

HERMANN LEVY
DIE VEREINIGTEN STAATEN
VON AMERIKA ALS
WIRTSCHAFTSMACHT



SPRINGER FACHMEDIEN WIESBADEN GMBH

**DIE VEREINIGTEN STAATEN
VON AMERIKA ALS
WIRTSCHAFTSMACHT**

VON

PROF. DR. HERMANN LEVY
TECHNISCHE HOCHSCHULE BERLIN



SPRINGER FACHMEDIEN WIESBADEN GMBH 1923

MEINEM JUGENDFREUNDE
FRANZ ZUR NEDDEN
GEWIDMET

ISBN 978-3-663-15494-5

ISBN 978-3-663-16066-3 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-663-16066-3

ALLE RECHTE, EINSCHLIESSLICH DES ÜBERSETZUNGSRECHTS, VORBEHALTEN

Vorbemerkung.

Ein Buch über die amerikanische Volkswirtschaft stößt im Augenblick auf erhebliche Schwierigkeiten. Der Weltkrieg hat die bisherige Entwicklung der Vereinigten Staaten geradezu „potenziert“, andererseits hat seit dem Jahre 1919 ein Rückschlag der gesamten Wirtschaft eingesetzt. Es läßt sich heute noch kein Urteil darüber fällen, was die Union von den Errungenschaften während des Krieges als bleibenden Bestand ansehen kann. Es mußte daher die Entwicklung bis 1914 nach Möglichkeit von derjenigen zwischen 1915 und 1921 getrennt und den besonderen Umständen der Reichtumsentfaltung während des Krieges überall Rechnung getragen werden.

Nur „rein“ wirtschaftliche Probleme stehen zur Behandlung. Soziale Fragen, Arbeiterfragen, soziologische Eigentümlichkeiten usw., ebenso wie die Frage der Finanzen, des Geldes, des Bank- und Börsenwesens scheiden aus den Themen dieser Arbeit aus. Dagegen erstreckt sie sich auf alles, was die wirtschaftliche Produktivität und ihre Entwicklung angeht: die natürlichen Vorbedingungen und Hilfsquellen des Landes, die ökonomische Eigenart und Wirtschaftlichkeit seiner Bewohner und Einwanderer, die Entwicklung und den heutigen Stand von Landwirtschaft und Industrie, die Organisation der Agrarwirtschaft und der Großgewerbe, die Trustfrage, die Gestaltung des Außenhandels, die Handelspolitik und die Handelsschifffahrt.

Bücher über Amerika pflegen in der Regel sehr anspruchsvoll aufzutreten. Gewaltige Tabellen und gigantisch wirkende Zahlenangaben sollen den Eindruck des „Besonderen“, des Riesenhaften hervorrufen. Der Verfasser hat versucht, sich von diesen Übertreibungen fernzuhalten. Wo nur Maß und Ausmaß, Tempo und Zeitläufte der Entwicklung die amerikanische Wirtschaft von der europäischen unterscheiden, bietet dem wissenschaftlichen Beobachter die amerikanische Entwicklung keine Besonderheiten. Das Problem muß in der prinzipiellen Eigenart der amerikanischen

Wirtschaftsentfaltung gesucht werden, in der „Gesetzmäßigkeit“ des bisher Erreichten. Als Gegenwirkung sind die Störungen dieser Gesetzmäßigkeit, dieses „normalen“ Ganges, aufzudecken. Erst die Gegenüberstellung dieser beiden Tatsachen ergibt die Schlußbilanz des Fortschritts.

Unterstützt wurde der Verfasser in seinen Untersuchungen durch seine auf früheren Reisen in den Vereinigten Staaten gemachten Erfahrungen. Ziffern und Grenzen der Entwicklung haben sich seitdem reichlich verändert, aber die hauptsächlichen Grundzüge derselben sind dieselben geblieben. Die rein zahlenmäßige Entwicklung ließ sich im wesentlichen bis 1920, hier und dort bis 1921 und 1922 nachweisen. Der Verfasser schuldet hierfür der freundlichen Vermittlung von Mr. E. Dana Durand, vom Department of Commerce, verbindlichen Dank. Die Literaturangaben sind so knapp wie möglich bemessen. Es bleibt dem Leser, noch mehr dem beflissenen Weiterarbeiter überlassen, die in den einzelnen hier aufgeführten Werken zitierten Quellen weiter zu verfolgen. Da in den Vereinigten Staaten wirtschaftliche Spezialfragen in weit stärkerem Maße in Zeitschriften als in Buchform behandelt werden, so ist die Auswahl an wirklich brauchbaren, breiten Darstellungen gering. Wer aber über die Vereinigten Staaten in wirtschaftlicher Beziehung schreibt, wird wohl selten Mangel an Material und Stofflichem verspüren, viel eher das Bedürfnis, der Überfülle der — nicht immer einwandfreien — Zahlen eine methodische Gruppierung und einen erkenntnisfördernden Inhalt zu geben.

Herbst 1922.

Hermann Levy.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Territorium und Naturreichtum	1
Streben nach Geschlossenheit 1. — Territorium. Wasserkräfte 3. — Boden. Klima. Wälder 4. — Mineralschätze: Kohle, Eisen, Kupfer, Erdöl, Blei, Zink, Phosphate, Salz, Zement, Steine und Erden 5. — Neue Erzeugungen: Schwefel, Kali 7. — Eisenbahnnetz. Binnenseenverkehr. Kanäle, Erie Kanal, Wasserfracht und Landfracht 9. — Technik des Eisenerzversandes 10. — Röhrenwege 11. — Panamakanal 12.	
II. Das amerikanische Volk und sein Wirtschaftscharakter 13	13
Eigenart des Amerikaners 13. — Volkszusammensetzung. „Echt“-amerikanische Bevölkerung 14. — Fremdländische weiße Bevölkerung 15. — Erste Einwanderer. Kolonisatorische Aufgaben. Motive der Auswanderung. Henry Hilgard, Karl Schurz, Fr. Knapp 16. — Mittelstandseinwanderer. Englische Puritaner 17. — Die Deutschen. Pflanzler und Handwerkertypen. Wissenschaftler und Techniker 19. — Pioniere des Fortschritts. Erfinder, Ingenieure. Die Brüder Klotman und Andrew Carnegie 20. — Die Negerklaven. Plantagenwirtschaft 21. — Masseneinwanderer der Neuzeit. Süd- und osteuropäische Einwanderer 22. — Verteilung der Fremden auf Stadt und Land. Berufsverteilung 22. — Armut und Umbildung der neuen Einwanderer 23. — Assimilierungsprozeß. Ein typischer Häuserblock 24. — Gesetze gegen die Einwanderung 26. — Niedrige Fruchtbarkeitsziffer der echten Amerikaner. Erklärung derselben. Rassenselbstmord 27. — Das Negerproblem: rasche Vermehrung, Berufe, Illiteratum, Kriminalität. Keine Lösung 28.	
III. Entwicklung und Bedeutung der Landwirtschaft	31
Die ländliche und landwirtschaftliche Bevölkerung 31. — Erzeugungswert der Landwirtschaft und Anbauflächen. Mais, Weizen, Hafer, Roggen, Gerste, Baumwolle 32. — Viehzucht. Verhältnis zum Ackerbau 33. — Anteil der Agrarausfuhr 34. — Nahrungsmittelverarbeitung 35. — Westwärtsbewegung. Schlachthausindustrie. Trennung von Produktionsstätten und Absatzzentren 35. — Großbetrieb und extensive Wirtschaft im Westen 36. — Arbeitsparende Maschinen 37. — Das Lagerhaus(elevators)-System: Absatzbilligung, erzieherische Aufgabe, Lagerschein, Vorteile für den Farmer, statistische Vorteile (visible supply) 39. — Kühlwagenbetrieb. Massenverarbeitung von Nahrungsmitteln 40. — Fabrikschlächtereien: Wunderwerk der Technik, Deckung des großstädtischen Bedarfs auf weite Entfernung, Arbeitsteilung, Verwertung der Abfallprodukte, Nebenbetriebe, Ausfuhrsteigerung im Weltkriege 42. — Bedeutung dreier Ernten: Weizen, Mais, Baumwolle 45. — Wirkung des landwirtschaftlichen Wohlstandes auf die Gesamtheit 46. — Möglichkeiten der Produktionssteigerung: Bewässerung. Fortschritte und Organisation derselben 47. — Konkurrenz zwischen Westen und Osten 48. — Östliche Agrarkrisis 50. — Gesundungsprozeß. Eigenart der heutigen östlichen Landwirtschaft. Bedeutung derselben 50. — Neuenlandstaaten und Nord-Zentral-Staaten, ein Vergleich 52. — Soziale Probleme, Latifundienwirtschaft, Bonanza Farms 53.	
IV. Die Industrie und ihre Probleme	54
1. Die statistische Struktur der amerikanischen Großindustrie . .	54
Eigenart der amerikanischen Industrieentwicklung 54. — Statistik der Wert-erzeugung 55. — Geographische Verteilung der Industrie und Mineralgewinnung 56. — Räumlicher Zerschlagungsprozeß von Rohstoffgewinnung und Fabrikation. Beispiele: Eisenindustrie, Textilindustrie, Tabakindustrie, Erdölindustrie 57. — Aufbau der Industrie nach einzelnen Zweigen und Gruppen 58. — Steigerung der Erzeugung während des Weltkrieges 60.	
2. Die wirtschaftlich-technische Eigenart der amerikanischen In- dustrie.	60
Großbetrieb, Massenfabrikation und Massenabsatz 60. — Lohnstandard und ar- beitsparende Maschinerie 62. — Konzentration auf immer weniger Unterneh- mungen. Beispiel: Eisenindustrie und Hochöfen 63. — Durchmechanisierung des Produktionsprozesses 65. — Beispiel in der Fabrikschlächtereierlei. Leistung einer Schlachtungskolonie 66 — Typisierte Waren. Standardisierung 67. — Macht der Maschinen: Erzeugung von Spezialistentum unter den Arbeitern und Einförmigkeit des Geschmacks der Verbraucher 68. — Das Prinzip der aus-	

	Seite
wechselbaren Teile 69. — Nachteile der Standardisierung 69. — Entwicklung und heutiges Überwiegen der gesellschaftlichen Unternehmungsform 70.	
3. Das Trustwesen	70
Pools und Trusts 70. — Amtliche und wissenschaftliche Untersuchungen 72. — Verschiedene Theorien: Schutzzölle und Trusts, leichte Monopolisierbarkeit der Bodenschätze, Krisentheorie 72. — Großbetrieb und Großunternehmung als Ausgangspunkt der Trustfrage 74. — Die Schienenfabrikation als typisches Beispiel. Fünfzehn Jahre derselbe Preis 74. — International Harvester Company, Schlachthaus trust, Tabak trust 76 — Der Stahl trust: Entstehungsgeschichte, Konkurrenzkampf und Machtstellung bei seiner Gründung, Rolle Carnegies, alte und neue Außenseiter, neue Konzernbildungen im Jahre 1922 78. — Der Standard Oil Trust: frühe Entstehung, Rockefeller, Ausdehnung seiner Kapitalmacht, Monopolstellung nicht durch Besitz von Petroleumfeldern, sondern durch Röhrenwege, Frachtvergünstigungen, Ungesetzlichkeiten, Rabatte 80. — Der Papier trust: Monopolisierung der Wälder, Differentialrente 83. — Einfluß der Schutzzölle auf die Preisbildung der Trusts, irrige Anschauung vom Wesen der „infant industries“ 84. — Einfluß der Krisen auf die Trusts 85. — Die Trustfinanzierung: Gründungen, Promoter und Underwriters, Überkapitalisierung, Schuldverschreibungen, Aktien und common shares 86 — Mangel der Börsengesetzgebung 88. — Morgan und der Stahl trust 89. — Hochhaltung der Preise durch die Trusts 90. — Anti-Trust-Gesetze 91. — Grenzen derselben 92.	
V. Außenhandel und Handelspolitik	93
1. Umfang, Art und Richtung des Außenhandels	93
Die Epochen in der Entwicklung des Außenhandels. Friedens- und Kriegsausfuhr 93. — „Die amerikanische Gefahr“ 95. — Ausführgruppen (Nahrungsmittel, Rohstoffe, Halbfabrikate, Fabrikate) 96. — Das Problem der Fabrikatausfuhr 97. — Qualität der Kriegsausfuhr 98. — Ausfuhr von Spezialfabrikaten 99. — Geographische Verteilung der Ausfuhr (vor und nach dem Weltkriege) 100. — Die Beziehungen zu Canada 101. — Die Union als Einfuhrland 102.	
2. Die amerikanische Schutzzollfrage	103
Geschichte der Schutzzölle 103. — Die politische und parteipolitische Seite der Zolltarife 104. — Glaube an die Zölle 106. — Einfluß der Zölle: Landwirtschaft und Bergbau, Eisenindustrie (Zollschutz und Frachtschutz), Textilindustrie, Nahrungsmittelindustrie, chemische Industrie, Holz- und Möbelindustrie, Druckerei, Bäckerei, Reparaturgewerbe 105. — Besondere „Schutz Zoll“-Industrien 112. — Bereicherungszölle 113. — Boraxzölle und Borax trust als Beispiel 114. — Verschärfung der Preisschwankungen und Krisengefahr durch die Zölle 114. — Die Schutzzollbewegung nach dem Weltkrieg, Fordney Tarif und Mc-Cumber-Bill, handelspolitische und zolltechnische Neuerungen 115.	
VI. Die Handelsschifffahrt	117
Einstige Bedeutung der amerikanischen Handelsflotte 117. — Der Verfall 117. — Ursachen: hohe Baukosten, hohe Löhne, verteuerte Materialien 118. — Holzschiff und Stahlschiff 119. — Kosten der Bemannung 120. — Verfehlte Gesetze, im Ausland erbaute Schiffe unter dem Sternenbanner 120. — Subventionen und sonstige Hilfen 121. — Einwirkung des Weltkrieges auf die amerikanische Schifffahrt, Durchführung der neuen Programme, Government Shipping Act von 1916 und Shipping Board 122. — Große Fortschritte im zahlenmäßigen Bau 122. — Enttäuschende Rentabilität, technische Mängel, Defizit 123. — Neuorganisation im Jahre 1920 und 1921 125.	
VII. Gesetzmäßigkeit und Störungen im amerikanischen Wirtschaftsleben	126
Die Union als geschlossener wirtschaftlicher Weltteil 126. — Bedeutung der bisherigen Errungenschaften 126. — Kehrseiten der Entwicklung und ungelöste Probleme 127. — Übertreibungen in Tempo und Ausmaß der wirtschaftlichen Entwicklung 129. — Schwankender Charakter des Wirtschaftslebens, „Gesetzmäßigkeiten“ und „Störungen“ 130. — Rückschlag der Hochkonjunktur des Krieges 132. — Krisis im Jahre 1921. Streikbewegungen im Jahre 1922. Amerika als Gläubiger. Stellung zu Europa 132. — Notwendigkeit einer weiteren Verschmelzung mit der Weltwirtschaft, organisatorische und gesetzgeberische Aufgaben 134.	

