

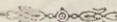
Export zu Schleuderpreisen.

Von

H. 260
[Jg. 33.4]

Ludwig Voigt

Doktor der Staatswirtschaft.



BERLIN SW 48.

Verlag von Leonhard Simion Nf.

1911.

Export zu Schwebepreisen.

Von

Ludwig Voigt

Doktor der Staatswirtschaft.



BERLIN SW. 48.

Verlag von Leonard Kluwe & Co.

1881.

Die Frage der Schleuderausfuhr hat in den letzten Jahrzehnten die öffentliche Meinung lebhaft und anhaltend beschäftigt. Es wäre aber falsch, daraus den Schluß zu ziehen, daß man es hier mit einer neuartigen, erst mit der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre entstandenen Erscheinung zu tun hat. Die beiden Hauptursachen der Ausfuhr zu Schleuderspreisen, d. h. zu Preisen, welche dem Verkäufer keinen zur Verzinsung seines Kapitals und zur Vergütung seiner Unternehmertätigkeit genügenden Überschuß über seine Selbstkosten lassen, nämlich die Notwendigkeit, den heimischen Bedarf übersteigende Produktionsmengen abzustößen, und der Wunsch, unliebsame Konkurrenten zu vernichten, sind wirksam, seitdem es eine für den Markt produzierende Industrie gibt.

Im Jahre 1815, als nach dem Sturz Napoleons die Kontinentalsperre und die sonstigen durch die napoleonischen Kriege verursachten Handelsstörungen beseitigt waren, unter deren Schutz sich auf dem europäischen Kontinent die Anfänge einer modernen Industrie zu entwickeln begonnen hatten, forderte der spätere Lord Brougham vom Forum des Parlaments aus die englischen Industriellen auf, diesen neuen, festländischen Wettbewerb im Keim zu ersticken, selbst wenn dies nur durch einen zeitweiligen Verkauf zu Verlustpreisen möglich sein sollte¹⁾. Und 10 Jahre später trat an derselben Stelle auch Hume für das nämliche Verfahren ein.

Über die Praxis der Engländer, ihre Überproduktion zu abnorm billigen Preisen ins Ausland abzustößen, beklagt sich

¹⁾ Seine Aeußerung lautete: „that it was well worth while to incur a loss on the exportation of English manufactures in order to stifle in the cradle the foreign manufactures“. List, Nationales System der politischen Oekonomie S. 83.

Friedrich List in seinem „nationalen System der politischen Ökonomie“, indem er schreibt¹⁾: „Durch ihre Stellung als Weltmanufaktur und Handelsmacht geraten ihre (der Engländer) Fabriken von Zeit zu Zeit in jenen Zustand, den sie „glut“ nennen, und welcher entsteht aus dem, was sie „overtrading“ heißen. Dann wirft jeder seinen Vorrat an Waren auf die Dampfboote. Nach Verfluß von acht Tagen werden sie in Hamburg, Berlin und Frankfurt, nach drei Wochen in New-York zu 5% unter dem wahren Wert angeboten. Die englischen Fabrikanten leiden für den Augenblick, aber sie sind gerettet und entschädigen sich später durch bessere Preise. Die deutschen und amerikanischen Fabriken erhalten die von den Engländern verschuldeten Schläge — sie werden ruiniert.“

Allen diesen Äußerungen aus früherer Zeit ist eines gemeinsam. Als Klagen werden sie nur seitens der Angehörigen solcher Länder laut, nach denen sich der Strom der Schleuderausfuhr ergießt, während die Angehörigen des Ausfuhrlandes diese als eine nützliche und heilsame Einrichtung loben.

Die Erklärung liegt in den wirtschaftlichen Verhältnissen und Anschauungen der früheren Jahrzehnte. Auf freiem Markt können die Preise von Ort zu Ort höchstens um den Betrag der Frachtkosten differieren. Wo eine Scheidung durch Zolllinien eintritt, kann dieser Unterschied noch um den Betrag des Zolles wachsen. Solange aber unter den Produzenten des zollgeschützten Marktes freie Konkurrenz herrscht, kann der Zoll im Inlandpreis nur zum Ausdruck kommen, wenn die inländischen Produktionskosten einer derartig hohen Preis verlangen, und solange das der Fall ist, kann die Industrie nicht exportieren. Bei einer ausfuhrfähigen Industrie müssen also auf freiem Markt, gleichviel ob sie einen Zollschutz genießt oder nicht, Inland- und Auslandpreise, abgesehen von dem durch die Transportkosten bedingten Unterschied, stets gleichstehen. Wenn daher hier die Produktion dem Bedarf voraus-eilt und die Industrie sich gezwungen sieht, die im Überschuß produzierten Waren zu Schleuderpreisen abzugeben, muß der Preissturz auf dem Inland- und Auslandsmarkt in gleicher

¹⁾ S. 131/32.

Weise eintreten. Die Weiterverarbeiter im In- und Ausland hatten von einem solchen Preissturz natürlich nur Vorteil, dagegen erhoben die konkurrierenden ausländischen Produzenten laute Klagen, wenn sie ihren Markt durch ein solches Massenangebot ungewöhnlich billiger fremder Waren verdorben sahen. Die inländischen Fabrikanten litten freilich auch unter diesem Preissturz, aber da die herrschende Anschauung diesen als eine natürliche Folge der Überproduktion betrachtete, die gleichzeitig durch Auslese der Schwachen auf naturgemäße und rascheste Weise wieder normale Verhältnisse herbeiführen werde, fanden ihre Beschwerden keine Resonanz in weiteren Kreisen.

In den letzten Jahrzehnten des neunzehnten Jahrhunderts trat mit der raschen und machtvollen Entwicklung des Kartellwesens auch hierin eine Änderung ein. Zu den Klagen der ausländischen Produzenten gesellte sich jetzt der Notschrei der inländischen Weiterverarbeiter. Und diesen gelang es um so leichter, die öffentliche Meinung für sich zu gewinnen, als sie für die von ihnen erhobene Anklage der Schleuderausfuhr einen sinnfälligen und für den oberflächlichen Beobachter überzeugenden Beweis hatten, nämlich die Tatsache, daß die Auslandpreise fast ständig mehr oder weniger tief unter den Inlandpreisen standen und daß die inländischen Produzenten auch tatsächlich zu diesen billigeren Preisen an das Ausland lieferten.

Darum knüpfen sich in neuerer Zeit alle Erörterungen über Schleuderausfuhr an die Tatsache der billigeren Auslandverkäufe, und man ist geneigt, diese beiden Dinge — billigere Auslandverkäufe und Schleuderausfuhr — ohne weiteres mit einander zu identifizieren.

Wegen der Schädigung des heimischen Wirtschaftslebens, die man hierin erblickt, richtet man die heftigsten Angriffe gegen die Kartelle und übersieht dabei, daß sich ähnliche Erscheinungen auch in anderen Wirtschaftszweigen bemerkbar machen, in denen die Kartelle keine Macht haben und die man als Grundpfeiler der nationalen Volkswirtschaft zu erklären pflegt.

In den östlichen Gebieten Deutschlands übersteigt die Getreideerzeugung in der Regel den lokalen Bedarf. Es fand deshalb von jeher aus jenen Gebieten eine beträchtliche Getreideausfuhr statt, nachdem man den Klebergehalt durch Beimischung ausländischen Getreides erhöht und so das inländische Produkt zu einer marktgängigen Ware umgewandelt hatte. Der natürliche Ausfuhrweg war der Seeweg nach England und Holland, während die auf Getreidezukauf angewiesenen westlichen und südlichen Gebiete des deutschen Reiches wegen der hohen Eisenbahnfracht als Abnehmer weniger in Betracht kamen. Die Einführung der Getreidezölle vermochte in diesen östlichen Gebieten den Preis nicht in demselben Maße zu heben wie in den westlichen und südlichen Gebieten des Reichs, da die Zölle das bisher ausgeführte Getreide auf dem Inlandmarkt festhielten, wo es natürlich die Preise drückte. Das änderte sich mit der Aufhebung des Identitätsnachweises im Jahre 1894. Denn seither vergütet das Reich den Getreideexporteuren bei jeder Ausfuhr den Zoll für eine entsprechende Menge Getreide in Gestalt von Einfuhrscheinen. Die Landwirte erhalten also bei der Ausfuhr stets den Weltmarktpreis plus Zoll und verkaufen das Getreide daher erst dann im Inland, wenn auch der Inlandpreis eine entsprechende Höhe erreicht hat, d. h. um annähernd den Zollbetrag über den Weltmarktpreisen steht. Tatsächlich kommt seit dieser Zeit auch in den östlichen Gebieten der Zoll ganz in den Getreidepreisen zum Ausdruck, während gleichzeitig die Getreideausfuhr, die im Jahre 1893 auf 271 t Roggen und 293 t Weizen herabgesunken war, allmählich wieder anwuchs und im Jahre 1909 den Betrag von 650 000 t Roggen und 210 000 t Weizen erreichte.

