



Staats- und  
Universitätsbibliothek  
Bremen

# **Staats- und Universitätsbibliothek Bremen**

**DFG Projekt Die Grenzboten**

## **Die Grenzboten**

**Berlin u.a., 1841 - 1922**

Brandt, L. O.: Die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland  
und den Vereinigten Staaten

**urn:nbn:de:gbv:46:1-908**

Gesandten Peters besondere „Projekte“ vorlegen lassen, aus denen sich zeigen würde, wie der Kurfürst gegenwärtig Rußland Dienste zu erweisen hoffe.

Diese „Projekte,“ die Fürst Kurakin am 25. November (russischen Stils) erhielt, bestanden im wesentlichen in folgendem: 1. Rußland und Hannover wollen miteinander in Frieden und guter Freundschaft leben und sich durch Rat und Tat zu gegenseitigem Vorteil unterstützen. 2. Demzufolge versprechen beide Staaten einander alles mitzuteilen und gestatten ihren Gesandten, in und außerhalb Deutschlands freundschaftlichen Verkehr und Schriftwechsel zu unterhalten. 3. Wenn solche Fälle eintreten, daß eine Macht von der andern bewaffnete Unterstützung wünscht, so treten die beiden Mächte darüber in besondere Beratungen. 4. Da der Zar verspricht, die Schweden in ihren deutschen Besitzungen nicht zu beunruhigen und seine Bundesgenossen von einem Einfall in diese Provinzen abzuhalten, damit dadurch keine Unruhen im Reich entstehen, und die deutschen Streitkräfte vom Kriege mit Frankreich nicht abgezogen werden, so 5. verspricht der Kurfürst auch seinerseits, nach Möglichkeit und eifrigst dafür zu sorgen, daß die Verbündeten des Zaren, die Könige von Polen und Dänemark, in ihren deutschen Provinzen nicht von Schweden angegriffen werden. 6. Wenn endlich eine fremde Macht wegen des zwischen Hannover und Rußland getroffenen Übereinkommens aus Neid oder Böswilligkeit in die hannoverschen Lande einfallen oder sie ungerechtfertigt bedrängen sollte, so verspricht der Zar in diesem Falle „kräftige Hilfe zu erweisen.“

Kurakin schickte diesen Entwurf sofort in Ziffernschrift an seinen Hof, und zugleich teilte er am 3. Dezember dem Minister Bernsdorff seine Ansicht über das Schriftstück mit und erklärte, daß er mit seinem Hof in Relation getreten wäre. Kurakin wünschte die Punkte 4, 5 und 6 geändert und begründete dieses Verlangen. Wie zu erwarten war, ging Hannover auf den Wunsch nicht ein, und es begannen nun Verhandlungen, die sich fast neun Monate, bis Ende Juli, bis zur Abreise Kurakins aus Hannover, hinzogen. Der Kurfürst war einem Bündnis nicht abgeneigt, suchte aber möglichst vorteilhafte Bedingungen für sich herauszuholen.

(Schluß folgt)



## Die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten

Von E. O. Brandt in Düsseldorf



seit Jahren beklagt sich die deutsche Geschäftswelt über die Schärfe, mit der die Vereinigten Staaten ihr Schutzollsystem ausbauen, und über einen Handelsvertrag zwischen Deutschland und der Union, der Deutschland alle Nachteile, der Union alle Vorteile zuweist. Man hat zwar geglaubt, daß wir in den Vereinigten Staaten meistbegünstigt seien, wunderte sich aber doch darüber, daß diese Meistbegünstigung, die doch für andre Länder, die mit uns in einem Handelsvertrags-