I. Territorium und Naturreichtum.

Das zentrale Problem der Wirtschaftsentwicklung der Vereinigten Staaten von Amerika ist von ihrem selbständigen politischen Anbeginn im Jahre 1776 bis zum heutigen Tage das eine gewesen: ein geschlossener wirtschaftlicher Weltteil zu werden. Nicht um einen Wirtschaftsstaat im europäischen Sinne konnte es sich bei der Entwicklung dieses Staatenagglomerats handeln, das seiner Lage, seinem Umfange, seinen Naturschätzen nach von vornherein eine Welt für sich darstellte. Wie der Kampf um die Selbständigkeit im 18. Jahrhundert eben um jene — damals nur erst zu ahnende und zu erhoffende — Entwicklung aller produktiven Triebkräfte und Möglichkeiten ging und in der Abschüttelung einer wirtschaftlich-merkantilistischen Knechtung des englischen Kolonialregimes einen sehr wichtigen Anreiz fand, so hat seitdem der Gedanke eines „Weltteils“, der nicht irgendeiner differenzierten Einstellung folgt, sondern in sich ein organisch vollkommenes, wirtschaftliches Ganze in Versorgung und Erzeugung darstellt, niemals aufgehört. Der „wahre“ amerikanische Wirtschaftspolitiker will nicht, daß sein Land nur Rohstoffe exportiere und Fabrikate einführe. Er will den amerikanischen Wirtschaftsstaat der Selbstversorgung auf allen Gebieten, und das Streben danach wird falsch gewertet, wenn man es als Eifersucht oder Neid gegenüber den alten Europäländern betrachtet. Es ist im tiefsten ökonomischen Grunde das Streben nach einheitlicher Geschlossenheit. Es entspricht der politischen Einheit des Landes, der Einheit seiner zwar aus allen Weltteilen gesammelten, aber doch in einem „Weltteil“ sich assimilierenden Bewohner, der Einheit endlich, die sich darin ausdrückt, daß dieses nationale Wirtschaftsgebiet von Natur aus alle Gebiete und Zweige wirtschaftlicher Kultur, von der Lebensmittelerzeugung und Rohstoffgewinnung bis zur Fertigstellung der Fabrikate, umspannt oder im Laufe des letzten Jahrhunderts zu entwickeln vermochte. Das frühzeitige Streben, die mannigfachen produktiven Kräfte, die zunächst bestehenden Gegensätze zwischen

rein landwirtschaftlicher Entwicklung und industrieller Expansionsmöglichkeit zu einem Ganzen zusammenschweißen, hat schon Friedrich List in seinem „Nationalen System der Politischen Ökonomie“ bewundert und erörtert. Die Hamiltonsche Epoche der „Erziehungszölle“, welche der Union in raschem Tempo eine Industrie schuf — nachdem noch im Jahre 1770 der große Chatham, beunruhigt durch die ersten Fabrikversuche der Neuengländer, erklärt hatte, daß in den Kolonien kein Hufnagel fabriziert werden dürfe —, bleibt eines der unvergänglichen Zeugnisse unermüdlischer zivilisatorischer Leistungsfähigkeit. Die große „Bewegung nach dem Westen“, welche zunächst Erschließung und Urbarmachung bedeutete, dann verkehrstechnische Anforderungen bisher unbekannter Art stellte — Kanalbau im großen und die schließliche Verbindung zwischen Osten und Westen durch den Schienenweg —, ist ein weiterer Markstein auf diesem mühevollen, aber niemals verlassenem Wege gewesen. Das heutige Streben, den praktischen Fortschritten in Landwirtschaft, Verkehr und Industrie auch den alteuropäischen Vorzug einer zunächst theoretischen, weitgreifenden Bildung und damit immer neuer Erfindungs- und Entdeckungsmöglichkeiten anzugliedern, ist ebenfalls ein Symptom des Strebens, diesem wirtschaftlichen Weltteil nichts vorzuenthalten, was seiner Vollkommenheit, Unabhängigkeit und Geschlossenheit von Nutzen sein kann.

Nicht die gigantischen Zahlen, mit welchen oft und allzu oft die amerikanische Wirtschaftsentwicklung illustriert wird und besonders gegen Ende des verflossenen Jahrhunderts illustriert wurde, sind bei alledem das Erstaunliche. Denn wenn es „Vereinigte Staaten von Europa“ gäbe, so würden die Ziffern der Erzeugung, des Verkehrs und der geschäftlichen Transaktionen denen Amerikas gleichen, ja dieselben zum Teil übertreffen. Das Bewundernswerte ist vielmehr die Triebkraft, welche in jenem Weltteil diese Zahlen hervorbrachte, das unermüdbare Streben, wirtschaftlich zunächst getrennte Welten durch Arbeit und technische Neuerungen aneinander zu rücken, durch Erschließung und Verkehrserfindungen Nahrungsmittel und Rohstoffe auf zunächst chimärenhaft erscheinende Entfernungen zu verfrachten und damit die ökonomische Unabhängigkeit der Nation zu sichern, bewundernswert: nicht die Zahl der rasch emporwachsenden Schulen, Hochschulen, Universitäten und Kunststätten, aber der Mut, einer zu einem großen Teil buntvermischten und in letzter Zeit aus minderwertiger

Einwanderung stammender Bevölkerung diesen höchsten Bestandteil einheitlicher Kultur in irgendeiner Form vermitteln zu wollen. Es sei wiederholt: das Streben nach wirtschaftlicher Einheit und Geschlossenheit bleibt das bewundernswerte Phänomen dieses einer einzigen Nation gehörenden wirtschaftlichen Weltteils.

Land und Naturreichtum boten die sachlichen Voraussetzungen. Im Vertrage von Paris (1783) hatte die Union das gewaltige Territorium von 827844 engl. Quadratmeilen zugesprochen erhalten. Heute beträgt dasselbe, nachdem im Laufe des 19. Jahrhunderts Neuerwerbungen, Eroberungen und Landzessionen stattgefunden haben — inklusive Alaska und Havai —, 3624 122 Quadratmeilen. Die Gesamtfläche aller Länder der Welt beträgt nach einer amtlichen amerikanischen Statistik ca. 48 000 000 Quadratmeilen, so daß die Union allein den ca. 13. Teil dieser Fläche repräsentiert. Dieses Territorium besaß von vornherein den gewaltigen Vorzug einer ausgedehnten Küstenlinie. Diese beträgt, wenn man beide Ozeane zusammenrechnet, 18 000 Quadratmeilen. Europa hat, wenn man die für Schiffahrt und Handel unbrauchbaren Küstengebiete in den arktischen Regionen abrechnet, 16 500 Quadratmeilen Küstenlinie. Ein weiterer natürlicher Vorzug war für die Union das Vorhandensein schiffbar zu machender Ströme. Allein der Mississippi bewässert mit seinen Nebenflüssen 1 000 000 Quadratmeilen Land im fruchtbarsten Teile der Union, ca. 20 000 Meilen schiffbare Ströme sind vorhanden, und nicht weniger als 1000 Städte haben einen direkten Wasserweg zur Seeküste. Geht man auf der Landkarte von Osten nach Westen, so ergibt sich eine fast parallel zur Seeküste verlaufende Linie von Städten, die dort entstanden sind, wo Ströme zur Küste führten, und an diesen Strömen wiederum dort, wo ihre Schiffbarkeit zunächst aufhörte (Trenton, Philadelphia, Richmond, Petersburg, Raleigh, Columbia, Augusta, Macon, Montgomery). Sehr bedeutsam ist natürlich für die wirtschaftliche Entwicklung der Union in neuester Zeit die Ausnutzung der Wasserkräfte in Wasserkraftunternehmen gewesen. Im Jahre 1921 marschierte die Union mit der Stärke entwickelter Wasserkräfte von 9 243 000 P.S. an der Spitze aller Länder. Der Staat New York, dessen Wasserkräfte (Niagara!) mit allein 1 300 000 P.S. bisher am stärksten ausgenutzt sind, reicht an Frankreich (1 400 000 P.S.) heran und übertrifft die Schweiz (1 070 000 P.S.).

Für die Vorzüglichkeit der Bodenbeschaffenheit und

des Klimas, wie sie die Vereinigten Staaten als Ganzes aufweisen, legen Entwicklung und Ziffern der nordamerikanischen Landwirtschaft das beste Zeugnis ab. Dabei ist zu bemerken, daß die ersten Ansiedlungen sich gerade in den minder fruchtbaren Gegenden des Ostens und Südens befanden, welche freilich noch heute die Vorzüge der Küstennähe, ausgezeichneter Häfen und Wasserwege im Binnenlande genießen. Diese Vorzüge fehlen dem vielleicht von der Natur gesegnetsten Teile des amerikanischen Landes, den man deswegen auch „den Garten der Vereinigten Staaten“ genannt hat, den Ländereien an der pazifischen Küste, so daß diese trotz ihrer größeren Ergiebigkeit in kommerzieller Beziehung hinter anderen minder fruchtbaren Gebieten relativ zurückbleiben mußten. Im eigentlichen Süden — in den Gebieten des unteren Mississippi — nimmt die Feuchtigkeit einen für die Landwirtschaft übermäßigen Grad an, so daß nur besondere Erzeugnisse wie Baumwolle, Reis und Zucker hier die eigentlichen Stapelprodukte bilden können.

Während man die landwirtschaftlichen Vorzüge des Bodens von jeher, besonders aber in neuerer Zeit, auf das Sorgsamste beachtet und gepflegt hat, kann man dies leider von den Naturgütern der Wälder nicht sagen. Auch hier besaß die Union einen gewaltigen, von der Natur gegebenen Reichtum. Dieser ist jedoch im Laufe des letzten Jahrhunderts in sehr erheblichem Umfange der Vernichtung preisgegeben worden. Die Kolonisten, zunächst die östlichen, dann die Westwärtsziehenden, betrachteten den Waldbestand vielfach als Hindernis für die rasche Erschließung und Nutzbarmachung des Neulandes. Sie rodeten ihn rücksichtslos nieder, — bis in die letzten Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts hinein. Mit dem Aufkommen westlicher Eisenbahnen wurde die Verfrachtung von Holz nach dem Osten und anderen entfernten Gegenden lohnend, während die Nachfrage nach Holz in einem Lande, das erst relativ spät den Gebrauch von Holz durch Eisen, Steine und andere Materialien ersetzte, ganz gewaltig war. Dazu kam dann, daß das Holz der Südstaaten ein beliebter Ausfuhrartikel wurde. Der Raubbau, welcher an den amerikanischen Wäldern betrieben wurde, rächte sich, und zwar in einer völlig unerwarteten Weise. Die großen Wälder hatten vielfach den Flußläufen als ein Wasserreservoir gedient, indem sie durch ihren Wurzelbestand, das Moos, die verwesenden Blätter und die ganze durch den Waldbestand bedingte Struktur der Erdmasse, das rasche Abströmen der Regenmengen in die Wasserrinnen verlangsamen. Mit dem Fortfall dieser Schutz-

decke wechselten übermäßige Austrocknung und übermäßige Feuchtigkeit ohne Übergangsmöglichkeit miteinander ab und führten, wie es zuerst von amtlicher Seite an der veränderten Schiffbarkeit des Flusses Susquehanna nachgewiesen wurde, zu starken Störungen der Binnenwasserwirtschaft. Diese Entdeckung und das immer stärkere Steigen der Holzpreise führte dann seit den neunziger Jahren zu einem staatlichen Eingreifen gegenüber dem willkürlichen Abholzen der Wälder, das aber nurmehr einen präventiven Charakter tragen und den angerichteten Schaden nicht wieder gut machen konnte.

Für die Gesamtentwicklung der Vereinigten Staaten in den letzten Jahrzehnten aber erscheint noch wichtiger, man möchte sagen noch aktueller als die Fruchtbarkeit der Erdoberfläche, das Vorhandensein der gewaltigen Naturschätze im Erdinnern gewesen zu sein. Es gibt nur wenige solcher Bodenschätze, die die Union nicht oder nur in geringem Ausmaße besitzt: Kali, soweit bergmännisch gewonnen, und Zinn, das fast ausschließliche Weltmonopol der malayischen Staaten und der Inseln Banka und Billeton, sind Beispiele hierfür. In keinem Lande der Welt jedoch sind sonst die Erdschätze so vollzählig und so reichlich vorhanden wie in der Union. Die Produktionsziffern geben zunächst weit besser und eindringlicher als die theoretischen Schätzungen der vorhandenen Quantitäten oder Aufschlußmöglichkeiten ein Bild von diesem Reichtum.

Zunächst die Kohle. Die Weltproduktion an Kohle betrug vor dem Weltkriege (1913): 1478 Millionen Short Tons. Davon entfielen allein 509 Millionen auf die Erzeugung der Vereinigten Staaten von Amerika. Sie produzierten annähernd so viel wie Großbritannien, Deutschland und Frankreich zusammen genommen. Seit dem Weltkriege ist die Kohlenförderung bedeutend gestiegen. Sie betrug im Jahre 1920 fast 600 Millionen Tonnen, nachdem sie im Jahre 1918 diese Ziffer sogar schon überschritten hatte.