Der gleiche Erfolg, wie hier durch das System der Einfuhrscheine kann auch durch Rückerstattung inländischer Verbrauchsabgaben erzielt werden, namentlich wenn die gewährte Vergütung den Betrag der für die ausgeführten Waren wirklich entrichteten Steuer übersteigt. Doch tritt hier die Wirkung der Steuerrückvergütung meist nicht rein in Erscheinung, sondern verquickt mit dem Einfluß von Kartellen.

Die deutsche Zucker- und Branntweinindustrie bieten hierfür klassische Beispiele.

Das Gemeinsame zwischen diesen Fällen und dem einer monopolistischen Vereinigung der Produzenten ist die Ausschaltung der preisdrückenden Konkurrenz auf dem Inlandmarkt, im einen Falle mittels künstlicher Forcierung der Ausfuhr durch Zuschüsse von Staatsmitteln, im anderen Falle mittels privater Vereinbarung der Produzenten.

Damit haben wir auch eine erste Erklärung für die Erscheinung gewonnen, daß Waren nach dem Ausland zu billigeren Preisen verkauft werden als im Inland. Sie ist der einfache Ausdruck der Tatsache, daß der Inlandmarkt monopolistisch beherrscht wird, während auf dem Auslandmarkt freier Wettbewerb besteht. Der Preisunterschied ist vielfach nichts weiter als die natürliche Differenz zwischen Konkurrenz- und Monopolvereisen.

Die Richtigkeit dieser Schlußfolgerungen wird durch eine Reihe weiterer Tatsachen bestätigt. Wir können nämlich die Wahrnehmung machen, daß Kartelle, die nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland, sei es kraft natürlichen Monopols, wie das deutsche Kalisyndikat, sei es infolge Vereinbarung mit den ausländischen Konkurrenten einen Wettbewerb nicht zu befürchten haben, die Auslandpreise ebenso hoch oder sogar noch höher normieren als die Inlandpreise. Und auch Kartelle, gegen die sich der Vorwurf der billigeren Ausverkaufte in erster Linie richtet, wie das deutsche Kohlsyndikat, das Roheisensyndikat und der Halbzeug- und spätere Stahlwerksverband, verkaufen in Zeiten der Hochkonjunktur nicht selten nach dem Ausland teurer als im Inland. So hebt beispielsweise der Geschäftsbericht des Stahlwerksverbandes von 1908 hervor, daß im Geschäftsjahr 1907/08 für Halbzeug und Schienen im Ausland zum Teil erheblich höhere Preise erzielt werden konnten als auf dem deutschen Markt. Ja, die Mitglieder beschwerten sich damals sogar über die Leitung des Verbandes, weil sie die günstige Gelegenheit, nach dem Ausland zu hohen Preisen zu verkaufen, nicht genügend ausgenützt, vielmehr die Erzeugnisse billig an die inländischen Werke abgegeben habe.

Nicht alle Kartelle sind ferner unumstrittene Herren des heimischen Marktes. Oft haben sie mit Außenseitern um den Absatz zu kämpfen; namentlich aber macht sich in den Grenzgebieten der Einfluß der fremden Konkurrenz geltend. Denn dort ist oft die Fracht von den ausländischen Produktionsstätten zur Verbrauchsstelle wesentlich geringer als von den inländischen und beseitigt dadurch einen Teil des Zollschutzes. In solchen Fällen pflegen die Kartelle auch den Inlandmarkt in verschiedene Zonen zu teilen, in umstrittene und unumstrittene Absatzgebiete, und für diese die Preise entsprechend ihren besonderen Verhältnissen verschieden hoch zu bemessen.

Das gilt namentlich für die Preisfestsetzungen des Kohlen-syndikats und des preußischen Bergfiskus, der sich der Preispolitik des Syndikats ja ziemlich eng anschließt. Kohlen genießen bekanntlich keinen Zollschutz, werden aber dafür in ihrem Versand mehr als andere Waren durch die Höhe der Fracht beeinflußt. So sind z. B. weite Gebiete des nördlichen und mittleren Deutschland der zu Wasser anlangenden englischen Kohle leichter zugänglich als der deutschen, die ganz oder zum Teil auf der Bahn verfrachtet werden muß. Während Kohle von den englischen Zechen über Newcastle und Hamburg nach Berlin mit einer Fracht von 7 bis $7\frac{1}{4}$ Mk. die Tonne gebracht werden kann, hat die Ruhrkohle mit einer Fracht von $8\frac{1}{2}$ bis $10\frac{1}{2}$ Mk. zu rechnen, je nachdem sie mit Bahn nach Hamburg und von da zu Schiff nach Berlin oder direkt auf der Bahn nach Berlin gesandt wird. Es liegt auf der Hand, daß das Syndikat in diesen Gebieten die Preise mit Rücksicht auf die englische Konkurrenz niedriger bemessen muß als beispielsweise in der unmittelbaren Nachbarschaft der Zechen, wo es unbeschränkter Herr ist¹⁾.

In ähnlicher Weise hat auch der Stahlwerksverband für den Verkauf von Formeisen Deutschland in drei Zonen geteilt: eine südliche, im Norden begrenzt durch eine von Hof westwärts ziehende Linie, eine mittlere, der südlichen in schmalem Streifen vorgelagert und eine aus dem übrigen Deutschland bestehende nördliche. Die Preise für die Tonne sind jeweils

¹⁾ Kartellrundschaue 1909 S. 52, 253.

in der Südzone um 3 Mk. und in der Mittelzone um 1½ Mk. höher als in der Nordzone¹⁾).

Der Drahtstiftverband behandelt nach Angaben, die bei der Kartellenquête gemacht wurden, das Gebiet im Westen, an der Grenze von Holland, Belgien und Frankreich, wo nicht bloß diese Industrieländer eingreifen können, sondern auch auf dem Seeweg den Rhein herauf oder über Hamburg Einfluß geübt werden kann, als billigste Zone, von wo aus er die Preise für das übrige Deutschland aufbaut.

Die verschieden hohen Preisfestsetzungen für den Inland- und Auslandmarkt erscheinen demnach nur als eine Ausdehnung dieser Politik der Normierung der Preise nach der Umstrittenheit des Absatzgebietes über die Grenzen des eigenen Landes hinaus. Damit ist zugleich gesagt, daß die in der Literatur und namentlich in der politischen Diskussion vielfach beliebte Identifizierung von billigen Auslandpreisen und Schleuderspreisen nicht ohne weiteres richtig sein kann.

Weiter folgt daraus, daß auch die Gewährung von Ausfuhrunterstützungen irgendwelcher Art, die ebenfalls häufig als untrügliches Kennzeichen einer Schleuderausfuhr hingestellt wird, einen sicheren Beweis dafür nicht bieten kann.

Derartige Unterstützungen, welche die Kartelle sowohl ihren eigenen Mitgliedern, wie den Weiterverarbeitern gewähren, treten in verschiedenen Formen auf. Die Unterstützung der Weiterverarbeiter durch Ausfuhrvergütungen, die fast in allen Kartellen eingeführt ist, reicht schon bis in die neunziger Jahre und vielleicht noch weiter zurück. Im Jahre 1902 wurde sie wenigstens für einen Teil der Eisenindustrie einheitlich organisiert, indem das Kohlensyndikat, das Roheisensyndikat, sowie der Halbzeug- und der Trägerverband, die sich 1904 im Stahlwerksverband vereinigten, die Abrechnungsstelle für Ausfuhr in Düsseldorf als gemeinsame Zentrale zur Verrechnung und Auszahlung der von ihnen einzeln gewährten Ausfuhrunterstützungen schufen. Die Entwicklung der durch die Abrechnungsstelle ausbezahlten Vergütungen zeigt nachstehende Zusammenstellung:

¹⁾ Kartellrundschaу 1909 S. 52, 253.

Vergütung für Tonne:

	Kohle ¹⁾	Roheisen	Halbzeug ⁴⁾	Formeisen ⁴⁾
	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>
ab 3. Quartal 02 . . .	1.50	2.50 ²⁾	10.—	10.—
„ 2. „ 04 . . .	1.50	2.50 ²⁾	15.—	20.—
„ 3. „ 04 . . .	1.50	2.50 ²⁾	12.50	20.—
„ 4. „ 04 . . .	1.50	2.50 ²⁾	12.50	15.—
„ 3. „ 05 . . .	1.50	4.86 ³⁾	12.50	15.—
„ 2. „ 06 . . .	1.50	4.86 ³⁾	10.—	15.—
„ 3. „ 06 . . .	—	—	5.—	12.50
„ 1. „ 07 . . .	—	—	2.50	12.50
„ 3. „ 07 . . .	—	—	—	—

Die durch die völlige Aufhebung der Ausfuhrvergütung vom 1. Juli 1907 an hervorgerufenen lebhaften Klagen der Weiterverarbeiter im Verein mit dem Abflauen der Konjunktur veranlaßten indessen den Stahlwerksverband, schon von Beginn des Jahres 1908 an wieder Ausfuhrunterstützungen zu gewähren, jedoch nicht mehr wie zuvor in der Form einer baren Vergütung für das in den nachweislich ausgeführten Fabrikaten enthaltene Rohmaterial, sondern in Gestalt eines Preisnachlasses für nachweislich zur Verarbeitung für Ausfuhrzwecke bestimmtes Material. Auch ließ er die Beschränkung fallen, daß die Unterstützung nur kartellierten Verarbeitern gewährt wird. Im Laufe des Frühjahrs 1908 schlossen sich auch das Kohlen- und Roheisensyndikat seinem Vorgehen an.

