

6. 11. 1917

130

Amerikas Wirtschaftspolitik im europäischen Krieg.

Von Privatdozent Dr. Siegmund Schilber.

In einem Augenblick, da die Haltung Amerikas im Weltkrieg zum wichtigsten Ereignis geworden ist, erscheint es von besonderem Interesse, die Wirtschaftspolitik der Vereinigten Staaten während des Krieges in erster Linie gegenüber den Mittelmächten näher ins Auge zu fassen. In den Vereinigten Staaten wurden von hervorragenden Politikern, Industriellen und Finanzmännern in den letzten Monaten öftere Befürchtungen geäußert, nach Friedensschluß werde der Weltmarkt und insbesondere die Union von den Mittelmächten, namentlich von Deutschland her, mit Waren zu billigen Preisen überschwemmt werden, zum großen Schaden der nordamerikanischen Industrie; schon derzeit seien angeblich in Deutschland und Österreich-Ungarn große Warenvorräte angesammelt worden, um sofort nach Wiedereröffnung der Meeresstraßen auf den überseeischen Märkten jeden Wettbewerb durch niedrige Angebote unter den Inlandspreisen der Mittelmächte selbst, also durch ein sogenanntes Dumpingverfahren, unterbieten zu können. Gegen diese angeblich bevorstehende Gefahr müsse sich die Union durch eine Verschärfung ihrer gegen Ausfuhrprämien gerichteten Zollgesetzgebung, das heißt durch sogenannte Antidumpingvorschriften, daneben auch durch gewöhnliche Zollerhöhungen, zur Wehr setzen. Bereits ein nordamerikanisches Gesetz vom 8. September 1916 (Kapitel VIII, Abschnitt 801) bezeichnet das Dumping als ein „Vergehen“, das Geldstrafen von ein bis zwei Jahren und Geldstrafen bis fünftausend Dollar unterliegt.

Streng genommen wären derartige Antidumpingvorschriften zum Schutze der nordamerikanischen Industrie kaum nötig. Denn schon der zurzeit geltende Underwoodtarif vom 3. Oktober 1913 enthält, in Wiederaufnahme älterer Vorschriften, scharfe Maßnahmen gegen ein auf Ausfuhrprämien gestütztes Dumpingverfahren. So werden im Abschnitt IV, Punkt E, des genannten Tarifgesetzes Ausgleichszölle in der Höhe der Prämie oder Vergütung vorgesehen, falls eine zollpflichtige Ware unter mittelbarer oder unmittelbarer Auszahlung oder Gewährung von Prämien oder Vergütungen ins Zollgebiet der Union gebracht wird. Höchstens könnten in neuen Vorschriften die Ausgleichszölle ausdrücklich auf private Ausfuhrprämien ausgedehnt werden, da der Wortlaut von Abschnitt IV, Punkt E, mehr auf staatliche, öffentliche Ausfuhrprämien zu passen scheint.

Die nordamerikanische Zollgesetzgebung enthält übrigens schon seit langem eine nach der Absicht, wenn auch nicht nach dem Wortlaut auf private Ausfuhrprämien gemünzte Anordnung, so im Underwoodtarif in Abschnitt III, Punkt R. Dort wird nämlich vorgeschrieben, daß die Wertzölle (die auch im Underwoodtarif über die spezifischen Zölle weitaus überwiegen) zu erheben seien „nach dem wirklichen Marktwert oder Großhandelspreis der Waren zur Zeit der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten auf den Hauptmärkten des Landes, woher sie ausgeführt worden sind“. Der Unterschied zwischen dem durch Schutzzölle gesteigerten höheren Inlandspreis der Waren und ihrem niedrigeren Ausfuhrpreis stellt die Quelle dar, aus welcher die private Prämienwirtschaft eines Kartells oder Trusts gespeist wird; daher richtet sich die letztangeführte Vorschrift mittelbar gegen private Ausfuhrprämien. Freilich war diese Art, Ausgleichszölle gegen private Ausfuhrprämien einzusetzen, noch unter dem Baynetarif von 1899, bei einer Durchschnittshöhe der Zollsätze von 40 bis 60 Prozent des Wertes und einer großen Anzahl noch höherer Zollsätze, wirksamer als unter dem Underwoodtarif; in diesem sind nämlich (abgesehen von der größeren Zahl darin vorkommender Gewichts- und Stückzölle) bereits Zollsätze von 35 bis 45 Prozent verhältnismäßig selten.

