

Man wird jedoch annehmen müssen, daß Sondervorteile, die der meistbegünstigte Staat zur Zeit des Vertragsschlusses schon genießt, auch vom bedingt berechtigten Staat unentgeltlich verlangt werden können. Die bedingte Meistbegünstigungsklausel soll das Risiko, das die Gewährung der unbedingten Meistbegünstigungsklausel von noch ungewissem Werte mit sich bringt, ausschalten, indem die evtl. zukünftigen Sondervorteile, die dritten Staaten zugestanden werden, von Fall zu Fall gegen ein entsprechendes Entgelt und nicht im voraus durch eine Pauschalkompensation erkaufte werden. Da der Wert der zur Zeit des Vertragsschlusses dem meistbegünstigten Staate gewährten Sondervorteile in diesem Zeitpunkte schon bestimmbar ist, darf er auch als bereits abgegolten betrachtet werden.

### § 11. Die bedingte Meistbegünstigungsklausel als Vorvertrag.

Der bedingt berechnete Staat, der einen Sondervorteil, welcher einem dritten Staate eingeräumt wurde, für sich in Anspruch nehmen will, muß sich mit dem verpflichteten Staate über das Äquivalent einigen, das er seinerseits zu leisten hat. Es ist deshalb bezweifelt worden, daß die bedingte Meistbegünstigungsklausel dem berechtigten Staat überhaupt einen Rechtsanspruch im technischen Sinne gibt<sup>1</sup>.

M. E. läßt sich nicht bestreiten, daß sie von den Parteien als rechts-erhebliche Vereinbarung gewollt und abgeschlossen ist. Im Art. 1 des oben S. 48 zitierten Vertrages zwischen den Vereinigten Staaten und Dänemark ist als Basis der Klausel zunächst der Meistbegünstigungsanspruch in dem Hauptsatze festgelegt. Dieser wird alsdann durch einen anschließenden Relativsatz dahin eingeschränkt, daß der Meistbegünstigungsanspruch auf entgeltlich erworbene Vorteile auch nur gegen Leistung desselben Entgelts gegeben sein solle. Die rechtliche Unverbindlichkeit der Klausel müßte m. E. viel deutlicher zum Ausdruck gebracht werden, zumal doch die Vermutung dafür spricht, daß mit den Abreden, die ein Handelsvertrag enthält, ein bestimmter Rechtserfolg gewollt ist. Ein derartiger Vorbehalt der Unverbindlichkeit findet sich z. B. in dem *Handelsvertrag zwischen dem Deutschen Reich und Frankreich vom 17. Aug. 1927*, RGBl. II, S. 523.

Art. 32: „Der eine der Hohen vertragschließenden Teile kann von dem andern Teil für sich Vorteile aus dem auf dessen Gebiet geltenden kombinierten Tarifen nur dann fordern, wenn er dem andern Teile eine tatsächliche Gegenseitigkeit anbietet.“

„Auch in diesem Falle kann diese Forderung und dieses Anerbieten von dem anderen Teile abgelehnt werden.“

<sup>1</sup> Vgl. MEINE: a. a. O. S. 14; BORGUS: Deutschland und die Vereinigten Staaten, Berlin 1899, S. 51.