Der Zweck derartiger Ausfuhrunterstützungen ist natürlich, die Weiterverarbeiter im Bezug ihrer Materialien ihren ausländischen Konkurrenten gleichzustellen. Diese Absicht wird nicht immer in gleicher Weise erreicht. So betrug beispielsweise im Jahre 1897, als der Roheisenpreis für die Tonne im Rheinland 20 Mk. über dem in Middlesborough stand, die Prämie nur 6,66 Mk; 1901 betrug sie 10 Mk. bei einem Preisunterschied von 53 Mk.; 1902 2,50 Mk bei einer Differenz von 11 Mk. und 1900 wurde die Zahlung der Vergütung sogar eingestellt bei einem Preisunterschied von 38 Mk. Besser hat

¹⁾ Koks und sonstige Brennstoffe werden in Kohle umgerechnet.

²⁾ ausschließlich der Vergütung für Kohle.

³⁾ einschließlich der Vergütung für Kohle.

⁴⁾ einschließlich der Vergütung für Roheisen und Kohle.

offenbar die Vergütung für Halbzeug gewirkt, wie sich aus nachstehender Zusammenstellung ergibt:

Preise für Stahlknüppel pro Tonne:

Zeit	für die Ausfuhr nach England		für inländische Verarbeitung zu Ausfuhrzwecken		Differenz (Inlandspreis höher (+) od. niedriger (-) als Auslandspreis
	frei Festland- hafens- platz <i>M</i>	frei englische Ver- brauchs- stelle <i>M</i>	frei Eisen- bahn- schnitt- punkt <i>M</i>	frei inländ. Verbrauchs- stelle abzu- gleich Ausfuhr- vergütung <i>M</i>	
September 1902	72—82	78—90	90.—	81.50	+ 3.50 bis — 8.50
1902/03	80—82	85—98	90.—	81.50	— 3.50 bis — 16.50
Ende 1903	75	80—85	90.—	81.50	+ 1.50 bis — 3.50
September/ Ende Dezemb. 1904	72	78—82	90.—	76.50	— 1.50 bis — 5.50
Febr./Mai 1908	75—85	80—90	100.—	86.50	+ 6.50 bis — 3.50

Diesen Preisnachlässen und Ausfuhrvergütungen, welche das Kartell den Weiterverarbeitern gewährt, stehen die Unterstützungen gegenüber, die es an seine eigenen Mitglieder für den ausgeführten Teil ihrer Erzeugung entrichtet.

So erhebt das Kohlensyndikat seit 1893 regelmäßig von den Rechnungsbeträgen eine Umlage „zur Deckung der Geschäftskosten und Subvention der Verkäufe ans Ausland“, aus der nicht nur den Weiterverarbeitern, sondern auch den kohlenausführenden Kartellmitgliedern Vergütungen bezahlt werden. Ebenso hielt das Kartellstatut der Spinner eine Bestimmung, wonach zwecks Erzielung höherer Preise im Inland größere Mengen von Garn unter allen Umständen exportiert werden sollten. Die Differenz, welche dadurch entsteht, daß diese Waren unter den inländischen Kartellpreisen abgesetzt werden müßten, sollten durch Ausfuhrprämien in der Höhe bis zu drei Viertel des betreffenden deutschen Eingangszolls gedeckt, die Kosten durch Beiträge auf dem Wege des Umlageverfahrens aufgebracht werden. Im allgemeinen ist aber diese Form der Ausfuhrunterstützung viel seltener als die an die Weiterverarbeiter gewährte Vergütung. Denn sie hat eigentlich nur da einen Zweck, wo die Ausfuhr vom Kartell nicht mit umfaßt wird. In solchen Fällen ist es ihre Aufgabe, den beim

Auslandgeschäft unvermeidlichen Mindererlös gleichheitlich auf die einzelnen Kartellmitglieder zu verteilen.

Freilich ist es nicht ausgeschlossen, daß sich hinter dem Namen „Ausfuhrvergütung“ wirkliche Prämien verbergen. Bei den an die Verarbeiter entrichteten Vergütungen kann dies dadurch bewirkt werden, daß entweder die Vergütung höher ist als die Differenz zwischen Inland- und Auslandspreis oder daß das Ausbeuteverhältnis für die Berechnung der Vergütung ungünstiger angenommen wird, als es in Wirklichkeit ist, daß also die Vergütung für eine größere Rohstoffmenge entrichtet wird als in Wirklichkeit in dem ausgeführten Fabrikat enthalten ist. Die an Kartellmitglieder gezahlten Vergütungen verwandeln sich in Prämien, sobald sie die zur Gewinnausgleichung erforderliche Höhe übersteigen.

Ob wirklich ein Verkauf zu Schleuderpreisen vorliegt, läßt sich also mit Sicherheit jeweils nur durch einen Vergleich der erzielten Preise mit den Selbstkosten des liefernden Werkes feststellen. Um eine derartige Untersuchung in größerem Maßstabe durchzuführen, fehlt es aber an dem notwendigen Material. Die Ausfuhrpreise sind nur lückenhaft bekannt und stellen bald Durchschnittspreise für eine mehr oder minder lange Periode, bald Preise eines bestimmten einzelnen mehr oder minder großen Abschlusses dar. Noch spärlicher sind die Angaben über die Produktionskosten, da diese meistens als Fabrikgeheimnis behandelt werden. Und doch ist deren Kenntnis unerläßlich, da bei der großen Verschiedenheit der Kosten ein Preis, der für das eine Werk schon einen Verlustpreis bedeutet, einem anderen noch einen ganz angemessenen Gewinn lassen kann.

Wenn sich demnach auch nicht feststellen läßt, in welchem Umfang wirkliche Schleuderverkäufe stattgefunden haben und noch stattfinden, so ist es doch sicher, daß sie tatsächlich vorkommen, und manchmal werden auch Einzelheiten bekannt, die für bestimmte Fälle den Nachweis gestatten, daß Schleuderverkäufe vorliegen. So hat bei pielsweise der Drahtstiftverband im zweiten Halbjahr 1900 nach seinem Geschäftsbericht am Inlandgeschäft einen Gewinn von 1 177 000 Mk. erzielt, der

Gesamtgewinn betrug aber nur 900 000 Mk.; die Differenz von 277 000 Mk. muß also beim Ausfuhrgeschäft zugesetzt worden sein, für das in der gleichen Zeit 300 000 Mk. Vergütungen bezahlt wurden.

Im Frühjahr 1908 wurden Knüppel fob Rotterdam zu 76 Mk. die Tonne und fob Antwerpen zu 80 Mk. verkauft. Nach Abzug der Fracht bleibt ein Verkaufspreis ab rheinischem Werk von rund 75 Mk.¹⁾ Auf Grund der damaligen Rohstoffpreise berechnen sich nun die Selbstkosten für ein Werk, das eigene Erzgruben besitzt und seinen Koks selbst aus gekauften Kohlen herstellt, auf 67,50 Mk., für ein Werk, das Erz und Koks kauft, auf 72 Mk. und für ein Werk, das sein Roheisen kaufen muß, auf 77,70 Mk. Es ergeben sich also recht beträchtliche Unterschiede in den Produktionskosten, obwohl die beiden extremsten Fälle, ein Werk, das auch über eigene Kohlengruben verfügt, auf der einen und ein Werk, das die vorgewalzten Blöcke zur Weiterverarbeitung kauft, auf der anderen Seite, gar nicht in den Kreis der Betrachtung gezogen sind. Da im Stahlwerksverband sämtliche Werke nach Maßgabe ihrer Beteiligungsziffer am Auslandsabsatz teilnehmen, geht aus der vorstehenden Berechnung weiter hervor, daß damals die Halbzeugausfuhr einem Teil der Kartellmitglieder noch einen ganz angemessenen Gewinn abwarf, während sie für andere schon mit Verlust verbunden war.

Zur richtigen Beurteilung der Schleuderverkäufe ist es erforderlich, sich über deren Ursachen klar zu werden. Es ist ein natürliches Bestreben jedes Fabrikanten, seine Waren da abzusetzen, wo er die besten Preise für sie erzielt. Wenn es daher nicht möglich ist, im Ausland gleiche oder höhere Preise zu erhalten als im Inland, wird er sich bemühen, einen möglichst großen Teil seiner Produktion auf dem heimischen Markt zu verkaufen und nur soviel zur Ausfuhr bringen, als er dort zu höheren Preisen nicht mehr abzusetzen vermag. In diesem Sinne haben sich auch bei verschiedenen Gelegenheiten eine Reihe von führenden Männern der Großindustrie, wie Frh. v. Stumm, Mr. Schwab, der Präsident der United States Steel Corporation und andere mehr, geäußert. Die Gründe für die billigeren

¹⁾ Kartellrundschau 1908.