Die Eisenerzeugung betrug vor dem Weltkriege (1912) in den Vereinigten Staaten ca. 55 Millionen Tonnen von einer damals auf 152 Millionen Tonnen geschätzten Weltproduktion. Eine stattliche Ziffer, wenn man die entsprechenden Ziffern von 32 Millionen Tonnen für Deutschland, 13,7 Millionen Tonnen für England, 18,7 Millionen Tonnen für Frankreich und je 6,5 bis 8,5 Millionen Tonnen für Schweden, Rußland und Spanien vergleichsweise heranzieht. Während des Weltkriegs ist auch auf diesem Gebiete eine

gewaltige Zunahme der Erzeugung zu verzeichnen gewesen. Es wurden zeitweilig 75 Millionen Tonnen im Jahre, 1920 annähernd 70 Millionen Tonnen gefördert.

Der dritte große industrielle Rohstoff der Union ist das Kupfer. Von einer Weltproduktion von über 1 Million Tonnen lieferte die Union im Jahre 1913 nicht weniger als 556 000 Tonnen, während andere Haupterzeugungsländer wie Japan nur 73 000 Tonnen, Mexiko 58 000 und Spanien 55 000 Tonnen produzierten. Die Kupferproduktion der Union konnte sich während des Weltkrieges in den Jahren 1916, 1917 und 1918 auf weit über 600 000 Tonnen steigern, um dann freilich nach Abschluß der Kriegsbedürfnisse, wieder erheblich zurückzugehen.

Überragend ist die Stellung der Union in der Erdölgewinnung. Mit einer Gewinnung von 248 Millionen Barrels von einer Welterzeugung von 384 Millionen Barrels, nahm sie im Jahre 1913 eine so gut wie monopolistische Stellung ein; denn die Erzeugung von 62 Millionen Barrels in Rußland, 26 Millionen in Mexiko und 13,5 Millionen in Rumänien, wirkt in der Tat nicht anders wie die Produktion kleinerer Outsider gegenüber einem Trust. Auch hier eine gewaltige Steigerung während des Krieges, die auch nach 1918 anhielt, so daß die Erzeugung von 1920 annähernd 80 % größer war als diejenige vor dem Kriege.

Für eine Reihe weiterer wichtiger mineralischer Rohstoffe möge es genügen, an dieser Stelle ohne internationale Vergleichung die Steigerung der Erzeugungen in den letzten Jahren anzugeben. Es betrug die Produktion von:

	1900	1913	1920
Blei (short tons)	270 824	411 878	476 849
Zink (short tons)	123 886	337 252	450 045
Phosphate (lg. tons)	1 491 216	3 111 221	4 103 982
Salz (Barrels)	20 869 342	34 804 683	49 751 343
Zement (Barrels)	17 231 150	92 994 102	96 944 000

Für die Produktion der Steine und Erden besitzen wir nur die Wertziffern. Sie hat sich von 47,2 Millionen Dollars im Jahre 1900 auf 77,5 Millionen Dollars im Jahre 1913 und auf nicht weniger als 120 Millionen Dollars im Jahre 1920 gehoben; ebenso ist die Erzeugung von Naturgas in jenen Jahren von 23 Millionen Dollars auf 87,8 und 162 Millionen Dollars im Jahre 1919 in die Höhe geschneilt,

wobei freilich für die letzten Jahre bei Beurteilung der unbekanntem Mengenziffer die Preissteigerung in Betracht zu ziehen wäre.

Neueren Datums ist die Erzeugung von Schwefel, die dann während des Weltkrieges — besonders durch die Verminderung der Einfuhrmöglichkeit sizilianischen Schwefels, eine rasche Steigerung erfuhr. Im Jahre 1900 produzierte die Union 3000 Tonnen, eine minimale Quantität, im Jahre 1905 immerhin schon 181 000 Tonnen, damit fast den dritten Teil der Menge, die Sizilien in jenem Jahre ausführte. Im Jahre 1920 dagegen war die Erzeugung auf nicht weniger als 1 517 000 long tons gestiegen, wieder einmal die Zähigkeit amerikanischer Willenskraft und die Unbegrenztheit der mineralischen Schätze des Landes beweisend. Weniger erfolgreich waren freilich die Versuche, sich von der europäischen Kalierzeugung zu emanzipieren. Die Erzeugung betrug trotz aller Anstrengungen, das ersehnte K_2O im Inlande zu gewinnen, im Jahr 1920 immer erst 41 000 sh. tons, während die deutsche Produktion bekanntlich vor dem Kriege sich um eine Million Tonnen im Jahre bewegte.

So erstaunlich die Vielheit und der Umfang, der diesem Territorium gegebenen natürlichen Hilfsquellen gewesen ist, man wird niemals ihre volkswirtschaftliche Ausnutzbarkeit bewerten können, ohne gleichzeitig der gewaltigen technischen Leistungen zu gedenken, die sich unermüdlich und immer wieder unenttäuschbar in ihren Dienst stellten. Wie anders sähe heute vielleicht die Wirtschaft der Welt aus, wenn ein Rußland, China oder Afrika, die von der Natur gegebenen Schätze der Erdoberfläche oder des Erdinnern jenem technischen Fortschritte zu unterwerfen verstanden hätte, wie es in der Union der Fall gewesen ist!

Kamen auch die technischen Vorbilder zunächst aus dem alten Europa, so erforderte doch das rein dimensionale Problem der Bewirtschaftung einerseits, die Frage der teuren Arbeitskraft in dem dünnbesiedelten Lande andererseits von vornherein ein so anders geartetes Ausmaß aller technischen Einrichtungen, daß man wohl auch hier sagen kann, daß die „Quantitätsveränderungen schließlich Qualitätsveränderungen“ geworden sind, das heißt, daß die Neuerungen der amerikanischen Technik, selbst wenn sie im großen ganzen nur in der Bewältigung größerer Produktions- oder Förderquantitäten, der stärkeren Spezialisierung und Arbeitsteilung, der Hervorbringung größerer Mengen pro Arbeitseinheit usw. bestanden, etwas vom

Standpunkte der Wirtschaftstechnik prinzipiell Neues darstellten, das dieser ganzen produktiven Welt jenseits des Ozeans eine eigne Charakteristik gegeben hat. Diese Entwicklung freilich hat sich recht eigentlich erst in dem Zeitpunkt eingestellt, als der wirtschaftliche Schwerpunkt für die Landwirtschaft von den östlichen und atlantischen Staaten nach dem fernen und mittleren Westen und dem Süden, für die Industrie von den alten Neuenglandstaaten nach den Gebieten jenseits der Alleghenies rückte, deren große Industriezentren ein Pittsburg, Chikago und Cleveland erstehen ließen.

Eine Entwicklung der extensiven Landwirtschaft sowohl wie eine Erschließung der für europäische Begriffe zumeist „viel zu weit“ von den Konsumzentren entfernten Rohstoffe wäre gar nicht denkbar gewesen, wenn die Union nicht ein Eisenbahnnetz geschaffen hätte, das jene Entfernungen ökonomisch überwand. Das amerikanische Eisenbahnnetz ist von 92 000 Meilen im Jahre 1880 auf 194 000 Meilen im Jahre 1900 und auf 264 000 Meilen im Jahre 1918 angewachsen. Schon zu Beginn des neuen Jahrhunderts übertraf es das ganze europäische Eisenbahnnetz um 29 700 km. Aber der Eisenbahnbau allein hätte gerade für einen der wichtigsten Zweige der amerikanischen Volkswirtschaft, und sicherlich für den wichtigsten Zweig der amerikanischen Industrie, nicht genügt, um seine heutige Stellung zu sichern. Lagen doch die gewaltigen Eisenerzvorkommen, auf denen heute die gesamte amerikanische Eisenindustrie fußt, weit oberhalb der Oberen Seen, in einer, für europäische Verhältnisse unüberbrückbar scheinenden Distanz von den Weichkohlegebieten des nächstgelegenen Verhüttungsdistriktes entfernt.

Diese bedeutenden Erzdistrikte der Staaten Minnesota, Michigan und Wisconsin — in sogenannte „ranges“ eingeteilt, von denen wiederum die Mesabi Range die mächtigste und bekannteste geworden ist — (noch im Jahre 1918 produzierten die genannten drei Staaten ungefähr $\frac{6}{7}$ der gesamten Eisenerzherzeugung) waren wirtschaftlich nur entwicklungsfähig, wenn man das Erz auf Entfernungen von 1500—2000 km transportfähig machte. Hier nun kam wiederum die Natur zu Hilfe. Denn zwischen den gewaltigen Weichkohlegebieten der Pittsburger Gegend (Connellsville-Distrikt) und den Erzlagern an den Oberen Seen lagen die Binnenseen, welche unter Anwendung der entsprechenden Verlade- und Transporttechnik Möglichkeiten weit billigerer Verfrachtung boten und noch heute bieten als der billigste Schienenweg es hätte bieten können.

Die fünf beieinander liegenden Seen, der Obere, der Huron-, der Michigan-, der Erie- und der Ontariosee sind untereinander teils schon unmittelbar, teils durch Flußläufe und kurze Kanäle miteinander verbunden. Sie stellen als Gesamtheit einen Flächeninhalt dar, der mehr als halb so groß wie die Ostsee oder etwa fünfzigmal so groß ist wie der Bodensee. Die Entfernung von dem äußersten nordwestlichen Hafen, der vor allem für die Erzverschiffungen in Frage kommt, Duluth, bis zu dem äußersten südwestlichen Hafen, Buffalo, beträgt nicht weniger als 1600 km, etwas weniger die Entfernung nach dem für die Pittsburger Eisenverhüttung wichtigsten Hafen Cleveland.

Daß diese „natürliche“ Wasserstraße — die selbstverständlich nicht allein für den Erztransport, sondern auch für landwirtschaftlichen Verkehr sehr bedeutsam wurde — von ganz unschätzbarem Werte für die gesamte Wirtschaftsentwicklung der Union gewesen ist, läßt sich ohne weiteres ermessen. Es kam hinzu, daß durch den Bau des Eriekanal, der den Eriesee bei Buffalo mit dem Hudson bei Albany verbindet (was schon Washington im Jahre 1796 projektierte), ein Wasserweg von den großen Binnenseen bis zum Meere geschaffen wurde. Es wird wohl nicht zu Unrecht behauptet, daß Neuyork seine überwiegende Stellung als erster Handelsplatz der Vereinigten Staaten, wesentlich diesem Kanale verdankt, durch dessen Bau die Stadt lange schon vor der Entwicklung der Eisenbahnen ein reiches und weitausgreifendes Hinterland erhielt. Und welche Fülle großer und wirtschaftsgewaltiger Städte verdanken nicht dem Vorhandensein und der Ausnützung der oberen Seen ihre heutige Existenz. Man denke — vom Südostzipfel beginnend — an Buffalo, Erie, Cleveland, Toledo, Detroit, Chikago und Milwaukee. Freilich liegt die Bedeutung des Eriekanal, wie vielleicht auch die wesentlichste Bedeutung der Transportbilligkeit auf den Oberen Seen in einer Zeit der noch nicht voll entwickelten modernen Leistungsfähigkeit der Eisenbahnen. Es ist beachtenswert, daß im Jahre 1890 die Durchschnittsfracht für einen Bushel Weizen von Chikago nach Neuyork auf dem Wege von See und Kanal ca. 6 cents, auf Kanal und Schienenweg schon über 8 und nur per Bahn sogar über 14 cents kostete. Dagegen war im Jahre 1914 die erste Fracht etwa der damaligen gleich geblieben (5,31 cents), während die beiden anderen Frachtmöglichkeiten erheblich gesunken waren (6,54 und 9,60 cents). Im Jahre 1920 gar betrug die Differenz zwischen ausschließlicher Wasserfracht und

ausschließlicher Eisenbahnfracht für einen Bushel Weizen auf der genannten Strecke nur noch 2 cents. Aber diese Entwicklung kann auch die heutige Bedeutung dieser Binnenwasserfläche nicht schmälern. Die Gesamtfrachtmenge der über die Seen geführten Waren betrug, soweit diese den Sault-Ste.-Marie-Kanal passierten, der den Oberen See mit den übrigen verbindet:

im Jahre:	1900	1910	1920
sh. tons:	25 643 000	62 363 000	70 282 000

Der Wert der durch diesen Kanal transportierten Güter betrug im Jahre 1920 mehr als eine Milliarde Dollars, die geleistete Zahl an Meilen-Tonnen über 64 Milliarden, die Handelsflotte, welche den oberen Seen im Jahre 1920 zur Verfügung stand, bezifferte sich auf 3,1 Millionen Groß tons (also fast so viel wie die französische Handelsflotte im Jahre 1920/21, wenn man alle Schiffe über 100 Tonnen zählt).