Aber wie immer die Zollgesetzgebung der Vereinigten Staaten beschaffen sein oder verschärft werden mag, jedenfalls werden sich Wirtschaftspolitiker, Industrielle und Exporteure der Mittelmächte erstaunt fragen: Wie kommen jene Kreise der Union, die nach Antidumpingvorschriften rufen, überhaupt dazu, an die Gefahr eines massenhaften deutschen oder österreichischen Dumping zu glauben, das höhere Inlandspreise zu niedrigeren Unterbietungspreisen auf dem Weltmarkt ausnützt? Teilweise schon im zweiten, namentlich aber im dritten Jahr des Weltkrieges wurden die Friedensindustrien der Mittelmächte durch Mangel an Rohstoffen und an Arbeitskräften sowie durch Transport-schwierigkeiten derart eingeengt, daß ihnen die Deckung der Bedürfnisse der Zivilbevölkerung nur unvollkommen und mit Anspannung aller Kräfte möglich war; sogar die im Interesse der Zahlungsbilanz wünschenswerte Ausfuhr von Fabrikaten aus einheimischen Rohstoffen (Eisen- und Stahlwaren, Porzellan-, Ton- und Glaswaren etc.) nach benachbarten neutralen Ländern im Austausch für notwendige Einfuhren von Lebensmitteln und industriellen Rohstoffen wurde immer schwieriger. Denn dieselben Hindernisse, die, wie früher erwähnt, der industriellen Tätigkeit der Mittelmächte im Weg standen, behinderten vielfach auch die Gewinnung oder wenigstens die Zufuhr der im eigenen Land massenhaft vorhandenen Rohstoffe. Im Gegensatz zu den besprochenen nordamerikanischen Befürchtungen betrachten es derzeit die Wirtschaftspolitiker der Mittelmächte als eine der schwierigsten Aufgaben, nach Beendigung des Weltkrieges die auf Kriegsbedarf eingestellte Industrie wieder dem friedlichen Bedarf des Inlands- und Ausfuhrgeschäftes dienstbar zu machen und namentlich genügend ausländische, überseeische Rohstoffe ohne schlimme Rückwirkung auf die Währungsverhältnisse ins Land zu bekommen, um überhaupt wiederum eine Ausfuhrleistung größeren Stils betreiben zu können.

Es ist durchaus nicht anzunehmen, daß dieser Stand der Dinge den maßgebenden Wirtschaftspolitikern in den Vereinigten Staaten unbekannt sei. Haben doch die Rohstoff- und sonstigen industriellen Schwierigkeiten der Mittelmächte seit jeher einen mit starken Uebertreibungen behandelten Lieblingsgegenstand für die Betrachtungen der Ententeblätter und zahlreicher ententefreundlicher nordamerikanischer Zeitungen gebildet. Was ist also der Unlaß dieser offensichtlich gegen besseres Wissen vorgebrachten falschen Darstellungen über große Warenvorräte, die angeblich in Deutschland und Österreich-Ungarn angesammelt worden sind, um hiemit nach Abschluß des Krieges den Weltmarkt zu unerhört niedrigen Preisen zu überschwemmen?

Zur Beantwortung dieser Frage wäre auf die Arbeiterverhältnisse hinzuweisen, wie sie sich in der Union seit dem Beginn des Weltkrieges entwickelt haben. Sogar unter Annahme eines Kriegsendes im Frühjahr 1917 haben die Vereinigten Staaten während der 2½ Kriegsjahre mindestens um 1 bis 1½ Millionen Einwanderer, und zwar die in der Union besonders inrentbehrlichen Arbeitskräfte für schwere grobe Arbeiten, weniger erhalten, als in vielen Jahren aus Europa und der asiatischen Türkei gekommen wären. Dieser Umstand in Verein mit den drängenden Ansprüchen der Kriegsbedarfserzeugung für die Ententeländer und mit den Friedensbedarfslieferungen für den von den Industrien Europas (namentlich der Mittelmächte) nur ungenügend versorgten Weltmarkt, hat es der nordamerikanischen Arbeiterschaft ermöglicht, immer günstigere Bedingungen hinsichtlich Lohnhöhe und Arbeitszeit durchzusetzen. Die Forderungen der nordamerikanischen Industriearbeiterschaft waren darum besonders unabwiesbar, weil gleichzeitig auch die Lebensmittelpreise in der Union beständig namhaft stiegen; denn die hohen Löhne der dortigen Kriegsindustrien beraubten die Landwirtschaft der Vereinigten Staaten einen großen Teil ihrer Arbeitskräfte, und die Landwirtschaft litt noch überdies unter dem Mangel an den bisher aus Deutschland bezogenen Düngemitteln, den Kalisalzen. Dabei wurden die Ernten der Union, namentlich in Jahre 1916, ungenügend. Die Preise der Lebensmittel, die überdies von Englan-