Auslandverkäufe liegen demnach in der dauernden Unzulänglichkeit oder in der Unregelmäßigkeit des inländischen Bedarfs.

Jeder Betrieb verlangt eine gewisse Größe des Absatzes, um überhaupt zu rentieren und je höher der Absatz, desto besser wird auch die Rente entsprechend dem Gesetz des zunehmenden Ertrags. Gewiß hat auch dieses Gesetz seine Grenzen, und es ist Aufgabe des Unternehmers, den Umfang des Betriebs zu ermitteln, bei dem sich dieses Verhältnis von Ertrag und Kosten am günstigsten gestaltet. Kann er den entsprechenden Umsatz im Inland nicht erzielen, so ist er gezwungen, den fehlenden Umsatz auf dem Weltmarkt zu suchen.

So hatte sich z. B. in den Vereinigten Staaten von Amerika eine Haken- und Ösenfabrik ausschließlich auf die Verwertung eines Patents verlegt. Sie machte große Anschaffungen von Spezialmaschinen, und mit Hilfe einer groß angelegten Reklame gelang es ihr, in den Vereinigten Staaten zum Durchschnittspreis von 5,25 Dollars ein ausgedehntes Absatzfeld zu erwerben. Durch Erfindungen und Verbesserungen der maschinellen Einrichtung wuchs die Produktionsfähigkeit über die Bedürfnisse des heimischen Marktes. Die Fabrik wandte nun ihre Aufmerksamkeit dem Ausfuhrgeschäft zu und gelangte nach sorgfältiger Erforschung der Marktlage zu der Überzeugung, daß sie bei einem Durchschnittspreis von 4,57 Dollars, der ihr noch immer einen genügenden Gewinn bot, sich einen entsprechenden Kundenkreis erwerben könne¹⁾.

In einer ähnlichen Lage befinden sich die österreichischen Petroleumraffinerien. Seit den letzten Funden ist die Rohölproduktion weit über den heimischen Bedarf angewachsen. Die Raffinerien sind also gezwungen, einen Teil ihrer Produktion auszuführen, und da sie auf dem Weltmarkt mit den amerikanischen und russischen Produzenten konkurrieren müssen, so müssen sie sich dort natürlich auch mit niedrigeren Preisen begnügen¹⁾.

Diese Notwendigkeit, für einen bestimmten Teil der Erzeugung dauernden Absatz im Ausland zu suchen, kann gerade durch die Kartellierung auf dem Inlandmarkt wesentlich ver-

¹⁾ British and foreign trade and industry S. 315, 331 ff.

stärkt werden. Denn das Kartell muß die Preise auf einer solchen Höhe halten, daß sie auch seinen mit den höchsten Kosten arbeitenden Mitgliedern noch einen angemessenen Gewinn gewährleisten, und kann dies nur dadurch erreichen, daß es den Absatz auf dem Inlandmarkt in gewissen Schranken hält. Die Produktionsfähigkeit der dem Kartell angehörigen großen Werke übersteigt aber häufig die ihnen zufallende Anteilsquote am Inlandabsatz. Sie stehen also vor der Wahl, ihren Betrieb einzuschränken oder ihren Produktionsüberschuß auszuführen, und sie werden vielfach den letzteren Weg wählen, besonders dann, wenn die Auslandpreise, obschon niedriger als die inländischen, doch noch einen, wenn auch bescheidenen, Gewinn abwerfen. Aber selbst wenn dies nicht der Fall ist, wenn die Weltmarktpreise ihnen keinerlei Gewinn oder nicht einmal vollständige Deckung der Kosten bieten, kann es für sie vorteilhaft sein, die Produktion in vollem Umfang weiterzuführen und den Überschuß mit einem kleinen Verlust zu verkaufen. Denn durch die Einschränkung des Betriebs steigen die Selbstkosten oft nicht unbeträchtlich. Es ist also Sache der kalkulatorischen Erwägung des Fabrikanten, ob der Gesamtgewinn größer bleibt, wenn er den Produktionsüberschuß mit Verlust ans Ausland verkauft oder wenn er seinen Betriebsumfang dem inländischen Bedarf anpaßt und dadurch seine Selbstkosten erhöht, und je nach dem wird er den einen oder den anderen Weg einschlagen.

Dabei drängt die moderne technische und organisatorische Entwicklung, namentlich im gemischten Großbetrieb, unverkennbar auf Aufrechterhaltung einer gewissen Mindest-erzeugung um jeden Preis hin. Hier ist oft eine beliebige Einschränkung der Produktion ohne empfindliche Störung und Schädigung des gesamten Betriebs gar nicht möglich. Ein Beispiel aus der Eisenindustrie möge das erläutern. Hier hat in den letzten Jahrzehnten die Betriebskombination, der Ausbau zu gemischten Werken einen großen Umfang angenommen. Die Konzentration beschränkt sich aber nicht auf die bloß wirtschaftliche Vereinigung von Werken verschiedener Produktionsstufen in der Hand eines Unternehmers, sondern

sie führt auch zu einer technischen Verschmelzung der einzelnen Werke. Das im Hochofen gewonnene Roheisen wird noch flüssig in den Stahlkonverter übergeleitet und der Rohstahl in der Konverterhitze zu Halbzeug und schweren Walzprodukten ausgewalzt. Die Hochofengase werden eingefangen und zur Erzeugung von Elektrizität nutzbar gemacht, und mit Hilfe der so gewonnenen elektrischen Kraft werden die Walzwerke betrieben. Ein derartig organisiertes Stahlwerk kann in Zeiten schlechter Konjunktur nicht einfach, wie ein reines Werk, seine Hochöfen ausblasen. Denn es würde gleichzeitig die Hochofengase und damit die elektrische Kraft verlieren, welche das Walzwerk in Gang hält. Falls es überhaupt noch Kessel und Dampfmaschinen für das Walzwerk besitzt, so müßte es doch die Kohlen hierfür kaufen und damit seinen Betrieb wesentlich verteuern. Diese gemischten Werke haben aber jetzt als Reserven meist überhaupt keine Dampfmaschinen mehr, sondern wiederum Hochofengasmaschinen, so daß mit dem Ausblasen der Hochöfen der ganze Walzwerkbetrieb lahmgelegt wäre. Die Hochöfen sind hier bis zu einem gewissen Grade zu Gasgeneratoren geworden, bei denen Roheisen und Schlacke als Nebenprodukt abfällt. Diese gemischten Werke können daher auch bei sinkender Konjunktur oder bei Kontingentierung ihres Inlandabsatzes durch das Kartell die Roheisenproduktion nicht wesentlich einschränken und haben nur die Wahl, ob sie ihre Stahlproduktion verringern und das überschüssige Roheisen auf den Markt werfen oder ob sie dieses in bisherigem Umfang weiter verarbeiten und für den Überschuß an Stahlwerks-erzeugnissen einen Abfluß suchen wollen.

Der zweite Grund für die billigeren Auslandverkäufe ist die Unregelmäßigkeit des heimischen Bedarfs. Auf jedem Markt wechseln gute und schlechte Zeiten. Während in der Periode der Hochkonjunktur die Produzenten oft trotz äußerster Anspannung aller Kräfte den hochgeschraubten Anforderungen der Abnehmer kaum nachzukommen vermögen, gerät mit dem Eintritt der Depression der Absatz auf einmal ins Stocken, die Vorräte häufen sich an und die Unternehmer müßten ihren Betrieb wesentlich einschränken oder auch vorübergehend ganz

einstellen, bis die wieder ansteigende Konjunktur allmählich auch die Nachfrage wieder belebt. Da aber eine vollständige oder teilweise Stilllegung des Betriebs stets mit beträchtlichen Verlusten verbunden ist, ziehen es die Unternehmer vielfach vor, mit einem spärlichen Gewinn oder auch unter Verzicht auf jeden Gewinn, ja selbst mit einem leichten Verlust im Ausland den Absatz zu suchen, den sie für die Fortführung ihres Betriebes brauchen und den ihnen das Inland zurzeit nicht zu gewähren vermag. Natürlich müssen alle die Momente, die schon bei dauernder Unzulänglichkeit des inneren Bedarfs gegen eine Betriebseinschränkung sprechen, in diesem Falle, wo es sich nur um einen vorübergehenden Zustand handelt, noch viel schwerer ins Gewicht fallen.

Die Bewegung der Ausfuhrziffern bestätigt diese Darstellung. Während der Halbzeugverband in den Jahren 1898 bis 1900 nur 1,6 bis 4,3 % seines Gesamtabsatzes ins Ausland verkaufte, stieg die Ausfuhr 1901 auf 23,2 % und in den folgenden Jahren auf 46 und 48 %, um dann vom Jahre 1903/04 an wieder langsam zurückzugehen. Die Ausfuhr des Walzdrahtverbandes bewegte sich in den Jahren 1898—1900 zwischen 46 000 und 53 000 t, in den Jahren 1901—1903 dagegen zwischen 92 000 und 98 000 t, während der Gesamtversand in der ganzen Periode annähernd gleich blieb. Die Roheisenausfuhr schnellte von 13 700 t im Jahre 1901 auf 134 900 t im Jahre 1902 empor, während gleichzeitig der Gesamtabsatz von 626 000 t auf 538 000 t sank¹⁾.