Gerade die Entwicklung dieses Wirtschaftsgebietes der Oberen und Unteren Seen zeigt, wie sehr es die Amerikaner verstanden, nicht nur die von Natur gegebenen Vorteile zu nutzen, sondern auch die Schwierigkeiten, welche mit jener Ausnutzung zunächst gegeben waren, zu überwinden. Überall haben sich natürliche Gegebenheiten mit gewaltigen, auf menschlichem Scharfsinn und menschlicher Phantasie aufgebauten Errungenschaften verbunden. Waren die Erze der „ranges“ zu einem großen Teil im Tagebau zu gewinnen, so verstärkte man noch die wirtschaftliche Rentabilität des Abbaus durch die sogenannte Dampfschaukel, die zu Anfang des Jahrhunderts schon etwa 10 Tonnen Erz aufzunehmen vermochte. Diese Maschinen, auch Trockenbagger genannt, haben in den sogenannten „Open Pits“ die Handarbeit auf ein Minimum reduziert. Da ferner die Unmöglichkeit der Erzverschiffungen in den Wintermonaten — ein Naturhindernis — zu einer möglichsten Steigerung der Verfrachtungen in den eisfreien Monaten zwang, so schuf man eine automatische Verladetechnik, baute gewaltige Docks, aus denen in wenigen Stunden die Frachtdampfer mit 5,8, ja 10000 Tonnen Eisenerz gespeist werden können, vergrößerte dauernd den Tonnengehalt der Schiffe, erfand eine automatische Umladetechnik für die Häfen der Unteren Seen, in denen das Eisenerz vom Schiff auf die nach dem Pittsburger Distrikt gehenden Züge verfrachtet wird. Zum erstenmal wurden diese automatischen Verlader im Jahre 1900 auf den Carnegiedocks in Conneaut verwandt, schon im Sommer 1904

erreichte man, daß fast 700 Tonnen Eisenerz in einer Stunde umgeladen werden konnten. Ohne diese und viele andere Wunderwerke der amerikanischen Technik, ohne die Anpassung des Transportvolumens der Eisenbahnzüge und Schiffe an die Massenförderung der Erzgebiete, ohne die entschlossene Inangriffnahme der Kanalbauten und Verbesserung der natürlichen Schiffahrtsgelegenheiten, hätte das reichste Erzlager der Welt unbenutzt bleiben müssen, und das heutige Zentrum der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie, wie es sich um das große Weichkohlengebiet jenseits der Alleghenies lagert, wäre niemals entstanden, während die abnehmende Fördermöglichkeit der Anthrazitkohlenlager diesseits des Gebirges mit Verwendung von ausländischen Erzen niemals eine amerikanische Großeisenindustrie hätte entstehen lassen können, wie es die heutige Pittsburgs und der westlicheren Gebiete ist.

Ein weiteres Beispiel dafür, wie wirksam die Technik der Amerikaner der Ausbeutung der Naturschätze nachzuhelfen verstand, finden wir in der Erdölgewinnung. Da hier das Transportproblem selbst nach der Vervollkommnung des Eisenbahnwesens Schwierigkeiten bot — insbesondere, wenn man das Erdöl anstatt an den Quellen in der Nähe der Konsumstätten und unter den dort günstigeren Arbeiterverhältnissen raffinieren wollte — so wurden Röhrenleitungen erbaut, deren Netze heute die gesamten Erdöldistrikte durchziehen. Eine vorsichtige amtliche Schätzung gab für das Jahr 1907 die Meilenlänge des Röhrennetzes des Standard Oil Trusts mit der gewaltigen Ziffer von ca. 40000 Meilen an! Vom Indian Territory bis zur atlantischen Küste kann das Erdöl durch Verbindung der verschiedensten Röhrenwege, unabhängig von anderen Transportmitteln, verfrachtet werden.

Bedingte das Vorhandensein gewaltiger Naturschätze, die aber weit entfernt von den Möglichkeiten der Verarbeitung oder des Verbrauchs oder beider lagen, bisher in der Weltgeschichte unerhörte Fortschritte der Transportierung, so waren eben diese nur wieder möglich, wenn der Umfang der Erzeugung dem Aufwand der Verkehrsmittel entsprach. Es hätte niemals gelohnt, Transportwege von der erstaunlichen Länge zu bauen, Ströme schiffbar zu machen und kostspielige Kanäle zu schaffen oder gar ein Areal von Röhrenwegen anzulegen, das einem ganzen Eisenbahnverkehrsnetz glich, wenn man nicht in der Lage gewesen wäre, diesen Transportmitteln ein Volumen von Gütern zu über-

antworten, welches jene verkehrstechnischen Leistungen wirtschaftlich rentabel machte. Und eben jene hierdurch notwendig gewordene Massenerzeugung, welche zum Teil im Lande selbst, vor allem aber nunmehr in der Ausfuhr ihre Märkte fand, bedingte wiederum die Einstellung der Produktionstechnik auf das Riesenmaß, welches wir als „amerikanisch“ ansprechen, ob wir nun an die Ergebnisse der Riesenfarmen des mittleren Westens, die arbeitsparenden Maschinen auf denselben, oder an die Erzeugung der einzelnen Hochöfen oder Stahlwerke von Pittsburg oder Schlachthöfe von Chikago denken. Weder die Art dieser Massenproduktion noch ihre Wirkung auf die Organisation der Industrie oder Landwirtschaft kann hier besprochen werden. Es sollte jedoch in diesem Abschnitt über die Naturschätze des Territoriums der Gedanke angedeutet werden, daß auch von diesen technischen und wirtschaftlichen Eigenheiten des amerikanischen Gewerbefleißes gewisse Voraussetzungen in den „natürlichen“ Gegebenheiten begründet liegen, welche das Land seinen wirtschaftenden Bewohnern bot oder entgegstellte.

Ein natürliches Hindernis, dessen Beseitigung zu äußerst gewichtigen Folgen für die gesamte Innen- und Außenwirtschaft der Vereinigten Staaten führen kann, lag in der Absperrung der atlantischen Küste von derjenigen des Stillen Ozeans: Der Panamakanal, dessen erste wirtschaftlichen Erfolge man in den letzten Jahren beobachten konnte, ist ebenfalls ein Werk amerikanischer Energie, wenn auch ursprünglich ausländischer Initiative. Inwieweit und in welchem Umfange dieser Kanal den Überlandweg wird ersetzen können — man rechnet für die Route Neuyork—San Franzisko mit einer Ersparnis von 8000 Meilen! —, wieweit seine Bedeutung für den Handel Nordamerikas nach Südamerika, dem ferneren Osten und Australien reichen wird, das kann hier nicht erörtert oder abgeschätzt werden. Beweiskräftig für seine wachsende Bedeutung aber sind die Ziffern der Verkehrssteigerung im Panamakanal in den letzten Jahren. Im Fiskaljahre 1915 betrug die den Kanal passierende Großtonnage 5,4 Millionen Tonnen. Im Jahre 1920 bereits 11 Millionen Tonnen, wobei sich diese auf die Fahrt von der pazifischen Küste zur atlantischen und umgekehrt ohne nennenswerten Unterschied verteilte. Die Zahl der Schiffe hatte sich mehr als verdoppelt. Die Nettotonnage des Panamaverkehrs betrug im Jahre 1920: 8,5 Millionen Tonnen. Wenn auch nicht unerheblich im Hinblick auf die Eigenart und Neuheit des Verkehrsweges erscheint sie noch relativ unbedeutend, wenn man sie

an der Gesamtnettotonnage des sonstigen amerikanischen Schiffsverkehrs mißt, der im Jahre 1920 ca. 64 Millionen Tonnen betrug. Aber einmal begonnene Entwicklungen haben ja in der Union sehr häufig nach Überwindung von ersten Hindernissen zu sprunghaften Überraschungen geführt.

Literatur: Hauptsächliche Zahlen: Statistical Abstract of the United States, 1921. — Allgemeines: E. L. Bogart, The economic History of the United States, 1907. — Ferner: verschiedene Jahrgänge des U. S. Geological Survey. — von Wiese und Kaiserwaldau, Die amerikanische Industrie, in e. v. Halle. Amerika 1905; A. v. d. Leyen, Das innere Verkehrswesen, ebenda; Andreas Voigt, Der Panamakanal, ebenda. — Report on The Petroleum Industry (amtlich), 1907. — Final Report of the Industrial Commission, 1902. — A. E. Taylor, Credits for Export, in The Saturday Evening Post, Vol. 193, Febr. 1921.

II. Das amerikanische Volk und sein Wirtschaftscharakter.

Schon die Betrachtung der rein natürlichen Gegebenheiten des amerikanischen Territoriums drängte immer wieder zu einer Wertung der persönlichen Qualitäten der Bevölkerung, die es verstand, diese Voraussetzungen auszubeuten und auszubauen. Die Eigenart des amerikanischen Wirtschafters ist sicherlich in starkem Maße mitbestimmend gewesen für die Entfaltung dieser in der modernen Wirtschaftsgeschichte und selbst in der heutigen Weltwirtschaft so scharf hervorstechenden Wirtschaftsstruktur der Union. Es ist daher auch genug über die Eigenart des Amerikaners nach der wirtschaftlichen Seite hin geschrieben worden. Die klassische Arbeit von James Bryce und die weit essayistische Betrachtungen von Hugo Münsterberg bieten schon allein eine Fülle von Einblicken und Anregungen zur Verdeutlichung der spezifisch amerikanischen Volkspsyche. Allein, die unmittelbare Übertragung dieser zum Teil soziologischen, zum Teil staats- und religionsphilosophischen Interpretationen des amerikanischen Charakters auf den amerikanischen Wirtschaftsmenschen, kann nicht der Ausgangspunkt für die Betrachtung des eigentlichen Volksproblems der Union sein. Dieses wurzelt vielmehr zunächst in Tatsachen bevölkerungsstatistischer und rein ökonomischer Natur. Die soziologischen Eigenheiten können erst als ein Überbau dieser zunächst grundlegenden Besonderheiten in Frage kommen. Werden die soziologischen Inter-

pretationen des „Amerikaners“ zu einem großen Teil aus Einzelanschauungen, zum Teil recht gut beobachtender, aber auch recht subjektiver Art geschöpft — wie etwa der „spezifisch kapitalistische Sinn des Amerikaners“ oder sein „Geist der Selbstbestimmung“ oder seine Stellung „zur Frau“, zum „Heim“, zur „Kindererziehung“ usw. — so vermögen die statistischen Daten des Bevölkerungsproblems zumindest für bestimmte Massenerscheinungen, die der subjektiven Wertung entrückt sind, eine ganz andere Gewähr geben als diejenige, welche den psycho-soziologischen Konjekturen von sogenannten „Amerika“kennern häufig innewohnt.

Aus diesem Grunde sei auf eine ethnographische Einzelbeschreibung der „Amerikaner“, wie sie so häufig auf Grund von Beobachtungen der Sitten, Charaktereigentümlichkeiten und moralischen Qualitäten mit mehr oder minder wahrheitsgetreuen Resultaten vorgenommen worden ist, hier verzichtet.

Grundlegend wichtig für die Probleme der amerikanischen Volkswirtschaft erscheint das Problem der Volkszusammensetzung.

Die sogenannte kontinentalamerikanische Bevölkerung, d. h. die auf dem Kontinent der Unionstaaten exklusive Alaska, Havai, Portorico und anderen Dependenz lebende Bevölkerung betrug im Jahre 1920 106 418 175 Menschen gegenüber ca. 92 Millionen im Jahre 1910 und 76 Millionen im Jahre 1900. Die Bevölkerung von 1910 verteilte sich nach Farbe, Rasse und Nationalität der Weißen wie folgt:

Weißer Bevölkerung, im Lande geboren, von Amerikanern abstammend	49 488 575
Weißer Bevölkerung, im Lande geboren, fremdländischer oder gemischter Abstammung	18 897 837
Im Auslande geborene weiße Bevölkerung	13 345 545
Neger	9 872 763
Indianer	265 683
Japaner	72 157

Man erkennt, daß die „echt“-amerikanische Bevölkerung, d. h. die weiße Bevölkerung, die — im Lande geboren — von amerikanischen Eltern abstammt, im Jahre 1910 nur etwas mehr als die Hälfte der Gesamtbevölkerung erreichte. Wenn man nur die im Lande und im Auslande Geborenen in Betracht zieht, so machten die erstgenannten 85,3 % aus, aber es ist bemerkenswert, daß im Jahre 1910 der Prozentsatz der letzteren 14,7 % gegenüber 13,6 % im Jahre 1900 betrug.

Die fremdländische weiße Bevölkerung, soweit sie im Auslande geboren war, stammte im Jahre 1910 hauptsächlich aus folgenden Ländern:

Staat	Zahl der fremdgeborenen Weißen
Deutsches Reich	2 501 181
Rußland	1 602 752
Irland	1 352 155
Italien	1 342 070
Österreich	1 174 924
England (ohne Schottland und Wales)	876 455

Weitere beträchtliche Kontingente der fremdgeborenen Bevölkerung lieferten Kanada — darunter große Massen der sog. französischen Kanadier — Ungarn, Schweden, Norwegen, Dänemark, die Schweiz, Schottland und Wales.

Diese Ziffern, sowie die oben gegebenen, illustrierten zur Genüge das Gemisch der Rassen und Nationalitäten, das sich in den Vereinigten Staaten zu einem Ganzen zu vereinigen sucht, und von dem wieder fast ein jeder Bestandteil seine eignen Probleme, ja seine politischen und wirtschaftspolitischen „Fragen“ mit mehr oder weniger schwierigem nationalem Charakter aufweist, ob man nun an die Negerfrage, die Irenfrage oder das Problem der ihrer Anzahl nach in diesem Völkeragglomerat recht geringfügig erscheinenden Japaner im Westen denkt.

Vom Standpunkt ihrer volkswirtschaftlichen Eigenart und Bedeutung läßt sich diese Völkerzusammensetzung in zwei große Bestandteile zerlegen. Erstens in Gruppen, die für die Entwicklung der amerikanischen Wirtschaft produktive Kulturträger gewesen und auch heute noch sind. Zweitens in Gruppen, die — fern davon aktiv an der eigentlichen Produktivität mitzuarbeiten — als brauchbare mechanische Menschenmasse in den wirtschaftlichen Apparat hineingezogen wurden und es ebenfalls heute noch werden.

Die eigentlichen wirtschaftlichen Kulturträger der Union sind ursprünglich die ersten Einwanderer und die Pioniere der alten Neuenglandstaaten — vor allem von Massachusetts, Maryland, Connecticut, Rhode Island, New York, New Jersey —, ferner von Pennsylvanien und Karolina gewesen, wobei es nur noch ein historisches Interesse hat, ob dies im einzelnen die Pilgrimväter und ihre Nachkommen, die Engländer, Holländer, Franzosen oder andere gewesen sind. Ein für die gesamte Wirtschaftsgeschichte der Union aber gleichwichtiges Element sind dann zweitens bedeutend später

die Einwanderer des 19. Jahrhunderts, die nunmehr freilich, soweit sie im Osten und Nordosten der Union verbleiben, nicht mehr als Pioniere der Urbarmachung anzusehen sind, sondern als Vermittler alteuropäischer Kultur und Erfahrungen, deren die junge Nation bedurfte. Diesen beiden Volkselementen stehen gegenüber: die Neger und die Neueinwanderung aus Süd- und Osteuropa.