verhältnis stehn, so großen Nutzen bringt, gerade bei dem Zollsystem der Vereinigten Staaten ihre Wirkung vermag. Da wir vor der Einleitung neuer Verhandlungen über die Handelsbeziehungen der Union zu Deutschland stehn, so empfiehlt es sich wohl, einmal zu fragen, auf welchen Grundlagen denn eigentlich diese Beziehungen beruhen. Und damit erörtern wir eins der merkwürdigsten Kapitel der neuen Handelsgeschichte, reich an Irrtümern und Fehlern, die uns in eine wenig beneidenswerte Lage gebracht haben. Wir würden über die Streitfragen, die sich daran knüpfen, schon längst gut unterrichtet sein können, wenn sich die öffentliche Meinung und vor allem die Tagespresse die einschlägigen wissenschaftlichen Arbeiten etwas genauer ansehen wollten, denn schon 1900 hat Professor Dr. George M. Fisk im neunzigsten Bande der Schriften des Vereins für Sozialpolitik eine Arbeit über die Handelspolitik der Vereinigten Staaten von 1890 bis 1900 veröffentlicht, die über die deutsch-amerikanischen Handelsvertragsbeziehungen ganz zutreffende Auskunft gibt. Der neueste Bearbeiter des Gegenstandes, Dr. Glier, hat sein Buch „Die Meistbegünstigungsklausel“\*) auf breiterer wissenschaftlicher Grundlage aufgebaut, hätte aber doch bei der Behandlung der Spezialfrage, die uns hier angeht, Veranlassung nehmen sollen, der vorausgegangenen Arbeit von Fisk zu gedenken.

Wenn wir in einem Buche über die Meistbegünstigungsklausel Aufschluß gerade über unser handelspolitisches Verhältnis zur Union finden, so ist das kein Zufall, sondern die ganze Streitfrage dreht sich in Wahrheit nur um diesen einen Punkt, darum, was der preußisch-amerikanische Handelsvertrag über diese Angelegenheit sagt, und wie seine Bestimmungen auszulegen sind.

Dr. Glier weist sehr gut an einem außergewöhnlich reichen Material nach, wie im Laufe der Zeiten die Art der Handelsverträge darin gewechselt hat, wie in ihnen andre Staaten behandelt worden sind, denn darauf kommt es ja immer an. Die Handelsverträge zwischen zwei Ländern wären sehr einfach abzuschließen und würden lange nicht die große Bedeutung erlangt haben, wenn nicht auch fast immer in ihnen geordnet wäre, ob und in welchem Umfange man die Vorteile, die der eine vertragsschließende Teil dem andern zugestanden hat, dritten Staaten zuwenden will, mit denen der eine oder der andre Vertragsstaat entweder schon einen Handelsvertrag abgeschlossen hat oder künftig abschließt. Im achtzehnten Jahrhundert, wo wir schon eine kleine Zahl von Tarifverträgen finden, herrschte in den Handelsverträgen der Grundsatz der unbedingten Meistbegünstigung mit einer einzigen Ausnahme, nämlich der Vereinigten Staaten, die nur Reziprozitätverträge abschlossen. Dies ändert sich im neunzehnten Jahrhundert, vor allem, nachdem die Tarifverträge die Meistbegünstigungsklausel von passiver zu aktiver Bedeutung zu bringen begannen. Bis 1860 ist die unbedingte Meistbegünstigung fast ganz verlassen, die Reziprozität an ihre Stelle gesetzt worden. Doch dieser Zustand war von kurzer Dauer. Der Umschwung brachte sehr bald mit zahlreichen Tarifverträgen die Meistbegünstigung unter

\*) Dr. L. Glier, Die Meistbegünstigungsklausel, eine entwicklungsgeschichtliche Studie unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verträge mit den Vereinigten Staaten und mit Argentinien, erschienen als Heft 2 der Veröffentlichungen des Mitteleuropäischen Wirtschaftsvereins, Berlin, 1905. 434 S.