Solange der Inlandmarkt imstande ist, die volle Produktion der kartellierten Unternehmer aufzunehmen, verkaufen diese nur soviel zu billigeren Preisen nach dem Ausland als notwendig ist, um sich dort die Geschäftsverbindungen für die Zeiten stockender Nachfrage auf dem Inlandmarkt zu sichern, ja vielfach geben sie sogar alte ausländische Beziehungen auf, um den Anforderungen des Inlandmarktes gerecht werden zu können. So kaufte das Kohlsyndikat zur Zeit der Kohlenknappheit 1906/07 nicht nur große Mengen englischer Kohlen

¹⁾ Willy Morgenroth: Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1908 S. 88/93.

(1906: 240 000 t 1907: 1 200 000), um damit seine Lieferungsverpflichtungen zu erfüllen, sondern es löste auch zahlreiche alte Geschäftsverbindungen im Ausland, in den deutschen Hafenplätzen und in anderen vom Ausland bestrittenen Randgebieten¹⁾. Erst wenn die Produktionsfähigkeit der kartellierten Unternehmer die Aufnahmefähigkeit des Inlandmarktes übersteigt, nehmen die billigeren Auslandverkäufe — eventuell auch als wirkliche Schleuderverkäufe — einen größeren Umfang an. Zu einer ständigen Einrichtung können sie aber nur da werden, wo die Produktionsfähigkeit dauernd auch zu Zeiten der Hochkonjunktur den heimischen Bedarf übersteigt und gleichzeitig die Erhöhung der Kosten durch Einschränkung des Betriebs größer ist als der Verlust beim Verkauf des Produktionsüberschusses an das Ausland zu den niedrigeren, unter den Selbstkosten stehenden Weltmarktpreisen. In allen übrigen Fällen sind sie eine zwar periodisch wiederkehrende, aber doch jeweils nur vorübergehende Erscheinung.

Die billigeren Auslandverkäufe haben also ihre Wurzel in dem Bestreben, im monopolistisch beherrschten Inland die Preise so hoch zu normieren, daß auch den mit den größten Kosten arbeitenden Kartellgenossen noch ein angemessener Gewinn bleibt, und in der Notwendigkeit, zur Erzielung der größtmöglichen Rentabilität ständig einen gewissen Umsatz zu machen, für welchen infolge der Monopolpreise die Aufnahmefähigkeit des heimischen Marktes nicht ausreicht. Sie dienen dazu, der Produktion einen Umfang und eine Stetigkeit zu verleihen, welche ihnen auf Grund der bestehenden Preise der Inlandabsatz allein nicht bieten könnte und tragen dadurch zu einer Verringerung der Produktionskosten bei.

Den Produzenten gewährleisten sie also den größten unter den obwaltenden Umständen zu erzielenden Gewinn. Eine andere Frage ist aber, wie sie vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Gesamtinteressen des Ausfuhrmarktes aus zu beurteilen sind.

Wo es sich um echte Schleuderverkäufe handelt, also um die Ausfuhr einer Industrie, die dem Ausland gegenüber

¹⁾ Kartellrundschaue 1903 S. 188 ff.

nicht wettbewerbsfähig ist und im Inland nur mit Hilfe des Zollschutzes am Leben erhalten werden kann, bringt der Verkauf ans Ausland nicht den vollen Ersatz der aufgewendeten Produktionskosten. Er bedeutet daher einen volkswirtschaftlichen Verlust, obwohl er den privatwirtschaftlichen Interessen der Produzenten vollkommen Rechnung tragen kann. Ein allgemeines Beispiel möge dies erläutern.

Angenommen, im Inland läßt sich die Einheit einer Ware b bei einer Gesamtproduktion von 100 b mit einem Kostenaufwand von $\frac{6}{8}$ c herstellen; steigt die Produktion auf 150 b, so mögen die Erzeugungskosten für die Einheit auf $\frac{5}{8}$ c sinken. Im Ausland seien die Produktionskosten wesentlich niedriger, so daß der Marktpreis für 1 b dort nur $\frac{4}{8}$ c beträgt. Im Inland seien die Produzenten der Ware b kartelliert und, dank des Zollschutzes, imstande, einen Preis von 1 c für 1 b zu erzielen. Zu diesem Preis betrage der inländische Bedarf 100 b. Im Ausland lassen sich noch 50 b zum Preis von $\frac{4}{8}$ c absetzen. Der Gesamtabsatz beträgt somit 150 b, für den ein Preis von 125 c Erlöst wird. Die Selbstkosten betragen für die Produzenten 93,75 c, so daß ihnen ein Reingewinn von 31,25 c verbleibt. Würden sie auf die Schleuderausfuhr verzichten und sich mit dem Inlandabsatz von 100 b zum Preis von je 1 c begnügen, so würden sie einen Gesamterlös von 100 c und, nach Abzug der verhältnismäßig höheren Produktionskosten von 75 c, einen Reingewinn von 25 c erzielen. Nimmt man weiter an, daß sich der Inlandabsatz auf 150 b erhöhen ließe, wenn der Preis auf $\frac{6}{8}$ c herabgesetzt wird, so würde sich in diesem Falle der Gesamterlös auf 112,50 c und der Reingewinn nach Abzug der Produktionskosten von 93,75 c auf 18,75 c berechnen. Man sieht also, daß in so gelagerten Fällen der Schleuderelexport die größte Rentabilität gewährleistet.

Anders gestaltet sich dagegen die Beurteilung der Frage vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus. Hier ist nur der Kostenaufwand entscheidend, mit dessen Hilfe der zur Bedarfsdeckung erforderliche Gütervorrat beschafft werden kann. Der im Inlandverkehr erzielte Erlös spielt keine Rolle, weil er nur eine Güterverschiebung zwischen den einzelnen Privat-

wirtschaften bedeutet, durch welche die Gesamtmenge der in der Volkswirtschaft vorhandenen Güter weder vermehrt noch vermindert wird. Dagegen muß der im Austausch mit dem Ausland erzielte Erlös allerdings als Aktiv- oder Passivposten in Rechnung gezogen werden. Im ersten der oben behandelten Fälle betragen die zur Deckung des Inlandsbedarfs von 100 b aufgewendeten Kosten $500/8$ c. Die Kosten konnten aber nur dadurch soweit herabgedrückt werden, daß noch 50 b über den inländischen Bedarf erzeugt und mit einem Verlust von $50/8$ c ans Ausland verkauft wurden. Um diesen Betrag erhöht sich natürlich der zur Deckung des Inlandsbedarfs erforderliche Aufwand, so daß er sich auf $550/800$ c oder $55/80$ c beläuft. Im zweiten Fall berechnet er sich auf $60/80$ c und im dritten Fall auf $50/80$ c. Würde man auf eigene Herstellung verzichten und den Bedarf vom Ausland beziehen, so würden die Kosten auf $40/80$ c für die Wareneinheit sinken. Im letzteren Falle wäre also das volkswirtschaftliche Produktionsinteresse, d. h. das Interesse daran, daß die zur Bedarfsdeckung erforderliche Gütermenge zu den geringstmöglichen Kosten beschafft werde, am besten gewahrt. Will man aber aus irgend welchen Gründen die inländische Produktion erhalten, so wäre im volkswirtschaftlichen Interesse zu fordern, daß der Zoll so bemessen wird, daß er den kartellierten Produzenten nicht gestattet, den Inlandpreis über $6/8$ c zu erhöhen (Fall 3). Solange es dagegen der Zoll ermöglicht, den Inlandpreis auf 1 c zu halten, entspricht die Schleuderausfuhr nicht nur den privatwirtschaftlichen Interessen der Produzenten, sondern auch dem volkswirtschaftlichen Produktionsinteresse.

Wo die billigeren Auslandpreise keine Verlustpreise sind, liegt der Schwerpunkt der ganzen Frage ausschließlich in der durch das Zusammenwirken von Schutzzoll und Kartell ermöglichten künstlichen Erhöhung der Inlandpreise über den Weltmarktpreis. Solange diese Faktoren fortbestehen, dauern auch die Wirkungen unverändert fort, gleichviel, ob eine Ausfuhr zu billigeren Preisen in großem oder kleinem Umfang oder überhaupt nicht besteht. Namentlich ist es für den Einfluß der Schleuderausfuhr auf den Inlandmarkt ganz ohne Bedeutung, ob die Weltmarktpreise durch sie tiefer herabgedrückt werden, als sie sonst stehen

würden. Denn die Inlandpreise lassen sich auf die Dauer nicht viel mehr als um die Differenz von Zoll und Fracht über die Weltmarktpreise erhöhen; ob diese selbst hoch oder niedrig sind, spielt dabei keine Rolle.

Die Monopolpreise haben in erster Linie nur eine Verschiebung in der inländischen Güterverteilung zur Folge. Das Kartell vermag sich kraft seiner Monopolstellung einen größeren Anteil am Nationaleinkommen zu verschaffen, als ihm sonst bei freiem Wettbewerb zufallen würde. Die sozialen Wirkungen dieser Erscheinung können hier nicht weiter verfolgt werden.