Diese scharfe Unterscheidung der Volkselemente in — man möchte sagen: Hammer- und Amboßtypen — ist nichts Zufälliges. Sie ist vielmehr in den beiden soweit historisch auseinanderliegenden Fällen — der Negerzufuhr und der modernen proletarischen Einwanderung aus Süd- und Osteuropa —, aus durchaus gleichen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten zu erklären.

Die ökonomischen Funktionen der älteren Kultursiedler bestanden in kolonialisatorischen Aufgaben im weitesten Sinne: die Nutzbarmachung des Landes zu landwirtschaftlichen Zwecken und die möglichst rasche Entfaltung des Handwerks, später der Manufakturen und Fabriken, des Handels und der Schifffahrt nach europäischen Vorbildern. Die Elemente dieser Zuwanderung trugen einen mittelständischen, bürgerlichen — jedenfalls nicht proletarischen — Charakter. Dabei waren von jeher zwei Unterscheidungen vorhanden: Einwanderer, die, aus durchaus nicht ungünstigen ökonomischen Verhältnissen stammend, in der neuen Welt eine lukrativere Fortsetzung ihrer bisherigen beruflichen Lebensweise erhofften, die häufig in ganzen Gruppen und Gemeinden aus- und wanderten und sich niederließen — so besonders bäuerliche Elemente — und zweitens Einwanderer, die aus schwerer persönlicher, sozialer oder auch politischer Not (48er!) ihrem alten Heimatlande den Rücken kehrten. Gerade aus den Reihen der letzteren sind viele, besonders wertvolle Einzelfiguren der amerikanischen Wirtschaftsgeschichte hervorgegangen. Es sei erinnert an die (englisch und deutsch veröffentlichten) Memoiren von Henry Villard (Heinrich Hilgard), der als ein Taugenichts aus der Pfalz nach Amerika auswanderte, um nach langen Irrfahrten und Jahren der Not, schließlich als Begründer der Northern-Pacific-Bahn, als erster „Eisenbahnkönig“, dem neuen Vaterlande anzugehören, oder an Karl Schurz und Friedrich Kapp, die politisch Verfolgten und viele andere. Führertypen dieser Art hat es unter den Einwanderern aller Nationalitäten und ihren unmittelbaren Abkömmlingen gegeben. Sie sind — ob sie nun den Namen des schottischen Carne-

gie, die holländischen Namen Havemeyer oder Vanderbilt oder die deutschen Anheuser-Busch oder Waldorf¹⁾ tragen — nicht charakteristisch für die Leistungen der großen Masse des **Mittelstands**, die für die kontinuierliche Entwicklung des Gesamtreichtums der Union so entscheidend gewesen sind.

Die Funktionen dieser Masse lagen zunächst auf dem Gebiete der durchschnittlichen bürgerlichen Arbeitsleistung, die freilich in einem Neulande, das so unbegrenzte Chancen für jede über das Mittelmaß hinausreichende Betätigung bot, in überaus zahlreichen Fällen auf das Gebiet des Schöpferischen, ja Erfinderischen hinübergriff.

Bürgerlich-mittelständlerische Einwanderer haben stets das Gepräge besonderen Fleisses, besonderer wirtschaftlicher Tüchtigkeit, Sparsamkeit und Ehrbarkeit an sich gehabt, besonders wenn sie, aus einem gesunden Heimatsmilieu stammend, irgendeiner ökonomischen, politischen oder sozialen Not Folge gebend, ihre traditionellen Arbeitsstätten verlassen mußten. Was für die protestantischen Flüchtlinge des 17. und 18. Jahrhunderts gesagt werden kann — die Hugenotten werden von ihrem englischen Chronisten Smiles „die Pioniere der gelernten Arbeit“ genannt, „ehrlich wie ein Hugenotte“ war ein geflügeltes Wort jener Tage —, kann auch ohne weiteres für die Immigranten der Union in ihrer großen Masse gelten. Die Einwanderer von den britischen Inseln haben von dort unzweifelhaft die bekannte Verbindung von ethisch-religiöser Disziplin mit weltlicher Wirtschaftlichkeit mitgebracht, jene puritanische Geschäftsmoral und Geschäftsiebe, die Max Weber als so grundlegend für die Prägung des „Geist des Kapitalismus“ neuerdings nachgewiesen hat. Von ihr sagte ein so guter Kenner wie der bekannte englische Sozialphilosoph Mathew Arnold in einer im Jahre 1883 in Amerika gehaltenen Ansprache, „daß Amerika diesen ‚Puritanismus‘ noch umfassender und ausschließlicher besessen habe als England“. In der Tat, es fehlten hier die Gegengewichte, die dem englischen nonkonformistischen Mittelstande mit puritanischer Wirtschaftsethik in der Macht der torystischen Agrararistokratie und der Hochkirche gegenüberstanden. Ein frühes Dokument amerikanischer Geschäft-

1) Carnegie: Eisen- und Stahlmagnat; Havemeyer: Begründer des Zuckertrusts; Vanderbilt: Großbankier; Anheuser-Busch: bekannter Großbrauer in St. Louis; Waldorf: Begründer der Finanziersfamilie Astor, gebürtig aus Waldorf bei Schwetzingen.

lichkeit auf puritanischer Basis ist die Schrift keines anderen wie eines der verehrungswürdigsten Altamerikaner: Benjamin Franklin. Einige Leitsätze illustrieren dies: „Bedenke, daß Zeit Geld ist. . . Bedenke, daß Geld von einer zeugungsfähigen und fruchtbaren Natur ist. Geld kann Geld erzeugen, und die Sprößlinge können noch mehr erzeugen und so fort. . . Neben Fleiß und Mäßigkeit trägt nichts so sehr dazu bei, einen jungen Mann in der Welt vorwärts zu bringen als Pünktlichkeit und Gerechtigkeit bei allen seinen Geschäften. Fünf Schillinge umgeschlagen sind sechs, wieder umgetrieben sieben Schillinge drei Pence und so fort, bis es hundert Pfund Sterling sind. Je mehr davon vorhanden sind, desto mehr erzeugt das Geld beim Umschlag. . . Hüte dich, daß du alles, was du besitzt, für dein Eigentum hältst und dementsprechend lebst. In diese Täuschung geraten viele Leute, die Kredit haben. Um dies zu verhüten, halte eine genaue Rechnung über deine Ausgaben und dein Einkommen. Machst du dir die Mühe, einmal auf Einzelheiten zu achten, so hat das Folgende gute Wirkung: du entdeckst, was für wunderbar kleine Ausgaben zu großen Summen anschwellen und du wirst bemerken, was hätte gespart werden können und was in Zukunft gespart werden kann. . .“

Mögen heute diese ursprünglich ethisch fundierten Leitsätze des Geschäftslebens in der verflachenden Strömung des modernen Großkapitalismus in eine skrupellose „Dollarsucht“ übergegangen sein, sie haben für die ursprüngliche Heranbildung eines äußerst arbeitsamen, sparsamen und nüchternen Schlages von Arbeitern, vor allem der mittleren Klassen, sicherlich die Grundlagen gelegt.

Auch die deutsche Einwanderung — die wichtigste Einwanderung während des 19. Jahrhunderts und vor dem Einsetzen der Immigration aus Süd- und Osteuropa — wird charakterisiert durch ein unbedingtes Überwiegen des Mittelstandstypus, wobei zu bedenken ist, daß noch im Jahre 1900, als die Einwanderung von Deutschen nurmehr 17000 betrug, das „deutsche Element“ in den Vereinigten Staaten dadurch gekennzeichnet wurde, daß im ganzen 8111453 Bewohner der Union, also mehr als der zehnte Teil der Bevölkerung, in Deutschland geboren war oder von beiden Eltern her oder einem Teile derselben von Deutschen abstammte. Freilich, die eigentliche Pionierzeit des Deutschtums in Amerika lag schon damals um Jahrzehnte zurück.

Zunächst gehörte der Deutsche als „Bauer“ in den Typus des Mittelstandsimmigranten. Gerade hier werden ihm von seinen

Chronisten Eigenschaften nachgesagt, die ihn von dem „amerikanischen“ Farmer, der wohl keine eigentliche bäuerliche Tradition besaß, unterschieden. So schildert A. B. Faust in seinem zweibändigen Werke des Deutsch-Amerikanertums die gründliche landwirtschaftliche Arbeitsweise des Deutschen. Der eingeborene amerikanische Farmer gilt als verschwenderisch, der deutsche als besonders ökonomisch. „Er sparte selbst das Holz, das so im Überfluß da war, indem er Öfen statt riesiger Holzfeuer benutzte. Er baute Häuser und Ställe von besonders solider Bauart, so daß ihnen der Name „deutsch“ gegeben wurde. Aber wiederum ökonomisch: „the barn was more imposing than the house“ (der Stall war noch eindrucksvoller als das Wohnhaus). Besonders haben sich später die Deutschen auch als emsige Kleinlandwirte bewährt, zu einer Zeit, als viele amerikanische Großlandwirte in eine gewisse Behäbigkeit des „gentleman farmer“tums verfielen. Vor allem bewährten sich aber die Deutschen — weniger vielleicht als im Handel und Geschäft — als Pflanze von Handwerken und gewerblichen Betätigungen. Man kann dies natürlich nicht statistisch erweisen, besonders da ja die Zeit jener Leistungen noch arm an numerischen Feststellungen gewesen ist. Aber die zahlreichen Gewerbe, die von Deutschen nach der Union verpflanzt wurden und die nicht nur den Begründer selbst, sondern sehr bald Scharen gerade seiner eignen Landsleute ernährten, bezeugen dies.

Es seien hier einige der wichtigsten solcher Produktionszweige genannt: die berühmte Hafermehlzubereitung (oat meal) wurde im Jahre 1822 von einem Hannoveraner in Amerika eingeführt; ein anderer Hannoveraner, Klaus Spreckels, machte sich um die Entwicklung der amerikanischen Zuckerindustrie verdient; er kehrte sogar zeitweilig zurück, um in Magdeburg die Zuckerraffinerie zu studieren und seine Erfahrungen auf die Union zu übertragen. Deutsche Experten verfeinerten die Methoden der Salzgewinnung in Zentral-New-York; das Salz dieser Gegend konnte vor ihrer Zeit nicht für Tafelzwecke benutzt werden, während jetzt diese Industrie im Staate New York eine bedeutende Rolle spielt. Ebenso begründeten die Gebrüder Ruffner in West-Virginia schon frühzeitig die Salzgewinnung. Ganz besonders wiederum tritt der Einfluß der Deutschen dort hervor, wo es sich um Industriezweige handelt, welche nicht nur eine arbeitsstammmäßige Fertigkeit voraussetzen, sondern ein halbwissenschaftliches Verständnis, ein Eindringen in den Produktionsprozeß selbst, Industriezweige, die schon an eine

gewisse Kunstfertigkeit grenzen. Von den 240 Lithographenfir-
men, welche im Jahre 1908 in der Union bestanden, befanden sich 90 %
im Besitz von Deutschen oder deren Nachkommen. Von kleinsten
Anfängen haben sich hier Pioniere langsam durch- und empor-
gearbeitet. Der Name von Julius Bien aus Hessen, der im Jahre
1849 nach Amerika auswandert, bleibt für immer mit der Geschichte
des amerikanischen Lithographengewerbes verknüpft. Ein Württem-
berger, namens Mergenthaler, der 1872 nach Baltimore kommt, wird
zum Erfinder der Linotype-Setzmaschine, von der jetzt wohl 10000 in
Gebrauch sein mögen. Die Geschichte der ruhmreichen „Steinway“-
Klaviere bietet eine weitere Illustration, wie eine rührige deutsche
Familie, braunschweigischer Herkunft, deren Mitglieder zunächst
als Lehrlinge tätig sind, eine kleine Fabrik begründet, um schließ-
lich durch Ausdauer und Erfindungsgabe Hervorragendes zu leisten.
Es ist überhaupt eine häufige Erscheinung, daß Fabriken, die zu-
nächst von Deutschen in kleinem Rahmen, aber in mustergültiger
Weise begründet werden, bald zu großen Unternehmungen, vielfach
unter Heranziehung amerikanischer Geldgeber, heranwachsen. So
wird die im Jahre 1858 von den Gebrüdern Klowman, die wenige Jahre
zuvor aus Preußen eingewandert waren, eine kleine Eisenschmiede
gegründet, die „sehr bald einen Ruf für ihre guten Erzeugnisse
bekam“. Ihre Spezialität war die Herstellung von Achsen, die sie
an Eisenbahnen und Wagenbauer in und um Pittsburg absetzten.
Der eine der Brüder, Andrew Klowman (später Kloman), hatte eine
besondere Technik hierfür, welche bisher in Amerika unbekannt
gewesen war. Dazu kam, wie J. Howard Bridge erzählt: „Er war in
einer Schule groß geworden, wo man die Ausgaben nach Pfennigen,
d. h. einem Zehntel Cent berechnete, und wo die Mark den
Wert eines Dollars hatte.“ Schon im Jahre 1861 ist der Betrieb so
gewachsen, daß sich die Brüder Kloman an amerikanische Geld-
geber wenden, von denen der eine der später berühmte Eisenmagnat
Henry Phipps gewesen ist. Die nun entstehende Gesellschaft von
„Kloman and Phipps“ ging später in die „Carnegie, Phipps
and Co. Ltd.“ und endlich in die „Carnegie Steel Co. Ltd.“ über.
Aus seinen frühen Beziehungen zu Andrew Kloman hat wohl Car-
negie nicht nur den Grundstock seiner späteren gewaltigen Unter-
nehmungen, sondern auch die Achtung vor deutschem technischen
Können mitgenommen, das ihn Zeit seines Lebens begleitete. Als
sich die Bedeutung der Chemie für die Eisenindustrie entwickelte,
ließ Carnegie den bekannten Dr. Fricke aus Deutschland kommen

und bezahlte ihm ein Gehalt von 15000 Dollars im Jahre. Carnegie hat selbst erzählt, daß dieses Gehalt damals als enorm galt. Andere amerikanische Stahlindustrielle erklärten außer Stande zu sein, etwas Derartiges für einen Techniker zu zahlen. Carnegie erklärte, er hingegen sei außer Stande, ohne einen solchen Experten auszukommen, und seine Ausgaben haben sich reichlich bezahlt gemacht. In wichtigen amerikanischen Industrien ist dergleichen hundertmal vorgekommen. Die Zahl deutscher Ingenieure in Amerika ist Legion. Nach der gleichen Seite hin ist es charakteristisch, daß die deutsche Pharmazie eine besondere Rolle in der Union spielt. Die „deutsche Apotheke“ ist nicht nur eine typische Erscheinung in den amerikanischen Städten, sondern sie soll auch wesentlich zur Hebung des gesamten amerikanischen Apothekerwesens beigetragen haben.