den handelsvertragsschließenden Ländern wieder zur Geltung, deren Wertschätzung am besten durch die Tatsache bezeichnet wird, daß 1871 Deutschland mit Frankreich im Frankfurter Friedensvertrage die unkündbare und unbedingte, wenn auch auf gewisse Staaten beschränkte Meistbegünstigung verabredete. Bis 1891 nimmt die Zahl der Tarifverträge weiter zu, doch erfolgt 1891 bis 1893 eine scharfe Wendung; eine große Zahl von Handelsverträgen wird gekündigt. Deutschland, das bisher auf diesem Gebiet etwas zurückgehalten hat, greift nun mit dem Abschluß der bekannten sieben großen Tarifverträge ein, in denen überall die unbedingte Meistbegünstigung verabredet wird. Diese erhält jedoch bei andern Staaten nicht mehr so ausschließlich Geltung, und in all dem Wandel der Anschauung hat ein Staat unerschütterlich an dem zuerst gewählten Grundsatz der Reziprozität festgehalten: die Vereinigten Staaten von Amerika. Die Erfahrungen und die Erfolge dieses Staates sind es denn auch, die die Frage nicht zur Ruhe kommen lassen, ob nicht auch Deutschland dazu übergehen müsse, die unbedingte Meistbegünstigung einzuschränken. Man wendet nicht mit Unrecht gegen sie ein, daß sie es unmöglich mache, die Wirkung einer handelspolitischen Abmachung zu übersehen, wenn der einem Staate gewährte Handelsvorteil, Zollerlasse u. a. sofort kraft der früher einem Duzend andrer Staaten gewährten Meistbegünstigung dieser Vielheit mit zufalle, und man umgekehrt jeden von einem andern Staat erlangten Vorteil mit einem Duzend andrer Wettbewerber teilen müsse. Die Sache wird dadurch noch besonders verwickelt, daß z. B. Deutschland Tarifverträge mit sieben Staaten soeben abgeschlossen hat, in denen an Zollschutz beträchtliche Opfer am inländischen Markte gebracht werden mußten. Wenn sich dies auch vielleicht den übrigen sechs Tarifvertragstaaten gegenüber dadurch rechtfertigen läßt, daß diese ebenfalls Tarifzugeständnisse beim Abschluß der Verträge haben machen müssen, so ist es doch bitter, diese Zollnachlässe auch den Staaten zu gewähren, die nichts andres als einen reinen Meistbegünstigungsvertrag mit uns haben, also einen Vertrag, bei dem uns auf den Zolltarif selbst keinerlei Nachlaß oder Bindung der Zölle gegeben worden ist.

Mit den Vereinigten Staaten hat Preußen am 1. Mai 1828, also in der Zeit, wo die Reziprozität an Boden gewann, einen Handelsvertrag abgeschlossen, der noch heute die so viel umstrittne Grundlage unsrer Handelsbeziehungen zur Union ist. Von diesem Vertrage gehn uns nur die Artikel 5 und 9 an, die die Frage regeln, in welchem Umfange Preußen an den Vorteilen teilnimmt, die die Union etwa einem andern Lande einräumt, oder in dem wir andererseits die Union an solchen, andern Staaten gewährten Begünstigungen teilnehmen lassen müssen. Sie lauten:

Artikel 5. Auf den Eingang der Erzeugnisse des Bodens oder des Kunstfleißes des Königreichs Preußen in die Vereinigten Staaten und auf den Eingang der Erzeugnisse des Bodens oder des Kunstfleißes der Vereinigten Staaten in das Königreich Preußen sollen weder andre noch höhere Abgaben gelegt werden, als diejenigen, welche auf dieselben Artikel gelegt sind oder gelegt werden, wenn sie Erzeugnisse des Bodens oder des Kunstfleißes irgendeines andern fremden Landes sind.

Artikel 9. Wenn von einem der vertragschließenden Teile in der Folge andern Staaten irgendeine besondere Vergünstigung des Handels oder der Schifffahrt zugestanden werden sollte, so soll diese Vergünstigung sofort auch dem andern

Teile mit zugute kommen, der sie, wenn sie ohne Gegenleistung zugestanden ist, ebenfalls ohne solche, wenn sie aber an die Bedingung einer Vergeltung geknüpft ist, gegen Bewilligung derselben Vergeltung genießen wird.

Wenn wir uns die Bedeutung dieser Abmachungen ganz klar machen wollen, so müssen wir mit einer Abschweifung erst einmal den Begriff Meistbegünstigung, von dem im Artikel 5 die Rede ist, feststellen, und es ist ein Verdienst Dr. Gliers, dies im Gegensatz zu frühern Beurteilern dieser Frage gründlich getan zu haben. Er weist uns darauf hin, daß vor allem früher die Meistbegünstigung ihre Wirkung nach zwei Richtungen äußerte. Sie gibt ein Recht auf alle Tarifminderungen, mindestens aber auf die Sätze des Generaltarifs. Die meistbegünstigte Nation hatte einen Anspruch auf den Generaltarif und darauf, daß sie keine andern und höhern Zölle zu zahlen brauchte, als dieser sie enthält; sie hatte ferner einen Anspruch auf Tarifminderungen, die sie aber besonders erkaufen mußte. Nach der einen Seite unterlag sie also, wie sich Dr. Glier ausdrückt, dem Gleichbenachteiligungszwang mit andern Ländern (vgl. Artikel 5 des angezogenen Vertrags), auf der andern kam ihr zugute der Gleichbegünstigungszwang (Artikel 9 des Vertrags), der aber in unserm Fall an Gegenleistungen gebunden ist.