Die wirtschaftliche Bedeutung ist zunächst nur eine indirekte. Sofern nämlich die kartellierten Industrien Materialien für andere, weiterverarbeitende Industrien herstellen, werden deren Produktionskosten durch die Monopolpreise erhöht. Das wirkt jedoch auf die verschiedenen Zweige der Weiterverarbeitung durchaus nicht gleichartig. Der Schwerpunkt der Kartelle liegt bekanntlich in den Anfangsstadien der Produktion. Je weiter die Verfeinerung fortschreitet, desto mehr nimmt die Bedeutung der Kartelle ab. Demgemäß wird auch der Einfluß der monopolistischen Kartellpreise in den höheren Produktionsstadien immer schwächer. Der Grund hiefür liegt einmal darin, daß der verhältnismäßige Anteil des Aufwandes für die Rohstoffe an den Gesamtproduktionskosten mit fortschreitender Verfeinerung der Ware abnimmt. So betragen beispielsweise die Kosten des im jeweiligen Produkt enthaltenen Eisens von den gesamten Herstellungskosten bei Roheisen 59,65 %, bei Halbzeug 49,56 % und bei Formeisen 42,14 %¹⁾. Dazu kommt dann noch, daß in den höheren Produktionsstadien die unmittelbaren Vorprodukte schon vielfach gar nicht mehr kartelliert sind, wodurch natürlich die Weiterwälzung der erhöhten Kartellpreise nur mehr unvollkommen oder überhaupt nicht mehr möglich ist.

Von der Preispolitik der Kartelle werden also in der Hauptsache nur gewisse Zwischenstufen der Produktion getroffen, deren Rohstoffe kartelliert sind und bei denen der Aufwand für Material noch einen verhältnismäßig großen Posten in den gesamten Erzeugungskosten darstellt.

¹⁾ Luigi Fontana-Russo: Grundzüge der Handelspolitik. 3. Buch, 116. Abschnitt.

Bis in diese Zwischenstufen der Produktion erstreckt sich jedoch in der Regel auch die vertikale Konzentration der Betriebe. Da die gemischten Werke, die ihr Material zur Weiterverarbeitung selbst herstellen, nicht mit den Marktpreisen rechnen müssen, sondern nur die Selbstkostenpreise in Ansatz zu bringen brauchen, wird ihre Exporttätigkeit von der Preispolitik des Rohstoffkartells natürlich nicht im geringsten berührt, während sie dadurch gleichzeitig auf dem Inlandmarkt eine Überlegenheit über die reinen Werke erlangen.

Die reinen Werke sind somit die eigentlichen Leidtragenden. Doch darf man deren volkswirtschaftliche Bedeutung nicht überschätzen. In der deutschen Walzwerksindustrie¹⁾, aus deren Kreisen die heftigsten Anklagen gegen die Preispolitik der Rohstoffverbände erhoben wurden, waren beispielsweise schon im Jahre 1900 von den 221 bestehenden Werken 129 gemischte, deren Halbzeugverbrauch in Höhe von 5 983 000 t 89 % des gesamten inländischen Halbzeugverbrauchs betrug. Schon damals standen also die Interessen von höchstens 92 Werken, die zusammen 11 % des inländischen Halbzeugbedarfs verbrauchten, auf dem Spiel. Seit dieser Zeit haben die gemischten Werke noch erheblich an Ausdehnung und Bedeutung gewonnen. Dazu kommt, daß die Rohstoffkartelle das Bestreben zeigen, wenigstens auf dem Gebiete des Ausfuhrhandels der nachteiligen Wirkung ihrer Preispolitik auf die Abnehmer dadurch vorzubeugen, daß sie ihnen die zur Verarbeitung für die Ausfuhr bestimmten Materialien zu Ausfuhrpreisen lassen oder daß sie ihnen bei der Ausfuhr der Fertigfabrikate für die in diesen enthaltenen Rohstoffe eine bare Vergütung gewähren. Wenn diese Ausfuhrunterstützungen ihren Zweck auch nicht immer voll erreichen konnten, so haben sie doch eine dauernde und tiefgreifende Schädigung der Ausfuhrinteressen der Weiterverarbeiter verhindert.

Die Klagen der Einfuhrländer gehen in der Regel davon aus, daß ihnen die Schleuderausfuhr die Preise verderbe.

Um die preisdrückende Wirkung der Schleuderausfuhr darzutun, weist man gerne darauf hin, daß diese Waren auf

¹⁾ Kontradiktorische Verhandlungen. Bd. 3.

dem Auslandmarkt im Preis unter den entsprechenden fremden Fabrikaten stehen. Dieser Beweis ist jedoch keineswegs schlüssig, und gerade wenn ein derartiger Preisunterschied sich längere Zeit hindurch hält, ist das ein Anzeichen, daß Ursachen vorhanden sein müssen, die es verhindern, daß die eingeführten Waren trotz ihres billigeren Preises dem Absatz der einheimischen Abbruch tun. Diese Ursachen können mancherlei Art sein. So wurde z. B. in der Kartellenquête mehrfach betont, daß man seine Waren im Ausland durchschnittlich 10% billiger anbieten müsse, da bei gleichem Preise die Ausländer ihre eigenen Fabrikate bevorzugen. Das deutsche und amerikanische Thomashalbzeug stand Jahre hindurch um 10—12 sh, d. s. 20—30 % im Preise unter dem englischen Bessemerhalbzeug, weil unter den englischen Ingenieuren die Anschauung herrschte, das basische Konstruktionseisen sei dem sauren gegenüber minderwertig¹⁾. Wer sich in solchen Fällen von dem allgemeinen Vorurteil befreit, der macht natürlich um so bessere Geschäfte. So kaufte z. B. die Palmers Shipbuilding and Iron Company in NewCastle eben dieses billige deutsche Halbzeug, und es wurde ihr dadurch in vielen Fällen möglich, Aufträge auf Schiffsbauten zu erlangen, die ihr sonst entgangen wären²⁾.

Auf jeden Fall bedeuten diese Auslandverkäufe eine Vermehrung der Konkurrenz auf dem Weltmarkt. Welchen Einfluß diese aber auf die Preise ausübt, das hängt von verschiedenen Umständen ab. Zunächst von der Marktlage, und zwar nicht nur von der Konjunktur in dem unmittelbaren Bestimmungsland, sondern auch von der Wirtschaftslage in dritten Ländern. Die Wirkung der deutschen Ausfuhr auf den englischen Markt wird nicht nur von den Wirtschaftsverhältnissen in England, sondern auch von denen in den Vereinigten Staaten stark beeinflusst. Ist dort die Konjunktur ungünstig, so werfen auch die Amerikaner große Warenmengen auf den englischen Markt, während sie in Zeiten der Hoch-

1) Gothein: Internationale Regelung der Eisenzölle. Berlin 1905. S. 22. 28.

2) Kontradiktorische Verhandlungen Bd. 3, S. 517.

konjunktur vielfach sogar als Käufer auftreten. Es kann daher auch schon eine verhältnismäßig kleine Einfuhr einen empfindlichen Preissturz hervorrufen, wenn sie auf einen überfüllten Markt trifft, während umgekehrt die Marktpreise trotz starker Einfuhr unverändert bleiben können, wenn dort gerade Knappheit an der betreffenden Ware herrscht.

Diese Erfahrung machte man in England in den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts, als die deutschen Eisenproduzenten wegen der Depression auf dem heimischen Markt ihre Ausfuhr zu billigen Preisen gewaltig steigerten¹⁾. Im Jahre 1899 fehlte die deutsche und auch die amerikanische Konkurrenz auf dem englischen Markt fast vollständig, so daß sich die englischen Produzenten eines hohen Preises erfreuen konnten. Im Laufe des Jahres 1900 machten sich Anzeichen eines Wiederauflebens der deutschen Konkurrenz bemerkbar. Im Spätherbst 1900 führten deren billigere Angebote auch zu einem Rückgang in den englischen Notierungen, während sie auf die Preise in Wales ohne Einfluß blieben, da man die dortigen Erzeugnisse für besser hielt als die deutschen Konkurrenzprodukte. Im Jahre 1901 machte sich der billigere deutsche Wettbewerb von Anfang an stark fühlbar und dauerte das ganze Jahr hindurch fort. In einigen Artikeln gingen deshalb auch die englischen Preise merklich zurück, ohne daß jedoch die englischen Produzenten dadurch sonderlich gelitten hätten. Denn sie waren noch bis Ende des Jahres, teilweise auch noch für den Anfang des nächsten Jahres überreich mit Aufträgen aus der Zeit höherer Preise versehen. In einigen Zweigen, wie insbesondere in Roheisen, war sogar noch im Oktober und November die Nachfrage so stark, daß die englische Produktion zu ihrer Befriedigung nicht ausreichte und manche Eisenwerke den Betrieb hätten einstellen müssen, wenn ihnen nicht das billige deutsche Angebot von Walzstahl zu Hilfe gekommen wäre. Die englischen Preise konnten sich daher noch beträchtlich über den deutschen halten. Anfang 1902 dauerte die deutsche Konkurrenz noch an, doch erhöhten die deutschen Lieferanten im Laufe des Januar allmählich

¹⁾ British and foreign trade and industry S. 343 ff.

ihre Preise und zogen sich anfangs Februar so gut wie ganz vom englischen Markt zurück. In der Folgezeit wird zwar noch hie und da von billigen deutschen Verkäufen berichtet, doch hatte diese Einfuhr keinen für die englischen Produzenten irgendwie beängstigenden Charakter, obwohl sie durch Tarifvergünstigungen seitens der englischen Eisenbahngesellschaften unterstützt wurden. Anfang 1903 sank die deutsche Einfuhr wieder zur Bedeutungslosigkeit herab.