Diese Beispiele mögen genügen, um zu zeigen, welche Bereicherung die frühere Auswanderung aus europäischen Kulturstaaten der Wirtschaft Amerikas brachte. Ihr gegenüber steht derjenige auswärtige Menschenzuwachs, bei welchem der einzelne nicht als Kulturträger in Frage kommen konnte, sondern lediglich als Arbeitselement eines bereits bestehenden Apparates, dem er, wie ein Instrument zugeordnet wurde. Dies ist für frühere Zeiten vor allem hinsichtlich der Negerklaven der Fall gewesen. Die Schwarzen sind gewissermaßen die ersten — wenn auch unfreiwilligen — Massenzuwanderer gewesen, und charakteristisch ist für ihre wirtschaftlichen Funktionen in dem Neulande, daß man ihrer nicht als Individuen benötigt — ja sogar einer Aufwärtsentwicklung des einzelnen feindlich gegenübersteht —, sondern sie als „Masse“ für einen bestimmten Wirtschaftsbetrieb haben will, der einfach ohne eine solche Arbeitermasse nicht rationell durchgeführt werden kann. In diesem Falle ist es die Plantage.

Schon Knapp hat den Nachweis geliefert, daß die Plantagenwirtschaft, ganz einerlei, ob Zucker, Tabak oder Baumwolle ihr Gegenstand gewesen ist, die Negerklavenshaft als Begleiterscheinung hervorgerufen hat. Für Amerika fällt die Blütezeit der Sklaveneinfuhr in die Zeit von 1619 — dem Jahre der ersten Sklaveneinfuhr — bis 1807, dem Jahre des Sklaveneinfuhrverbotes. Nach Aufhebung der Sklaverei im Jahre 1865 ist eine Einwanderung freiwilliger Art von Schwarzen nicht erfolgt, weil ja die soziale Lage der Neger in Amerika keineswegs dazu angetan war, fremde Angehörige dieser Rasse anzuziehen. Dagegen tritt die Einfuhr von

Menschenmassen, die für einen mechanistischen, großkapitalistischen Betrieb geeignet sind, wieder in Erscheinung, als die „moderne“ Plantage, der industrielle Riesenbetrieb mit ausgeprägtester Arbeitsteilung auf den Plan tritt, und die kleineren Fabriken und Handwerke, deren Arbeit auf gelernten und qualifizierten Arbeitskräften beruhte, verdrängt. Auch diese nicht in ihrer Art, aber in ihren Dimensionen neue Produktionsweise mit ihrem ungeheuren Bedürfnis nach ungelernten Arbeitskräften — nach „Händen“ und „Muskeln“ — wendet sich wie dereinst die Plantage, an den billigsten Arbeitsmarkt der „Welt“, wengleich dessen Arbeitskräfte die unkultiviertesten sind. Nicht auf das Individuum der Einwanderung, sondern auf deren Masse und Billigkeit im Arbeitsbetriebe kommt es nunmehr an, und so entsteht mit dem Aufkommen ganz neuer Industriezentren, wie etwa dem Eisenerzbergbau oberhalb der Seen, der Eisenindustrie in Pittsburg, der Schlachthausindustrie in Chikago oder dem Kohlenrevier von Connelville die Masseneinfuhr von „Handlangern“ aus Süd- und Osteuropa. Von einer Einwanderung von im ganzen 1 197 892 Menschen kamen im Jahre 1913 Süditaliener allein: 231 613 (dagegen bezeichnenderweise aus Norditalien nur 42 534!), Polen: 174 365, Russen: 51 472, Kroaten und Slowenen: 42 499, Ruthenen wanderten ein: 30 588, Slowaken: 27 234, Magyaren: 30 610, Griechen: 38 644, Rumänen: 13 451, russische und sonstige osteuropäische Juden: 101 330. Aus diesen Ziffern wird das süd- und osteuropäische Übergewicht der neuen Einwanderungen ohne weiteres ersichtlich. Während in dem je zehnjährigen Zeitraum von 1881—1890 einerseits und 1900—1910 andererseits die Zahl der eingewanderten Deutschen von 1,4 Millionen auf 341 000, die der eingewanderten Briten von 1,4 Millionen auf 865 000 zurückgegangen war, stieg die Zahl der aus Italien Einwandernden von 307 000 auf 2 Millionen, der aus dem russischen Reich Kommenden von 265 000 auf 1,6 Millionen.

In welcher Weise die industriell-kapitalistische Entwicklung ihren Anteil an der Provenienz der „neuen“ Ausländer in der Union hat, illustriert schon die Verteilung der Fremdgeborenen auf Stadt und Land. Daß die deutschen und auch englischen Einwanderer alten Stils sich in großem Maße der Landwirtschaft zuwandten, ist schon von uns angedeutet worden. Auch heute ist, nach den Angaben eines besonderen amtlichen Berichts des amerikanischen Zensus, der Anteil der Deutsch-Amerikaner an der ländlichen Betätigung beträchtlich. Im Jahre 1910 waren noch 33 % der

in Deutschland gebürtigen Amerikaner auf dem Lande beschäftigt, 27 % der österreichischen, 27,4 der englischen und sogar 50—51 % der in Dänemark und Finnland geborenen Amerikaner. Dagegen weist die Immigration aus süd- und osteuropäischen Gebieten unbedingt und weit stärker als die der westeuropäischen nach der Stadt. Lebten doch von den in Rußland Geborenen nur 13 %, von den Rumänen nur 8,1, selbst von den Italienern nur 22 % auf dem Lande. Eine Ausnahme dieser, auch von dem genannten Berichte ausdrücklich bemerkten Tatsache, bilden bloß die Iren, die zwar auch zu den „alten Einwanderern“ gehören, von denen jedoch 1910 nur ca. 15 % auf dem Lande lebten. Aber diese Ausnahme bestätigt die Regel. Denn auch der Ire ist, wenn er auswandert, in der Regel fast ebenso unqualifiziert wie der Italiener oder Russe, und seine „Stadtanhänglichkeit“ zeigt nur eben wieder, daß hier, auf dem Gebiete der mechanisierten Arbeitsbetätigung, für ihn das beste Fortkommen liegt.

Die Verteilung der ausländischen Elemente in der Union auf die Berufsarten bietet dieselben Charakteristika für ihre qualitativen Unterschiede. Eine besondere Statistik aus dem Jahre 1900 zeigt, daß damals von den fremdgeborenen männlichen Erwerbenden bei den Italienern allein 33,2% auf das Gebiet der „gewöhnlichen“ Arbeit, 9,2% auf Grubenarbeit zu rechnen waren, während bei den Deutschen beide Ziffern zusammen nur 11,7 % ausmachten. Umgekehrt waren unter den Deutschen dieser Statistik 12 % gelernte Arbeiter, 18,8 % in freien Berufen und Geschäften, 20,7 % Pächter und Pflanzer, während unter den Italienern nur 8,5 % gelernte Arbeiter, 15,1 % in freien Berufen und Geschäften und gar nur 1,6 % Landwirte und Pflanzer sich befanden — die Ziffern für die Polen zeigten dasselbe Ergebnis —, wobei noch zu bedenken ist, daß diese Ziffern das Resultat insofern entstellen, als es sich um alle bereits in der Union befindlichen eingewanderten Personen handelte, unter denen sich naturgemäß heute auch viele Südländer und Osteuropäer befinden, die sich im Laufe der Zeit aus der Masse der unkultivierteren Volksgenossen zu einer selbständigeren und vollkommeneren wirtschaftlichen Stufe emporgearbeitet haben.

Die ökonomische und kulturelle Verschlechterung des Immigrantmaterials zeigt sich auch darin, daß die Einwanderer „ärmer“ und „ungebildeter“ geworden sind. Zu Anfang des Jahrhunderts wurde von amtlicher Seite festgestellt, daß die Immi-

granten verschiedener westeuropäischer Länder im Durchschnitt 25 bis 40 Dollars pro Kopf mitzubringen pflegen, die der östlichen Länder nur 8—10 Dollars pro Kopf. Und zweitens: während von den über 14 Jahre alten Einwanderern Westeuropas 3—6 % nicht lesen oder schreiben können, steigt dieser Prozentsatz bei den Süd- und Osteuropäern, die einwandern, auf 23—35 %! Auch ist es charakteristisch, daß im Jahre 1910 der Prozentsatz der Illiteraten bei den über 10 Jahre alten Personen, die von Fremdgeborenen abstammten, nur 1,1 % war, während er bei den eigentlich Fremdgeborenen — die ja heute in der Hauptmasse schon aus Süd- und Osteuropa stammen — 12,7 % betrug.

Diese unkultivierteren billigen Arbeitskräfte haben zu einem großen Teile den kultivierteren Arbeitern in der Union (da, wo überhaupt die technischen Voraussetzungen für diesen Verdrängungsprozeß gegeben waren) ersetzt. Ein genauer Kenner der Verhältnisse, I. A. Hourwich, berichtet in einer Studie über das Immigrantenproblem aus dem Jahre 1911: „Die früheren Immigranten, Deutsche und Irländer, haben sich emporgearbeitet und die gemeine Arbeit späteren Immigranten aus dem südlichen und östlichen Europa überlassen.“ Erstaunlich ist es nun freilich, in welchem Maße und wie rasch sich selbst jene Zuzügler dem höheren Kulturstandard der amerikanischen Welt anpassen. „Zuhause“, so schreibt Hourwich, „ist der litauische Landmann barfuß gegangen; wenn er in den Gruben von Pennsylvanien arbeitet, muß er amerikanische Stiefel tragen. Im Hinterlande seines Geburtslandes trug er einen Schafspelz, den er vom Vater geerbt hatte. Wenn er zu seiner Arbeit in den Schlachthöfen von Chikago kommt, so muß er einen amerikanischen Anzug tragen.“ Die neue Umgebung verwandelt zunächst einmal den unzivilisierten Osteuropäer und Südländer dadurch, daß die veränderte Arbeitsweise und die erhöhte Arbeitsanforderung eine Reihe für ihn neuer und verfeinerter Bedürfnisse schafft. „Der Italiener, der hauptsächlich von Gemüse lebt“, so schreibt ein Bericht der bekannten „Industrial Commission“, „kann die Arbeit des amerikanischen Arbeiters nicht leisten, ohne Brot und Fleisch zu genießen. Er muß nicht nur amerikanische Arbeitsmethoden erst erlernen, er muß sich auch an die amerikanische Arbeitsanspannung gewöhnen.“ Da, wo die Notwendigkeit der Anpassung geringer ist, pflegt der süd- und osteuropäische Fremdling jedoch zum Leidwesen der Amerikaner an seinen primitiven Sitten und Gebräuchen festzuhalten. Hier be-

ginnt das unerfreuliche Kapitel der ganzen modernen Einwanderungsfrage für Amerika.

In einer sehr interessanten soziologischen Studie hat ein amerikanischer Schriftsteller, Th. Jesse Jones, das Leben und die Struktur eines Neuyorker „Häuserblocks“ von typisch ausländischem Gepräge beschrieben. Er ist in der Lage gewesen, nachzuweisen, wie es das Bestreben der deutschen Einwandererelemente ist, sobald als möglich aus den überfüllten und elenden Wohnungen herauszukommen, während die Zahl der italienischen und jüdisch-russischen Einwanderer nach jedem Viertel sich beständig erhöht hat, ja die Italiener sich sogar bereit zeigten, schwarze Bevölkerung in jene Wohnstätten aufzunehmen. Das „tenement“-Haus, die vielstöckige Massenkaserne des modernen Industrieamerikas, hält den Assimilierungsprozeß der Süd- und Osteuropäer auf. Und als politische und allgemein kulturelle Folge hiervon: „Ihre Abhängigkeit von Führern, die mehr mit Rücksicht auf ihre englischen Sprachkenntnisse als auf ihre Integrität gewählt wurden, macht sie zu zufälligen Werkzeugen des politischen boss.“ Und an anderer Stelle heißt es: „Die Folge ihrer Unwissenheit und Abhängigkeit ist naturgemäß die Entwicklung des „Maschinen“-systems in der Politik mit einem „boss“, welcher diktiert. Ein Diktator scheint für jede erfolgreiche Organisation in der upper-Eastside-Gegend nötig zu sein.“

Für die Politiker der Union ist das Einwanderungsproblem aus diesen Erfahrungen heraus zu einer Kardinalfrage des amerikanischen Bevölkerungsproblems überhaupt geworden. Aber ebenso bedrängt es den Kulturpolitiker, der aus den Ziffern der Statistik ersieht, daß im Jahre 1910 fast 20000 Fremdgeborene kriminell verurteilt wurden, während die Zahl der weißen Eingeborenen, die verurteilt wurden, relativ bedeutend geringer war, nämlich nur 53000 betrug, oder daß über 33000 Fremdgeborene als „paupers“ in Versorgungsanstalten saßen, während die Zahl der weißen Eingeborenen hier nur 44000 betrug. Und den amerikanischen Hygieniker besorgt es, daß die Einwanderer aus ost- und südeuropäischen Gegenden für die Vermehrung zahlreicher Krankheiten und Epidemien, wie vor allem von Pocken und Tuberkulose, verantwortlich zu machen sind.