Aus diesen beiden maßgebenden Artikeln hat man herausgelesen, daß in allen Zollfragen die unbedingte Meistbegünstigung zwischen Deutschland und der Union bestehe, bei allen besondern Begünstigungen andrer Art aber die bedingte Meistbegünstigung, die Bindung eines Zugeständnisses an ein Gegenzugeständnis. Dr. Glier dagegen sagt, es könne aus Artikel 5 eine allgemeine und unbegrenzte Meistbegünstigung Deutschlands nicht gefolgert werden. Er sage vielmehr nur, daß Preußen (Deutschland) mit seinen Waren in den Vereinigten Staaten keine andern und keine höhern Abgaben zu zahlen habe, als im allgemeinen Zolltarif der Vereinigten Staaten verzeichnet stehn. Gewährt einer der beiden vertragsschließenden Staaten einem dritten Staat eine Begünstigung, so soll sie dem andern Vertragsstaat auch zufallen, und zwar entweder mit oder ohne Gegenleistung, je nachdem sie dem dritten Lande mit oder ohne eine solche gegeben worden ist. Nun hat man weiter gesagt, daß der Artikel 2 des Frankfurter Friedensvertrags Deutschland zwingt, alle Vergünstigungen, die es Frankreich aus den andern Handelsverträgen geben müsse, auch den Vereinigten Staaten zuzubilligen, weil Frankreich diese Vergünstigungen ohne Vergeltung bekomme. Das ist aber nicht richtig. Ohne Zweifel hat Deutschland von Frankreich für das Zugeständnis der unkündbaren Meistbegünstigung eine starke Vergeltung bekommen und erhält sie immer wieder in Gestalt des französischen Mindestzolltarifs. Der Frankfurter Friedensvertrag zwingt uns also nicht, den Vereinigten Staaten ohne Gegenleistung Zollbegünstigungen zu gewähren. Diese Sachlage ist ziemlich klar, und dazu kommt die gleiche, ständig immer wieder betonte Auffassung der Vereinigten Staaten selbst. Im Jahre 1891 wurde das sogenannte Saratogaabkommen Deutschlands mit den Vereinigten Staaten abgeschlossen, durch das man verhindern wollte, daß der deutsche Zucker in Amerika nach dem Mc. Kinley-Gesetz einem Zollzuschlag unterworfen würde. Um dem zu entgehn, bot Deutschland die Aufhebung des deutschen Einfuhrverbots von ameri-

kanischen Schweinen, Schweinefleisch und Würsten an und die Zollermäßigungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse, die durch die Handelsverträge Rußland, Österreich-Ungarn usw. gewährt worden waren. Die Antwort, in der der Präsident der Vereinigten Staaten dieses Abkommen annimmt, hat in ihrem Schlusse folgenden charakteristischen Wortlaut: „Der Präsident erachtet die Bereitwilligkeit der Kaiserlichen Regierung, diese Zollermäßigungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse auch den gleichen Waren aus den Vereinigten Staaten zu gewähren, als ein genügendes Entgegenkommen für die Gewährung der von dem Kongreß der Vereinigten Staaten der Sektion III des Zolltarifgesetzes vorgesehenen Vergünstigungen.“ Sowohl die deutschen wie die amerikanischen diplomatischen Vertreter haben also damals ganz richtig im Sinne und Geiste des preußisch-amerikanischen Handelsvertrags gehandelt. Sie boten und empfangen Leistung und Gegenleistung, beschränkt auf gewisse Dinge. Wären die deutschen Vertreter damals der Meinung gewesen, die Vereinigten Staaten seien unbedingt und unbegrenzt meistbegünstigt bei uns, so hätte man die Zugeständnisse nicht auf die landwirtschaftlichen Erzeugnisse beschränken dürfen, sondern mußte sie auf alle Vergünstigungen ausdehnen, die wir den europäischen Handelsvertragstaaten gewährt hatten. Und umgekehrt hätte unser Zucker nicht differenziert werden können, weil man Hawaii in den Vereinigten Staaten die Zollfreiheit des Zuckers zugestanden hatte, die infolgedessen auch Deutschland durch die Meistbegünstigung zufallen mußte. Trotz dieser richtigen Auffassung zog Deutschland, als die Mc. Kinleybill fiel und die ihr folgende Wilsonbill den Zucker mit einem Zoll belegte, nun nicht etwa bei der veränderten Sachlage seine begünstigte Behandlung der amerikanischen landwirtschaftlichen Erzeugnisse zurück,\*) sondern ließ sie weiter bestehn, und als durch den Dingleytarif die amerikanischen Zölle 1897 abermals stark gesteigert wurden, gaben wir für ein paar Zugeständnisse in dem Abkommen von 1900 gleich den ganzen Vertragtarif als Gegenleistung. Das heißt, von einer Gegenleistung, von einer „Bewilligung derselben Vergeltung,“ kann hier nicht mehr gesprochen werden, sondern nur noch von einem Geschenk ohne jeden Gegenwert. Zu alledem kommt, daß die Vereinigten Staaten in der allerletzten Zeit mit Kuba einen Vorzugstarif vereinbart haben, der Vergünstigungen von 20 bis 40 Prozent auf die Zölle beider Staaten enthält, die keinem andern Staate gewährt werden dürfen; insbesondere ist das für Zucker abgemacht worden.