Dieser für England günstige Verlauf der Dinge wurde wesentlich dadurch gefördert, daß die Krise auf dem amerikanischen Eisenmarkt im Jahre 1900 nur vorübergehend war und alsbald wieder einer Hochkonjunktur Platz machte, so daß Amerika die billige deutsche Ausfuhr leicht und bereitwillig aufnahm.

Oft entscheidet aber nicht einmal die wirkliche Marktlage, sondern nur die vielleicht irrige Meinung, die sich die Produzenten über sie bilden. So diktierten vor der Einigung der deutschen Fabrikanten die belgischen und englischen Superphosphatproduzenten trotz ihrer verhältnismäßig kleinen Einfuhr die deutschen Preise. Denn bei dem Mangel an Beziehungen zwischen den deutschen Produzenten wußte man nie, ob das billige Angebot von deutscher oder von ausländischer Seite gemacht worden war, und in dem Bestreben, sich gegenseitig zu unterbieten, wurden die Preise immer tiefer herabgedrückt¹⁾. Ebenso drückten auch die deutschen Halbzeugproduzenten vor Gründung des Stahlwerkverbandes durch ihren gegenseitigen Wettbewerb die Auslandpreise weiter herab, als es nach der tatsächlichen Marktlage notwendig gewesen wäre. Als dann der Stahlwerksverband auch die Ausfuhr in die Hand nahm, konnte er in England die Preise ohne weiteres um 5 bis 6 sh erhöhen²⁾.

Für die ausländischen Weiterverarbeiter ist diese Ausfuhr immer nur ein Gewinn, da sie ihnen billigeres Material verschafft als sie sonst haben würden. Die ausländischen Roh-

¹⁾ Brauns Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik. Bd. 5, 1892. S. 408 ff.

²⁾ Kontradiktorische Verhandlungen. Bd. 4, S. 291.

stoffproduzenten hindert sie in Zeiten guten Geschäftsgangs an der vollkommenen Ausnützung der Konjunktur. Hier ist also der Vorteil für die Weiterverarbeiter zweifellos überwiegend. In Zeiten der Depression verschärft sie dagegen die Krise in der Rohstoffindustrie. Hier bedarf es daher einer eingehenden Untersuchung von Fall zu Fall, ob die Begünstigung der Weiterverarbeiter oder die Schädigung der Rohstoffproduzenten für das volkswirtschaftliche Gesamtinteresse schwerer ins Gewicht fällt.

Zur Bekämpfung der Schleuderausfuhr stehen dem exportierenden Land zwei Wege offen. Es kann einmal versuchen, die Schleuderausfuhr selbst zu vernichten, natürlich nicht durch Ausfuhrverbote oder -erschwerungen, sondern durch Beseitigung ihrer Ursachen, der Zölle. Dabei ist es, namentlich auch in den Fällen, wo es sich um eine ohne Zollschutz nicht lebensfähige Industrie handelt, gar nicht nötig, den Zoll vollständig aufzuheben und damit die Industrie der Vernichtung preiszugeben. Vielmehr genügt, wie das oben angeführte Beispiel zeigt, um die Schleuderausfuhr unmöglich zu machen, vielfach auch eine mäßige Herabsetzung des Zolls, welche den Produzenten immer noch einen auskömmlichen Gewinn läßt.

Man kann sich aber auch darauf beschränken, den nachteiligen Wirkungen der Schleuderausfuhr entgegenzuarbeiten, also in erster Linie die Exportfähigkeit der Weiterverarbeiter zu schützen.

Als Mittel kommen hierfür in Betracht die weitere Ausdehnung des zollfreien Veredelungsverkehrs, darin bestehend, daß der Zoll bei Einfuhr der Rohstoffe gestundet und bei ihrer Wiederausfuhr in verarbeitetem Zustand endgültig erlassen wird, oder der Ausbau des Systems der Zollrückvergütung. Die Forderungen aus politischen und Interessentenkreisen bevorzugen das letztere, und zwar in Form der Ausstellung von Einfuhrscheinen. Die Erörterung dieser Frage in Deutschland knüpfte in den letzten Jahren meist an die Klagen der reinen Walzwerke an. Der Reichstag beschäftigte sich zum letztenmal in seiner Sitzung vom 6. Fe-

bruar 1909 mit dieser Frage. Damals wurde vom Zentrum folgende Resolution eingebracht:

„Der Reichstag wolle beschließen:

den Herrn Reichskanzler zu ersuchen, baldtunlichst eine Novelle zum Zolltarifgesetz vom 25. Dezember 1902 des Inhalts vorzulegen, daß den Inhabern von reinen Walzwerken, Eisen- und Stahlgießereien, Martinstahlwerken und Puddelwerken bei der Ausfuhr ihrer Erzeugnisse Einfuhrscheine zum zollfreien Bezug des Einstandsmaterials für ihre Auslandsproduktion verliehen werden können.“

Die Einfuhrscheine wollte man unübertragbar machen.

Ein an anderer Stelle gemachter Vorschlag geht dahin, die Einfuhrscheine übertragbar zu machen und sie nicht nur zur Verwendung für Wiedereinfuhr von Roheisen oder Halbzeug, sondern auch anderer Waren, namentlich landwirtschaftlicher Produkte zuzulassen bzw. sie überhaupt nicht auf eine bestimmte Warenmenge, sondern auf einen bestimmten Zollbetrag auszustellen.

Das System der Zollrückvergütung hat vor dem der Zollstundung und des Zollerlasses das voraus, daß es die Schwierigkeiten und Formalitäten vermeidet, die mit der Notwendigkeit des Identitätsnachweises, namentlich bei dazwischenliegender Verarbeitung verbunden ist. Es hat aber den Nachteil, daß es sich dem Wechsel der Konjunktur weniger leicht anpaßt. Auf dem Wege des zollfreien Veredelungsverkehrs kann der Produzent jeweils soviel Rohmaterial aus dem Ausland beziehen, als er zur Erledigung seiner augenblicklichen Ausfuhraufträge braucht. Bei dem System der Einfuhrscheine hängt dagegen die Einfuhrmöglichkeit von der vorausgegangenen Ausfuhr ab. Das hat zur Folge, daß sich der Produzent in Zeiten wo die Exportaufträge zunehmen, nicht genügend zollfreies Material verschaffen kann, während er umgekehrt, wenn das Auslandsgeschäft schlechter wird, die Scheine nicht vollständig auszunützen vermag.

Ein weiteres Bedenken entsteht daraus, daß es sich hier in der Regel um Materialien handelt, deren Bedarf durch die heimische Produktion gedeckt wird. Erhält der Weiterver-

arbeiter bei der Ausfuhr seiner Waren einen Einfuhrschein für eine entsprechende Menge Rohstoff, so kann er die inländischen Rohstoffproduzenten durch die Drohung, im Ausland zu kaufen, zwingen, ihm den Rohstoff zum Weltmarktpreis zu lassen. Das System der Einfuhrscheine bedeutet also eine zwangsweise Durchführung des Systems der Ausfuhrvergütung, und wenn sie unübertragbar sind, ist damit ihre Bedeutung erschöpft. Anders aber, wenn sie übertragen werden und auch zur Zollzahlung für andere Waren verwendet werden können. In diesem Falle wird sie nämlich der Weiterverarbeiter, nachdem sie ihm als Pressionsmittel gegenüber seinem Rohstofflieferanten gedient haben, weiter veräußern. Derartige Einfuhrscheine wären also nichts weiter als versteckte Ausführprämien, die der Staat aus seinen Zolleinnahmen entrichtet.

Auf der anderen Seite suchen auch die Einfuhrländer in ihrem Zolltarif Schutz gegen die Schleuderausfuhr. Die Forderung sie durch erhöhte Zollsätze zu bekämpfen, ist schon alt. Schon 1876 hatte die Deutsche Reichsregierung dem Reichstag einen Gesetzentwurf vorgelegt, der den Bundesrat ermächtigen sollte, eine Reihe von Produkten mit Ausgleichszöllen zu belegen, sofern deren Ausfuhr im Heimatlande durch Prämien begünstigt werde. Diese Forderungen, die auch in der Folgezeit in den verschiedensten Ländern immer wiederkehrten, fanden zum erstenmal eine allerdings beschränkte Verwirklichung in der Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902, die in Art. 4 einen erhöhten Zoll für Prämienzucker statuierte. Ferner ist aus dem Jahr 1903 ein Fall bekannt geworden, in welchem die amerikanischen Zollappraisers die Bestimmung des Dingleytarifs von 1897, daß der Zoll vom wirklichen Marktwert zu berechnen sei, dazu benutzten, um für die Verzollung deutscher Stahlknüppel nicht der Faktorenpreis, sondern die um die Fracht erhöhten Marktpreise zugrunde legten.