Unter solchen Umständen ist es begreiflich, daß von politischer Seite aus die Bestrebungen gewachsen sind, die Einwanderung

abzudämmen. Seit 1882 hat die Föderalregierung die Kontrolle über die Einwanderung den Einzelstaaten aus der Hand genommen. Zunächst war es freilich lediglich das Moment des Wettbewerbs zu billiger Arbeit zuungunsten des heimischen Arbeiters, das die Gesetzgebung zum Eingreifen bestimmte, und zwar zur Schaffung des Contract Labour Act von 1885, nach welchem Arbeiter, die einwandern wollen, keine vorhergehenden kontraktlichen Verpflichtungen mit amerikanischen Unternehmern eingehen dürfen. Erst bedeutend später — im Jahre 1903 — kam dann ein Gesetz, das jeden Einwanderer mit einer Kopfsteuer belastete und Bestimmungen zur Fernhaltung unerwünschter Elemente traf. Der Weltkrieg hat dann erklärlicherweise der Einwanderung zunächst einen starken Riegel vorgeschoben, da die militärischen Aushebungen in den Mutterländern, die entstehenden Schwierigkeiten der Seepassage, die verschärften Maßnahmen usw. die Immigration behinderten. Die Gesamtzahl der Einwandernden nahm von 1914, wo sie noch 1,2 Millionen betrug, in den nächsten Jahren ohne Ausnahme ab und bezifferte sich im Jahre 1918 nurmehr auf 110618 (von diesen Ziffern ist dann noch die Emigrationszahl abzuziehen, die z. B. im Jahre 1918 94585 betrug, so daß der Immigrationsüberschuß minimal war). Freilich hat dann sehr bald wieder eine Steigerung der Einwanderung eingesetzt, die im Jahre 1920 wieder fast 450000 betrug. Unter den politischen Nachwirkungen des Kriegs hat sich aber die Bewegung zur Beschränkung der Einwanderung noch wesentlich verschärft, wobei ganz besonders gegenüber der osteuropäischen Einwanderung Furcht vor der Einschleppung des Bolschewismus eine erhebliche Rolle spielte.

Wie jedoch auch in der nächsten Zukunft die Einwanderungsfrage sich praktisch gestalten möge, sie wird noch für lange Zeit eines der schwierigsten und konfliktreichsten Probleme der amerikanischen Bevölkerungspolitik bleiben, mit deren allgemeinen Problemen sie überall aufs engste verknüpft ist. Der technische Fortschritt der Vereinigten Staaten, wie er nun einmal in einer ausgesprochenen Spezialisierung, Arbeitsteilung und, der Konkurrenzfähigkeit mit dem Auslande wegen, starken Eliminierung gelernter Arbeit durch Maschinen und Handlangerarbeit besteht, macht die Einführung billiger, unverwöhnter Arbeitermassen zu einem unbedingten wirtschaftlichen Gebot. Hier gilt es, die Schattenseiten dieser Einwanderung nach Möglichkeit zu modifizieren — was durch Überwachung, Erziehung, sanitäre Maßnahmen usw. im Bereiche des

Möglichen liegt — und das geringere Übel des größeren, der Arbeiterknappheit, vorzuziehen.

Dazu kommt ein weiteres, sehr wesentliches Moment, das die moderne Einwanderung in ein — vom bevölkerungspolitischen Standpunkte — günstigeres Licht setzt. Die Vermehrung der eigentlichen „echt“-amerikanischen Bevölkerung, besonders also der amerikanisch-geborenen weißen Bevölkerung der alt-besiedelten Gebiete, aus denen die Union ihre geistig und kulturell besten Kräfte zieht, läßt außerordentlich zu wünschen übrig. In den Neuenglandstaaten entfielen um die Wende des neuen Jahrhunderts auf tausend im gebärfähigen Alter stehenden Frauen nur jährlich 63—65 Geburten, in Deutschland 145, selbst in Ländern mit langsamer Volksvermehrung wie Belgien noch 119 und auch in Frankreich noch 86. Diese außerordentlich niedrige Fruchtbarkeitsziffer findet ihre Ursachen in ganz spezifischen Erscheinungen des amerikanischen Lebens. Die „echte“ Amerikanerin betrachtet eine große Kinderzahl vielfach als einen Luxus, ganz besonders im Hinblick auf die immer wachsende Not an Dienstboten, die zum Sparen zwingt. Dann wiederum ist das gesellschaftliche Leben, besonders der höheren Schichten und der Familien mit Tradition, außerordentlich stark auf Genüsse eingestellt, deren Auskostung bei zahlreicher Kinderschaft schwierig oder sehr beschränkt erscheinen muß, wie das Vergnügen der Reisen, das Frönen der schnell wechselnden Mode, des Sports usw. Da die amerikanische Frau unbedingt verwöhnter ist als die europäische und sicherlich weniger geneigt ist als diese, ihr Leben in die Zwangsjacke der „Hausfrau“ eingespannt zu sehen, so versucht sie, vor allem durch eine Beschränkung der Kinderzahl ihre Freiheit und Lebensgenußfähigkeit sich zu konservieren. Dazu kommt, daß das nach Europabegriffen besonders ausgeprägte Übergewicht des jungen Mädchens gegenüber dem Manne, die Gleichstellung der Erziehung, der auf das praktische Vorwärtkommen und den Lebensgenuß weit stärker als auf Häuslichkeitsgefühl und Liebesromantik ausgeprägte Sinn das Heiratsalter der Frau hinausschiebt und damit naturgemäß die Geburtenhäufigkeit, wenn nicht sogar die Fruchtbarkeit als solche, beeinflußt. Welches nun aber auch die entscheidenden Ursachen der geringeren Fruchtbarkeitsziffer sind, — es kann keinem Zweifel unterliegen, daß dieselbe vom Standpunkt der Fortpflanzung der besten völkischen Bestandteile des amerikanischen Volkes eine schwere Gefahr bedeutet, weshalb der

einstige Präsident Roosevelt für diese Erscheinung das Schlagwort des „race suicide“ geprägt hat.

Nun hat es sich im Gegensatz hierzu gezeigt, daß die schwarze Bevölkerung die Tendenz einer raschen Vermehrung aufweist. Es ist bezeichnend dafür, daß — trotz der erheblichen Einwanderung — das Verhältnis der weißen zur schwarzen Bevölkerung sich in letzter Zeit keineswegs in besonderem Maße zugunsten der ersteren entwickeln konnte. Betrug doch im Jahre 1890 die weiße Bevölkerung der Union 55,1 Millionen, die schwarze 7,4 Millionen, 20 Jahre später die weiße 81,7 Millionen, die schwarze 9,8 Millionen. Der relativ geringfügige prozentuale Rückgang der schwarzen Bevölkerung würde sich in eine ganz gewaltige Steigerung verwandeln, wenn man daran denkt, wie das Verhältnis sein würde, wenn die amerikanische Bevölkerung nicht durch eine überaus starke Einwanderung, deren Repräsentanten zu einem großen Teile überaus kinderreiche Familien zu haben pflegen, ergänzt worden wäre. Man kann also wohl sagen, daß der „Rassenselbstmord“ dahin wirkt, die Vereinigten Staaten „schwärzer“ zu machen. Vor allem aber wird man die Einwanderung von Weißen, welches auch die sozialen und kulturellen Begleiterscheinungen sein mögen, von dieser Perspektive aus gesehen, günstiger zu beurteilen haben.

Denn das Negerproblem ist noch immer das düsterste der amerikanischen Bevölkerungsfrage. Es ist eine Sündenschuld, welche die amerikanische Nation von ihren Vätern und Vorvätern ererbt hat. Man kann sie jetzt nicht abwälzen, wie schwer man auch ihre Last verspürt. Aus der Wildheit des Afrikanertums mit Gewalt in die Unfreiheit der Plantagenwirtschaft verschleppt, absichtlich kulturell niedergehalten, ist die schwarze Bevölkerung der Union infolge sehr rasch sich abspielender politischer Ereignisse in den 60er Jahren des 19. Jahrhunderts plötzlich freigesetzt worden. Für die Südstaaten der Union bedeutete diese ihnen von den Nordstaaten aufgezwungene, vom Zivilisationsstandpunkt sicherlich berechnete und nicht einmal vom wirtschaftlichen Standpunkte aus unberechtigte Reform zunächst eine schwere Umwälzung. Jedoch ist die heute noch im Süden bestehende Erbitterung und Feindseligkeit gegenüber den Schwarzen keineswegs mehr auf den Ausgang des Bürgerkrieges und die durch ihn verursachten pekuniären Verluste des Plantagenbetriebes zurückzuführen. Der Gedanke an sie ist längst erloschen. Die ablehnende Haltung gegenüber den Negern aber keineswegs.

Die Neger sind als Masse weder fleißig noch klug. Ihre Arbeit ist auch heute noch nur für untergeordnete Verrichtungen zu gebrauchen. Für die industriell technische Entwicklung der Südstaaten sind sie so gut wie nicht verwendbar. Sie sind in erster Linie gewöhnliche Landarbeiter oder häusliche Angestellte. Im Jahre 1890 waren nach dem damaligen Zensus 85 % der männlichen und 96 % der weiblichen Negerbevölkerung der Union in der Landwirtschaft und in häuslichen Dienststellungen tätig. Die eigentliche Berufsstätte landwirtschaftlicher Art ist dabei für den Neger die Baumwollfarm geblieben; 70,5 % der sogenannten Negerfarmen erzeugten im Jahre 1900 Baumwolle. Beliebte Berufe der Neger dort, wo sie nicht landwirtschaftlich tätig sind, bilden das Friseurgewerbe, der Dienst in den Schlafwagen oder als Kellner und Hausdiener. Daß einzelne von ihnen zu höheren Leistungen fähig sind, beweisen diese und jene studierende Neger oder Negerpersönlichkeiten wie der bekannte Booker T. Washington, dessen Schriften (*Future of the American Negro*) und Versuche zur Hebung der Negerbildung bekannt geworden sind. Allein noch zeigen die Ziffern keine wesentliche Besserung. Von 3,4 Millionen Schwarzen im Alter von 6—20 Jahren besuchten im Jahre 1910 nur 1,6 Millionen eine Schule, eine Ziffer, die sich in einzelnen Staaten des Südens noch verschlechtert, z.B. in Virginia, wo von 242 000 nur 114 000 Negerkinder die Schule besuchten. Demgegenüber betrug die Zahl der weißen Schulkinder im Alter von 5—18 Jahren 20,8 Millionen von einer Gesamtziffer von 27,6 Millionen der in diesem Alter befindlichen. Es ergibt sich hieraus auch der starke Prozentsatz der schwarzen Illiteraten. Dieser betrug von den über zehn Jahre alten Personen nicht weniger als 30,4 % im Jahre 1910 gegenüber 7,7 % aller Bewohner der Union und selbst nur 12,7 % der auswärts Geborenen. Gegenüber diesen Zuständen verschlägt es nicht viel, wenn man einen langsamen Fortschritt der Kultur der Schwarzen daraus herleitet, daß sie zu Beginn des Jahrhunderts 450 Zeitungen und 4 große Zeitschriften hatten und daß die Zahl der von Negern verfaßten Bücher 350 betrug. Die Folgen der Unbildung, verbunden mit der starken Sinnlichkeit und Hemmungslosigkeit dieser Rasse, zeigen sich vielmehr auch in erschreckender Weise in dem hohen Prozentsatz der kriminellen Bestrafungen. Von den 111 498 Bestraften fielen am 1. Januar 1910 allein 37 874 auf Neger, was bei einer Bevölkerungsgruppe, die etwas mehr als 10 % der Gesamtbevölkerung betrug, gewiß eine hohe

Ziffer bedeutet! Kein Wunder, daß immer wieder schwere und gewiß als solche verdammenswerte Ausschreitungen gegen die Neger verbunden mit amerikanischer Lynchjustiz stattfinden und die südlichen Gebiete beunruhigen. Und die Lösung der Negerfrage wird um so schwieriger, als jede Besserung ihres Kulturniveaus die Gefahr der Vermischung vergrößert und die Gefahr einer Rasseverschlechterung für die Gesamtbevölkerung der Vereinigten Staaten in sich birgt.

Die Bevölkerungsprobleme, wie sie sich aus der modernen verschlechterten Einwanderung und der Negerfrage ergeben, sind spezifisch amerikanischer Natur. Sie sind das Ergebnis des Strebens, in einem dünnbesiedelten, aber nicht ausschließlich kolonialem Lande, kapitalistische Betriebe — früher die Plantage, jetzt die Fabrik — in weitestem Umfange einzubürgern. Ohne eine Heranziehung minderwertigerer Arbeitskräfte war dies in beiden Fällen nicht möglich. Und in beiden Fällen bedeuteten diese eine dauernde Verschlechterung des eingeborenen, aus der ursprünglichen Siedler- und Einwandererschicht herrührenden Menschenmaterials. Dieses große bevölkerungspolitische Fragezeichen wird noch lange vor der Entwicklung des amerikanischen Wirtschaftsreichtums stehen. Aber der Amerikaner wird es in Kauf nehmen müssen, weil ohne jene Menschenzufuhren die heutige Wirtschaftsmacht der Union nicht denkbar wäre.