Bisher haben wir unsre Erörterungen darauf aufgebaut, daß der alte preußische Vertrag von 1828 mit den Vereinigten Staaten auch für das Reich

\*) Dr. George M. Fisk, seinerzeit zweiter Sekretär der amerikanischen Botschaft in Berlin, schrieb hierzu: Die Saratogakonvention wurde von den Vereinigten Staaten wie eine „Übereinkunft“ angesehen. Von diesem Standpunkt aus hätte die amerikanische Regierung nach Aufhebung des Abschnitts 3 der Mc Kinleybill, worauf nach Ansicht des Präsidenten die Einräumung der ermäßigten Sätze der Caprivischen Verträge beruhte, sich nicht über eine Verletzung des Meistbegünstigungsvertrags beschweren können, falls Deutschland diese Einräumung wieder zurückgenommen haben würde. Deutschland aber beraubte sich des Vorteils einer solchen Auffassung — soweit man sie überhaupt einen Vorteil nennen kann — durch seine Stellungnahme zur Saratogakonvention, die es als „lediglich aufklärende“ bezeichnete. Vgl. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 90, I.

gelte, weil durch einen Bundesratsbeschluß 1885 diesen im Reiche die Rechte der meistbegünstigten Nation zugesprochen worden sind. Jedoch auch das ist hinfällig. Abgesehen davon, daß es auch bei diesem Vorkommnis sehr merkwürdig ist, daß Deutschland den Vereinigten Staaten ohne weitere Gegenleistung die unbedingte Meistbegünstigung zum Geschenk machte, hat der Beschluß keine rechtliche Bedeutung, da die Vereinigten Staaten nicht darum gefragt worden sind und ihr Einverständnis nicht erklärt haben; im Gegenteil hat 1894 der Staatssekretär Gresham ausgeführt, die oben wiedergegebenen Bestimmungen stellten den Handelsvertrag zwischen den Vereinigten Staaten und Preußen, nicht dem gesamten Deutschen Reich, auf die Grundlage der Meistbegünstigung. Schatzsekretär Olney bestätigte die Auffassung, daß der alte Handelsvertrag mit Preußen keine Wirkung für andre Teile des Deutschen Reichs haben könne. Da nun Preußen keine selbständige Handelspolitik mehr treiben kann, so ist der Vertrag zwar historisch sehr interessant, hat uns Geld genug gekostet und uns die Hände gebunden, aber praktische Bedeutung für die Reichspolitik kann er nur noch haben oder wieder erlangen, wenn er formell mit Anerkennung der Vereinigten Staaten auf das Deutsche Reich ausgedehnt, und das Verhältnis der Reziprozität auch tatsächlich an Stelle der unbedingten Meistbegünstigung gesetzt wird.

Das sind zunächst einmal die rechtlichen Grundlagen, wie sie Dr. Gier darstellt. Wie steht es nun weiter mit den praktischen Aussichten und den Forderungen der demnächst beginnenden Vertragsverhandlungen? Begonnen werden müssen solche Verhandlungen, denn das Abkommen mit den Vereinigten Staaten sicherte diesen die Tarife der Handelsverträge von 1891 bis 1894 zu, die im nächsten Jahre verschwinden.