Eine umfassende gesetzliche Regelung fand diese Frage aber erstmals im kanadischen Zolltarifgesetz vom 10. August 1904. In § 19 dieses Gesetzes ist bestimmt, daß von Waren, deren gangbarer Marktpreis höher ist als der Preis, zu welchem

sie tatsächlich nach Kanada verkauft werden, als Zuschlag zum gewöhnlichen Zoll ein Sonderzoll in Höhe des Unterschieds zwischen diesem Verkaufspreis und dem Marktpreis im Ausfuhrland erhoben werden soll. Doch soll dieser Sonderzoll in keinem Fall die Hälfte des gewöhnlichen Zolls und bei einigen besonders aufgeführten Warengattungen 15 % des Wertes nicht übersteigen. Dabei dürfen auf den Ausfuhrpreis die Unkosten nicht gerechnet werden, die nach Absendung der Ware von dem Platz erwachsen, von wo aus sie unmittelbar nach Kanada ausgeführt wird. Im übrigen sind noch Bestimmungen getroffen, um eine Umgehung des Gesetzes zu verhüten. Ferner ist dem Finanzminister die Ermächtigung gegeben, die zur Durchführung des Gesetzes erforderlichen Ausführungsbestimmungen zu erlassen und sind hierfür einige Leitsätze aufgestellt. Unter dem 10. August und 25. Oktober 1904 wurden dann nähere Bestimmungen über die Berechnung des Inland- und Auslandpreises gegeben und im Jahre 1905 ein ausführlicher Katalog der Warengattungen aufgestellt, die bei Vorhandensein der sonstigen Voraussetzungen dem Sonderzoll unterliegen bzw. von ihm befreit sind. In das Zolltarifgesetz vom 12. April 1907 wurden die Bestimmungen über den Sonderzoll wörtlich aus dem früheren Gesetz herübergenommen, nur wurde jetzt die Höhengrenze dieser dumping duty allgemein auf 15% festgesetzt.

Über die Wirkung dieses Sonderzolls ist bis jetzt wenig bekannt geworden. Die Einfuhr der zollpflichtigen Waren nach Kanada hat jedenfalls seit dieser Zeit in ihrem jährlichen Wachstum nicht nachgelassen, abgesehen von einer vorübergehenden Stockung im Jahre 1904/05. Dagegen wurde kurz nach Inkrafttreten des Zolltarifgesetzes von 1904 berichtet, daß sich verschiedene große amerikanische Firmen, so die United States Steel Corporation, die Pressed Car Steel Corporation und die American Locomotive Co. durch dieses Gesetz veranlaßt sähen, in Kanada Tochtergesellschaften zu gründen.

Von theoretischem Standpunkt aus muß jedenfalls ein derartiger Zoll schwerwiegenden Bedenken begegnen. Die Vergleichung des gangbaren Marktpreises im Ausfuhrland

mit dem Ausführpreis im einzelnen konkreten Falle bildet eine durchaus ungeeignete Grundlage für die Bemessung des Zolls. Wie schon oben dargelegt, beruht dieser Unterschied sehr häufig nur darauf, daß das Kartell die Preise auf seinem Heimatmarkt kraft seiner Monopolstellung über den Weltmarktpreis erhöht hat. Es besteht ferner die Möglichkeit, daß ein bestimmter Auftrag, sei es wegen seiner Größe oder wegen sonstiger besonderer Vorteile, billiger ausgeführt werden kann, als es dem Durchschnittspreis entspricht. Auch kommt es bei großen und langfristigen Abschlüssen nicht selten vor, daß die Preise steigen, bevor diese Abschlüsse abgelaufen sind, die dann natürlich noch in den früheren, niedrigeren Preisen erledigt werden müssen. Das Kartell wäre hier doppelt geschädigt. Es muß einmal die Waren noch zu dem alten billigeren Preise liefern und muß dann außerdem noch die ganze Differenz zwischen dem früheren und jetzigen Preise als Strafzoll entrichten. Der Sonderzoll trifft also Fälle, in denen von einer Schleuderausfuhr keine Rede sein kann, und da, wo ein Schleuderexport wirklich vorliegt, übersteigt er bei weitem den Betrag, um welchen der Ausführpreis unter dem eigentlichen und auch für das Kartell lohnenden Weltmarktpreis liegt. Muß das Kartell auf dem Einfuhrmarkt noch mit anderen Ländern konkurrieren, in denen eine monopolistische Preispolitik der Kartelle nicht besteht, wie dies z. B. bei der Konkurrenz Deutschlands oder der Vereinigten Staaten mit England auf dem kanadischen Markte der Fall ist, so bedeutet der Sonderzoll eine ungerechte Differenzierung zu Ungunsten des Kartellandes. Hat dieses dagegen auf dem Einfuhrmarkt mit einer solchen Konkurrenz nicht zu kämpfen, so läuft die ganze Maßregel auf eine versteckte Erhöhung des Schutzzolls zugunsten der einheimischen Produktion auf dem Einfuhrmarkt hinaus.

Vielleicht ließe sich ein richtig bemessener Zoll in Fällen eines wirklichen Schleuderexports und nur für dessen Dauer rechtfertigen, namentlich in einem sonst freihändlerischen Land, das seine ganze Produktion auf der Voraussetzung einer den natürlichen Produktionsbedingungen entsprechenden internationalen Arbeitsteilung aufgebaut hat.

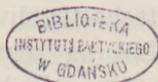
Doch darf man sich auch hier die Schwierigkeiten nicht verhehlen, welche der Feststellung von Notwendigkeit und Höhe des Zolls im Einzelfall entgegenstehen, Schwierigkeiten, die aus den vorangehenden Ausführungen klar ersichtlich sind.

Man darf sich ferner nicht verhehlen, daß die Widerstände, welche sich der Wiederabschaffung eines einmal eingeführten derartigen Zolls entgegenstellen würden, leicht die Macht der von Parlament und Parteien abhängigen Regierung übersteigen könnten, so daß sich der Zoll in einen dauernden Bereicherungszoll für die Produzenten verwandelt.

Und man darf schließlich auch die Gefahr internationaler Verwicklungen nicht übersehen, die gerade mit dieser Art von Zoll verbunden ist. Denn hier handelt es sich nicht um einen Zoll, welcher die gesamte Einfuhr einer bestimmten Warengattung ohne Rücksicht auf das Ursprungsland trifft, sondern um eine Sondermaßregel gegen die Einfuhr aus einem bestimmten Land. Schon wegen der entgegengesetzten materiellen Interessen werden sich die Auffassungen des Einfuhr- und des Ausfuhrlandes darüber, ob ein Schleuderausfuhr vorliegt, in den seltensten Fällen decken und das Ausfuhrland wird eher geneigt sein, den Zoll als eine unfreundliche, gegen es gerichtete Maßregel zu betrachten, als seine Berechtigung anzuerkennen.

Die vorstehenden Ausführungen sollten Wesen, Ursachen und Folgen der Erscheinungen des modernen Wirtschaftslebens klarlegen, die man unter dem Namen Schleuderausfuhr zusammenzufassen und zu bekämpfen pflegt. Es wurde ferner gezeigt, daß auch die Wirtschaftspolitik schon die verschiedenartigsten Versuche zur Lösung dieser Frage gemacht hat. Es kann nicht Aufgabe dieser Zeilen sein, eine allgemeine Norm für das wirtschaftspolitische Verhalten gegenüber dieser sogenannten Schleuderausfuhr aufzustellen, da hierfür die konkreten Verhältnisse des Einzelfalls bestimmend sein müssen. Nur ein Hinweis sei gestattet. Die Ausfuhr zu billigeren Preisen ist in den meisten Fällen die Folge eines durch den Zollschatz ermöglichten, monopolistischen Zusammenschlusses der inländischen Produzenten. Je höher der Schutzzoll, desto größer kann die Differenz zwischen Inland- und Auslandpreisen

werden. Mit der Größe der Differenz wächst aber einerseits die Gefahr der Schädigung der inländischen Weiterverarbeiter, andererseits die Gefahr, daß die Einfuhrstaaten zu Abwehrmaßnahmen, ähnlich der kanadischen dumping duty, greifen. Je höher ferner der Zoll, desto größer wird die Gefahr, daß auch eine auf dem Weltmarkt an sich nicht wettbewerbsfähige Industrie in Stand gesetzt und durch ihr privatwirtschaftliches Rentabilitätsinteresse dazu gedrängt wird, die Ausfuhr aufzunehmen, desto größer also die Gefahr, daß ein echter, die wirtschaftlichen Interessen des Ausfuhrlandes schädigender Schleuderelexport entsteht. Jede Überspannung der Schutzzollpolitik birgt somit auch auf diesem Gebiete ernste Gefahren für eine gedeihliche Entwicklung der Volkswirtschaft.



U 31747