

Der Volkswirt.

Amerika und der internationale Handel nach dem Kriege.

Von Dr. S. Gurian, Privatdozent an der Universität Basel.

Die von der National Association of Manufacturers im Verein mit Bank- und Transportfirmen organisierte International Trade Conference, welche kürzlich im Hotel Astor in New-York stattfand, hat, obwohl internationalen Charakter tragend, doch in erster Linie amerikanischen und panamerikanischen Zwecken gedient. Die Tätigkeit der Konferenz gipfelt in den beiden folgenden Hauptgegenständen: 1. Die Notwendigkeit der Schaffung einer Handelsmarine unter amerikanischer Flagge; 2. die wirtschaftliche und kommerzielle Ausnützung der Vorzugstellung, in welche die Vereinigten Staaten infolge des europäischen Krieges ohne eigenes Zutun vorgerückt sind. Mit andern Worten ausgedrückt: Was müssen die Vereinigten Staaten tun, um New-York bleibend zum Welthandelszentrum zu machen und den Dollarwechsel in Auslandsmärkten einzuführen und gangbar zu machen?

Was die Frage einer amerikanischen Handelsmarine anlangt, so wurde allgemein die Notwendigkeit von genügenden amerikanischen Transportschiffen anerkannt, und die Ansichten der Referenten, welche dasselbe Ziel im Auge hatten, waren nur hinsichtlich der Mittel und Wege verschieden, welche zu diesem Ziel führen sollen. Die Frage einer amerikanischen Handelsmarine wird gegenwärtig bereits vom Kongress in Washington geprüft.

Von größerem Interesse für den Kontinent dürfte der zweite Hauptgegenstand der Konferenz sein: der amerikanische Auslandshandel und die für eine erfolgreiche Exportpolitik aufgestellten Prinzipien. Dr. Pratt, der Direktor des Bureau of Foreign and Domestic Commerce des Handelsdepartements der Vereinigten Staaten, machte auf die Absatzmöglichkeiten in den verschiedenen Ländern, besonders auf diejenigen in Rußland, aufmerksam. Der Referent hat Vertrauen in die Zukunft und ist der Ansicht, daß es möglich sein sollte, den gegenwärtigen großen Außenhandel nach dem Kriege mit wenigen Ausnahmen aufrechtzuerhalten. Dazu aber ist es unerlässlich, daß die Exporteure direkte Auslandsversicherungen finanzieren, und zwar auf 90 Tage Sicht oder länger. „Sie finden sich mit diesem Grundsatz“, erklärte der Redner, „besser schon jetzt ab, als erst später nach bitteren Erfahrungen; denn Sie können den Außenhandel nie entwickeln, indem Sie Barzahlung in New-York oder Zahlung gegen Verschiffungsdokumente verlangen.“

Dieser Standpunkt wurde von mehreren Referenten am entschiedensten eingenommen. M. Gonzales, Bankratgeber der National Association of Manufacturers, äußerte sich unter anderm ungefähr wie folgt: „Die einzige erwähnenswerte Tat, die wir bis jetzt vollbracht haben, ist die Gewährung einer großen Anleihe an zwei kriegsführende Nationen. Wenn Kredit an Regierungen, welche in Krieg verwickelt sind, gut ist, ist nicht Kredit an ehrenhafte Kaufleute in Friedensländern viel besser? Wir haben mit wenigen Ausnahmen die härtesten Zahlungsbedingungen gestellt: Barzahlung in New-York gegen Verschiffungsdokumente, wenn wir nicht sogar in unüberlegter Weise Vorauszahlung verlangten. In zahlreichen Fällen ist man unsern strengen Forderungen nachgegeben. Aber obgleich dadurch unsre Geldkisten gefüllt wurden, hat uns ein solches Vorgehen keine Freunde erworben. Manche fremde Kunden, gezwungen, unsre Forderungen zu erfüllen, sind mit Blaufärbung heimgekehrt, fest entschlossen, mit uns zu brechen, sobald Europa wieder auf eigenen Füßen steht. Wir haben so den künftigen europäischen Handel gegen unsern eigenen gefördert und uns selbst durch fette Zahlen der Gegenwart täuschen lassen. Es geht oft die Meinung, daß Kredit, welcher in diesem Lande gewährt wird, sicherer sei als Kredit, welcher fremden Kunden gewährt wird. Dies ist der größte Irrtum. Kredit, welcher ehrenhaften und zuverlässigen Kaufleuten in irgendeinem Lande gewährt wird, ist gerade so sicher als der Kredit, welcher einem gleich ehrenhaften und zuverlässigen Kaufmann von New-York ge-