Handelsvertragsverhandlungen zwischen zwei Staaten können nur gepflogen werden, soweit sie sich im Rahmen der autonomen Zollgesetzgebung der verhandelnden Staaten halten. Das deutsche Zolltarifgesetz sagt, daß „die Zölle nach Maßgabe des neuen Tarifs erhoben werden, soweit nicht für die Einfuhr aus bestimmten Ländern andre Vorschriften (nämlich Vertragtarife) gelten.“ Die Befugnis, Vertragtarife abzuschließen, ist — abgesehen von der nachzuholenden Genehmigung des Reichstags und des Bundesrats — materiell nicht beschränkt bis auf die Höhe der Getreidezölle. Anders in der Dingleybill der Vereinigten Staaten, deren Eingang lautet: „Nach Annahme dieses Gesetzes sollen, soweit in demselben nicht anders bestimmt ist, von allen aus fremden Ländern eingeführten, in den folgenden Gruppen erwähnten Artikeln die daneben angegebenen Zollsätze erhoben und entrichtet werden.“ Diese Fassung ist allerdings sehr ungenau und unrichtig, denn auch die Artikel, die nicht in den besonders aufgeführten Gruppen genannt sind, unterliegen Zöllen (vgl. Abschnitt 6 und 22 des Dingleygesetzes). Aber darauf kommt es nicht an, sondern auf die Feststellung, daß die Vereinigten Staaten Zollbegünstigung nur in den von dem Gesetze selbst gezogenen Grenzen bewilligen können, und diese sind sehr eng. Das Dingleygesetz kennt nur drei Gruppen von Verträgen über Zölle. Allgemeine Tarifverträge für fünf Jahre mit einer Zollermäßigung von höchstens 20 Prozent, Vergebung gewisser Waren (Naturerzeugnisse der fremden Länder,

aber nicht der Vereinigten Staaten) auf die Freiliste, oder Bindung gewisser Waren in der Freiliste. Diese drei Arten der Gruppe Tarifverträge scheiden für die künftigen deutsch-amerikanischen Verhandlungen aus, da sie nur innerhalb zweier Jahre nach Erlass des Dingleygesetzes abgeschlossen werden konnten. Ob die Möglichkeit vorhanden ist, diesen Abschnitt 4 des Dingleygesetzes durch ein neues Gesetz aufzuheben, kann nur von dem Präsidenten der Union beurteilt werden. Die zweite Gruppe der Verträge hat den Charakter der Abwehr, wenigstens in der sehr geschickten äußern Fassung des letzten Absatzes von Artikel 3 des Dingleygesetzes, und bezieht sich nur auf Staaten, die unmittelbar oder mittelbar Kaffee, Tee, Tonkbohnen oder Vanillebohnen nach den Vereinigten Staaten ausführen. Handelsverträge kann man Abmachungen auf Grund dieser Bestimmungen kaum nennen, da sie sagen, daß der Präsident der Vereinigten Staaten die genannten Waren mit Zöllen in gewisser Höhe belegen kann, wenn in diesen Ländern von amerikanischen Waren nach seiner Ansicht unverhältnismäßige Zölle erhoben werden. Es handelt sich also im Grunde um Kampfzölle. Da die Bestimmungen außerdem offenbar auf Südamerika zugeschnitten sind, so kommen sie ebenfalls für uns nicht in Frage; es bleibt nur der Rest des Artikels 3 des Dingleygesetzes, worin bestimmt wird, daß den Staaten, die Weinstein, rohen Weinstein, rohe Weinhefe, Branntwein, stille Weine, Champagner, Wermut, Gemälde- und Bildhauerarbeiten herstellen und nach den Vereinigten Staaten ausführen, eine Zollermäßigung im bestimmten Betrage zugestanden wird, wenn der Ausfuhr der Vereinigten Staaten in diesen Ländern gegenseitige und gleichwertige Zugeständnisse gemacht werden. Sie ist offenbar auch ebenso auf deutsche Verhältnisse zugeschnitten, wie man bei der zweiten Gruppe der Verträge auf die südamerikanischen Staaten geachtet hat.