Frankreich, Italien und den neutralen Ländern ohne Rücksicht auf den Preis aus dem Markt genommen wurden, stiegen beträchtlich. Dies bildete wiederum einen zwingenden Grund für Lohnerhöhungen.

Solange der Weltkrieg andauert, können die nordamerikanischen Industriellen diese erhöhten Lohnkosten auf ihre Kunden überwälzen und noch außerdem hohe Gewinne erzielen. Nach Beendigung des Weltkrieges werden aber die europäischen Industrien, jene der Entente nicht weniger als die der Mittelmächte, in scharfen Wettbewerb um die Bedarfserfüllung des Weltmarktes treten. Die Industrie der Vereinigten Staaten wird dann zwar mehrere Vorteile besitzen: eine ununterbrochene industrielle Entwicklung, das Eingedrungen-sein in zahlreiche, früher weit weniger von ihr bediente Märkte; den gewaltigen Ausbau ihrer Fabrikanlagen; die Ansammlung großer, aus Europa nach Nordamerika überführter Kapitalien. Dennoch wird die Industrie der Union gegenüber dem europäischen Wettbewerb nicht mehr imstande sein, erhöhte Lohnkosten und Profite wie zur Zeit des Weltkrieges auf die Käufer zu überwälzen, zumal den europäischen Industrien durch die Agioverhältnisse die Ausfuhr wenigstens in der ersten Zeit vielfach erleichtert und der Rohstoffbezug nicht immer entsprechend erschwert werden dürfte.

Auf wessen Kosten wird sodann in den Vereinigten Staaten der notwendig gewordene Abbau der Fabrikatenpreise erfolgen? Auf Kosten der Löhne oder der industriellen Profite? Die nordamerikanischen Industriellen befürchten, daß man in Europa und in der Türkei nach Beendigung des Weltkrieges Auswanderungsverbote erlassen werde, um die Arbeitskräfte für die dringenden Wiederherstellungsarbeiten beisammenzuhalten. Der nach wie vor in der Union bestehende Arbeitermangel würde daher den Abbau der Fabrikatenpreise auf Kosten der Löhne verhindern. Damit dieser Abbau nicht auf Kosten der Unternehmerprofite geschehe, treten die nordamerikanischen Industriellen, mittels offensichtlich unzutreffender Ankündigung eines massenhaften Dumping der in der Union wenig beliebten Mittelmächte, für schikanöse Antidumpingvorschriften, daneben auch für gewöhnliche Zollerhöhungen ein. Hierdurch wollen die genannten Industriellen die Verringerung ihrer Profite zumindest für den so aufnahmefähigen Inlandsmarkt entbehrlich machen; die hierbei erzielten Gewinne sollen ihnen das Festhalten der im Weltkrieg gewonnenen Auslandsmärkte zu niedrigeren Wettbewerbspreisen ermöglichen. Die Industriellen und Wirtschaftspolitiker der Union planen also gerade jenes Dumping, dessen Vorbereitung sie den Industrien der Mittelmächte bewußtermaßen unzutreffend vorwerfen. An diese Zusammenhänge von Politik und Wirtschaftspolitik jenseits des Ozeans, immer mit der Spitze gegen die Mittelmächte, ist es nicht überflüssig, nachdrücklich zu erinnern, um die aktuellen Vorgänge in Washington und New-York ihrem ganzen Umfang nach zu erklären und zu würdigen.