führen kann, dafs der „Neo-Merkantilismus“, dem unsere Rüstungsapostel Abbruch tun möchten,¹⁾ weiter um sich greife.

Die reale Machtstellung Deutschlands ist dadurch, dafs es in den neuen „Verhandlungstarif“ vielfach weit höhere Zölle hineinschrieb, als es sie wirklich durchsetzen wollte, keineswegs

¹⁾ Vgl. die Rede Schmollers auf der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik in München, 1902.

gebessert worden; diese papiernen „Machtmittel“ haben sich die Gegner sofort und kostenlos beschafft. Deutschland hat damit nur allseits Konfusion gestiftet, hat Hemmnisse aufgetürmt, welche es hätte vermeiden können.

Die Caprivi-Methode wäre weit aussichtsvoller gewesen als die Bülow-Methode — als diese Taktik des Vorschlagens, um dann sich abhandeln zu lassen; diese Taktik des verflossenen „Mühlendamms“, welche sonst nur noch, wie Barth so treffend spottete, bei solchen diplomatischen Aktionen geübt wird, bei denen es sich um alte Röcke und Hosen dreht.

Vergeltungspolitik — sagt Ad. Smith — rechtfertigt sich, wenn die Chance des Gelingens vorliegt. Die Politik von 1891 war gut: sie wollte nichts sein als ein „means of securing free-trade“, genauer gesprochen: ein Mittel, freieren Handel als bisher zu erzielen; sie operierte nach dem Prinzip des „kleinsten Widerstandes“. Die Politik von 1902 war schlecht. Sie wollte mehr befreien nach der einen, zugleich aber mehr hemmen nach der andern Seite; sie schuf sich unnötig Widerstand, indem sie, statt mit der Methode der Lockung, mit der viel prekäreren Rüstungsmethode operierte. Während damals die Chance des Gelingens groß war, ist sie heute viel geringer.

Hoffen wir, daß trotzdem „Ende gut“ und damit „Alles gut“. Und wenn nicht — daß Deutschland wenigstens für künftig gelernt habe, wie man Vergeltungspolitik nicht treiben dürfe. —



u 3135 II

Die Rückwirkung

ostasiatischen Kriegeres

Von demselben Verfasser erschienen:

Das neunzehnte Jahrhundert und das Programm des Liberalismus.
Bonn 1900. Röhrscheid & Ebbecke.

Die Theorie von den drei Weltreichen. Berlin 1900. H. S. Hermann.

Weltwirtschaft und Volkswirtschaft. Dresden 1900. Zahn & Jaensch.

Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit.
Jena 1903. G. Fischer.

Kornzoll und Sozialreform. Berlin 1900. L. Simion.

Sozialpolitik und Handelspolitik. Berlin 1902. L. Simion.