Nach Lage der heute geltigen Gesetze können wir nur diese letzte Bestimmung nutzbar machen, wie das schon durch das Abkommen für 1900 gesehen ist. Nur dürfen unsre Gegenleistungen nicht wieder bis ins Ungemessene gehen. Unsre Ausfuhr betrug 1902 an:

	Menge	Wert	Menge 1904
Weinstein . . . . .	12 dz*)	2000 Mark	— dz
Weinhefe . . . . .	— "	— "	— "
Branntwein u. a. Spirituosen . . .	7131 "	455 000 "	4024 "
Wein . . . . .	58372 "	5 302 000 "	61 028 "
Gemälden, Zeichnungen . . . . .	372 "	930 000 "	554 "
Bildhauerarbeiten . . . . .	42 "	21 000 "	394 "
Zusammen	65 929 dz	6 710 000 Mark	66 000 dz

Unsre Gesamtausfuhr nach den Vereinigten Staaten betrug 1902 13 Millionen dz im Werte von 449 Millionen Mark; wenn uns für 660 000 dz im Werte von etwa 7 Millionen Mark die Zölle ermäßigt werden, so ist das keine Gegenleistung für die Gewährung sämtlicher Vertragzölle an die Vereinigten Staaten, denen zu derselben Zeit allein für 11 430 611 dz Getreide im Werte von 140 817 624 Mark die ermäßigten Zölle gegeben wurden. Schon diese beiden Zahlen beweisen die Ungeheuerlichkeit der bestehenden Unterschiede. Wenn

\*) dz = Doppelzentner = 100 Kilogramm.

wir die deutsche Reichsstatistik des auswärtigen Handels für 1902 aufschlagen, so finden wir unter den Vereinigten Staaten in der Einleitung an Haupteinfuhrgegenständen aus den Vereinigten Staaten nach Deutschland namentlich nachgewiesen für 835,1 Millionen Mark Warenwert, an Hauptausfuhrgegenständen 312,7 Millionen Mark Warenwert. Von jenen 835,1 Millionen Mark Einfuhr sind 410,9 Millionen Mark, von den 312,7 Millionen Mark Ausfuhr sind höchstens 27,2 Millionen Mark zollfrei geblieben. Also auch bei dieser Gegenüberstellung stoßen wir auf ganz abnorme Verschiedenheiten. Im allgemeinen kann man sagen, daß in den Vereinigten Staaten 42 Prozent, in Deutschland bisher 52 Prozent der Einfuhr zollfrei blieben, daß die zollpflichtige Einfuhr belastet ist in den Vereinigten Staaten mit 50 Prozent, in Deutschland mit 20 Prozent des Wertes.

Man muß deshalb den Wunsch aussprechen, daß es doch gelinge, die Vereinigten Staaten zu bewegen, durch Abänderung des Dingleygesetzes den Abschluß eines Tarifvertrags mit Deutschland möglich zu machen.

Die einzelnen Forderungen aufzustellen, die bei dieser Gelegenheit zur Wahrung deutscher Interessen vorgebracht werden müssen, ist nicht Aufgabe eines Aufsatzes wie des vorliegenden, sondern muß den Denkschriften der einzelnen Handelskammern überlassen bleiben.



## Frauen als Vormund



Es ist in weitem Kreise leider noch nicht genügend bekannt, daß durch das neue Bürgerliche Gesetzbuch den Frauen ein höchst wichtiges Ehrenamt eingeräumt worden ist, nämlich die Übernahme von Vormund- und Pflegschaften. Viele wissen nur von der Übernahme der Vormundschaft der verwitweten Mutter für ihre ehelichen Kinder; sie wissen nicht, daß jeder verheirateten oder unverheirateten Frau, soweit sie unbescholten ist, die Übernahme dieses öffentlichen Amtes erlaubt ist, daß sich hier Gelegenheit bietet, als Staatsbürgerin das Vertrauen zu rechtfertigen, das ihnen der Gesetzgeber erwies, als er sie zu diesem Amte zuließ. Hiermit aber ist den Frauen ein weites Feld fruchtbarer und sozial wertvoller Arbeit gegeben. Hier können Tausende gebildeter Frauen, die sich nach nutzbringender Tätigkeit sehnen, ein Arbeitsfeld finden, auf dem sie dem Manne nicht als Feinde im Konkurrenzkampf erscheinen werden, sondern auf dem er sie freudig als Genossin und Helferin begrüßen wird. Freiwillig wird er ihr Pflichten anvertrauen, die ihm im gesteigerten Berufsleben zu schwer wurden, und die er dadurch nicht so ausfüllen konnte, wie es im Interesse des allgemeinen Wohles nötig ist.

Zunächst einige erklärende Worte über Vormund- und Pflegschaften, und zwar werde ich mich nur auf die für Minderjährige beziehen. Die Vormundschaft soll der Ersatz für die elterliche Schutzgewalt sein. Sie wird demnach