Literatur: James Bryce, *The American Commonwealth*, Vol. I, 1903. — W. H. Dawson, *Mathew Arnold*, London 1904. — Hugo Münsterberg, *Die Amerikaner*, 1904, Bd. I. — Für die Frage der Immigration: Albert B. Faust, *The German Element in the United States*, Boston 1909, Vol. II. — Hermann Oncken, *Die deutsche Auswanderung nach Amerika*, Frankfurt 1911. — R. R. Kuczynski, *Die Vereinigten Staaten zu Anfang des 20. Jahrhunderts in v. Halle a. a. O.* — Hermann Levy, *Der Ausländer*. *Weltwirtschaftl. Archiv* Oktober 1913. — I. A. Hourwich und Th. Jesse Jones, Quellenangabe in Levy, „Der Ausländer“. Für allgemeine Fragen dieses Kapitels: Max Weber: *Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus*. *Archiv f. Sozialwissenschaft* 1904. — Wilhelm v. Polenz, *Das Land der Zukunft*, Berlin 1903. — F. E. Junge, *Amerikanische Wirtschaftspolitik*, Berlin 1910. — Für die hauptsächlichen Ziffern: *Abstract of the Census of the United States in the Year 1910*. — *Final Report of the Industrial Commission*, Washington 1902. — *Statistical Abstract of the United States*, Washington 1921.

III. Entwicklung und Bedeutung der Landwirtschaft.

Die Entwicklung der Vereinigten Staaten als Industriemacht hat in den letzten Jahrzehnten vielfach das Augenmerk davon abgelenkt, daß die Union noch immer zumindest ebenso sehr Agrar- wie Industriestaat ist. Mögen die Probleme der landwirtschaftlichen Gestaltung der Vereinigten Staaten nicht immer wirtschaftspolitisch so fesselnd, der agrarische Aufstieg nicht so reich an international bedeutsamen Problemen sein oder gewesen sein, vom Standpunkt des ökonomischen Schwergewichts verdient der landwirtschaftliche Reichtum der Union immer noch die allerstärkste Beachtung, schon vor allem aus dem einen Grunde, weil der Ausfall der drei großen Ernten — Weizen, Mais und Baumwolle — noch immer den Wohlstand breiter agrarischer Volksklassen und damit eines Wirtschaftsgebietes bestimmt, das nach wie vor als Konsumzentrum für den binnenländischen Absatz der Union den Ausschlag gibt.

Leider stehen bezüglich der Berufsverteilung nur die (letzten) Zensusziffern bis 1910 zur Verfügung. Jedoch sind in den seither verflossenen 12 Jahren wohl kaum die Veränderungen in der Berufsverteilung so entgegengesetzt gewesen, daß die Industrialisierung die damalige Ziffer der Agrarbevölkerung in ein sehr erhebliches Minus gegenüber der Industriebevölkerung verwandelt haben dürfte. Immerhin ist auch in Amerika der „rural exodus“ beträchtlich, und vor allem wendet sich, wie schon früher erwähnt, der moderne Einwandererstrom weit stärker in die städtischen als in die ländlichen Arbeitsdistrikte. Im Jahre 1910 nun arbeiteten 12,6 Millionen Menschen in landwirtschaftlichen Berufen, im Bergbau 964 000, 10,6 Millionen in der Industrie, im Verkehrsgewerbe 2,6 Millionen, 3,6 Millionen im Handel. Damals machte die Zahl der in landwirtschaftlichen Berufen Tätigen noch ein Drittel der Gesamtbeschäftigten in allen Berufen aus. Im Jahre 1910 betrug nach einer besonderen Ermittlung des Zensus die gesamte ländliche Bevölkerung 49,3 Millionen, die städtische 42,6 Millionen, so daß die auf dem Lande lebende — was natürlich wiederum mit „landwirtschaftlich“ nicht identisch ist — noch die städtische überwog.

Als Ganzes bietet die amerikanische Landwirtschaft das Bild

eines Gewerbes, welches — im Gegensatz zu vielen europäischen Landwirtschaften — steigende Werte zu produzieren in der Lage ist. Im Jahre 1890 wurde der Gesamtwert aller landwirtschaftlichen Erzeugnisse der Union auf noch nicht 2½ Milliarden Dollars veranschlagt, im Jahre 1900 betrug er 5 Milliarden, 1914 fast 10 Milliarden. Der Weltkrieg brachte der amerikanischen Landwirtschaft die glänzendsten Entwicklungschancen. Die Länder der Entente — abgesperrt von Rußland und durch starke Frachtennot gezwungen, ihren wichtigsten Nahrungsmittelimportbedarf in möglichst nahegelegenen Überseeländern zu decken — sahen sich in den Jahren 1914—1918 geradezu auf den Bezug aus der Union angewiesen. Kein Wunder, daß der Wert der Farmerzeugnisse im Jahre 1920 auf über 22,4 Milliarden stieg, also sich gegenüber 1914 weit mehr als verdoppelte. Natürlich ist damit noch nicht angegeben, wieweit diese Ziffer auf eine Steigerung der erzeugten Mengen, wie weit auf eine Erhöhung der Preise zurückzuführen ist. Nach den Ernteergebnissen bemessen, hat während des Krieges eine wesentliche Steigerung der Erzeugung von Weizen, Mais und Baumwolle nicht stattgefunden. Immerhin muß es als bemerkenswertes Resultat gelten, daß die landwirtschaftliche Erzeugung der Union gerade diese schwierige Epoche der Agrarentwicklung aller Länder ohne Beeinträchtigung ihrer Ertragsfähigkeit überwinden konnte, wie sie die Länder des europäischen Kontinents durchweg infolge des Mangels an Arbeitskräften, der Gespanne und vor allem auch der Düngemittel auf sich nehmen mußten. Folgende Ziffern illustrieren Entwicklung und Stand der wichtigsten agrarischen Erzeugungen der Union, wobei versucht wird, die Stadien im letzten Jahrzehnt vor dem Weltkrieg, beim Beginn desselben und bei dessen Abschluß hervorzuheben. Es betrug:

	1901	1914	1920
Mais-Anbaufläche (1000 acre) . . .	91 349	103 435	104 601
Weizen-Anbaufläche (1000 acre). . .	49 895	53 541	57 192
Hafer-Anbaufläche (1000 acre). . .	28 541	38 442	43 323
Roggen-Anbaufläche (1000 acre). . .	1 987	2 541	5 043
Gersten-Anbaufläche (1000 acre). . .	4 295	7 565	8 083
Baumwolle-Anbaufläche (1000 acre)	25 758	36 832	36 383

Auch der Viehstand zeigt eine beträchtliche Fortentwicklung, welche durch den Weltkrieg eher gesteigert als vermindert wurde, die in allen Ländern rückgängige Schafzucht ausgenommen. Es betrug:

Zahl der	1900	1914	1920
Pferde (1000 Stück)	13 537	20 962	20 785
Milchkühe (1000 Stück)	16 292	20 737	23 619
Ochsen (1000 Stück)	27 610	35 855	44 750
Schafe (1000 Stück)	41 883	49 719	47 114
Schweine (1000 Stück)	37 079	58 933	71 727

Eine hier zu weit führende Darstellung der übrigen, zweitwichtigsten Zweige der amerikanischen Landwirtschaft, sowohl der Ackerwie der Viehwirtschaft, würde ein ähnliches Bild ergeben. Von besonderer Wichtigkeit ist neben den genannten Zweigen noch der Anbau von Buchweizen, Reis, Hopfen, Futtermitteln, die in starker Zunahme (freilich schwankend) begriffene Zuckererzeugung, der Tabakbau (1914: 1034 Millionen Pfund, 1920: 1508 Millionen Pfund), in der Viehwirtschaft das Molkereiwesen, sowohl auf den Farmen wie in den Dampfmlkereien, ferner der gewaltige amerikanische Obstbau, dessen Ertragnisse zwischen 1910 und 1920 für die einzelnen Sorten vielfach um 100 % gestiegen sind.

Interessant bleibt als Abschluß dieser statistischen Ergebnisse eine Zifferaufstellung, aus der sich ergibt, daß der landwirtschaftliche Reichtum der Union in neuerer Zeit stärker nach der Viehwirtschaft als nach der Ackerwirtschaft tendiert, obschon die jährlichen Werte der Ackerwirtschaft noch immer größer sind als diejenigen aus der Viehzucht und den aus ihr gewonnenen Erzeugnissen. Es betrug in Millionen Dollars:

	1900	1914	1920
Wert der Ernten	3 191	6 111	11 145
Wert der Viehzucht	1 817	3 738	8 711

Die ganze gewaltige Entwicklung der amerikanischen Agrarwirtschaft wäre undenkbar, wenn die Produktion lediglich auf die normale Versorgung des Binnenkonsums zugeschnitten sein würde. Maßgebend tritt neben diese Aufgabe noch immer die Ausfuhr. Im Jahre 1910 betrug die Ausfuhr von Nahrungsmitteln zusammen mit den verarbeiteten Nahrungsmitteln ca. 340 Millionen Dollars, was immerhin noch ca. 18 % des Gesamtausfuhrwertes aller Waren ausmachte. Während des Weltkrieges hat sich diese Prozentziffer wesentlich gehoben. Von den 8080 Milliarden Dollars der Ausfuhr von 1920 fielen ca. 25 % auf die Ausfuhr von Nahrungsmitteln. Noch bedeutsamer erscheint das Ausfuhrinteresse

der amerikanischen Landschaft, wenn man nicht nur Nahrungsmittel, sondern die landwirtschaftlichen Erzeugnisse überhaupt in Berücksichtigung zieht. Es ergibt sich freilich auch hier eine absteigende Linie, welche durch die Steigerung der Ausfuhr industrieller Rohstoffe und Fabrikate bedingt ist, aber die Gesamtprozentziffern zeigen auch für heute noch deutlich den starken Anteil des Agrarexports an dem Gesamtausfuhrwert. Überblickt man die ganze Reihe dieser Ziffern, die bis zum Jahre 1855 zurückreichen, so zeigt es sich, daß der höchste Anteil des Agrarexports in die achtziger Jahre fällt, also in die Zeit der großen und entscheidenden Westwärtsbewegung der amerikanischen Landwirtschaft, der Urbarmachung der heutigen Getreidekammern der Union, der Anlegung der großen transkontinentalen Eisenbahnlinsen und des Entstehens der „amerikanischen Getreidekonkurrenz“. Im Jahre 1880 macht der Anteil der Agrarausfuhr an der Gesamtausfuhr 84,3 % — den höchsten überhaupt erreichten Stand — aus, zu Ende des Jahrzehnts bis in die ersten neunziger Jahre noch immer über 70 %. Im Jahre 1900 dagegen ist der Anteil schon auf 61, im Jahre 1910 auf 50,9 % gesunken, und im Jahre 1912 unterschreitet er zum ersten Male 50 %. Die während des Weltkrieges gewaltig forcierte Ausfuhr von Rohstoffen und Industriefabrikaten drängt dann den Anteil der Agrarausfuhr zwischen 1914 und 1920 weiter zurück, und zwar besonders stark in den Jahren 1916—1918; dann freilich steigt die Quote wieder bis 53 % im Jahre 1919 und 42,9 % im Jahre 1920.¹⁾

Man erkennt also, daß man auch heute noch die Vereinigten Staaten als ein Agrarexportland großen Stils anzusehen hat. Ein wesentlicher Teil dieser Ausfuhr hängt, wie schon die oben gegebenen Ziffern andeuteten, damit zusammen, daß die Verarbeitung von Nahrungsmitteln neben ihrem unmittelbaren Verbrauch oder der Ausfuhr in rohem Zustande eine besondere Rolle in Amerika spielt. Die gesamte amerikanische Landwirtschaft wird in der Tat durch diese besondere Verbindung von Agrarerzeugung und gewerblicher Weiterverarbeitung in einer Weise gekennzeichnet, wie es bei andern überseeischen Agrarländern, etwa Argentinien oder Australien, noch nicht annähernd der Fall ist. Eine Statistik des Jahres 1900 berechnete, daß die Landwirtschaft in der Union bei weitem das dem Werte nach bedeutsamste Material an die Indu-

1) Die Weizenexportquote bewegte sich zwischen 1914 und 1920 zwischen 20 und 30 % der heimischen Erzeugung.

strie liefert. Es lieferten damals die Wälder Rohmaterial zur Weiterverarbeitung im Werte von 118 Millionen Dollars, die Bergwerke für 319 Millionen, das Meer für 9 Millionen, dagegen die Landwirtschaft für 1940 Millionen Dollars. Selbstverständlich spielt hierbei die Lieferung von Baumwolle und Tabak eine große Rolle. Aber die Stellung der amerikanischen Nahrungsmittelindustrie unter den anderen Industrien zeigt, daß ein gewaltiger Teil der landwirtschaftlichen Lieferungen an die Industrie auch dem Gebiete der reinen Ernährung zuzuschreiben ist. Die Nahrungsmittelindustrie der Union ist gewissermaßen die bedeutendste Einzelindustrie oder Industriegruppe des Landes. Der Wert ihrer Erzeugnisse stand mit 19,9 % des Gesamtwerts aller Industrieerzeugnisse im Jahre 1914 an der Spitze, es folgte die Textilindustrie mit 14,1, die Stahlindustrie mit 13,3 %, während die übrigen Industriegruppen unter 10 % an dem Gesamtwert der Erzeugung beteiligt waren. Der Wert der Erzeugnisse der Nahrungsmittelindustrie betrug im Jahre 1914 über 4,8 Milliarden Dollars, derjenige der Textilindustrie annähernd 3,4, derjenige der Eisenindustrie 3,2 Milliarden, während wichtige Industriezweige, wie die chemische Industrie 2 Milliarden, die Holzindustrie 1,5 Milliarden und die Papierindustrie 1,4 Milliarden erreichten. Die Nahrungsmittelindustrie nimmt also in der Tat eine führende Stellung ein.

Die enge Angliederung der landwirtschaftlichen Rohproduktion an eine industrielle, fabrikmäßig betriebene Weiterverarbeitung hängt mit der besonderen Struktur der westamerikanischen Landwirtschaft zusammen. Für die Landwirtschaft gliedert sich die amerikanische Volkswirtschaft seit ihrer Westwärtsbewegung in zwei Hälften: in das große Konsumzentrum des Ostens, insbesondere der östlichen Stadt- und Industriezentren, welche als Aufnahmebasis der west-, süd- und nordwestamerikanischen Nahrungsmittelüberschüsse anzusehen sind, ebenso wie die weitentfernten Märkte der Ausfuhr, und in die gewissermaßen „lokalen“ Absatzgebiete in der Nähe der Erzeugungsstätten selbst. Unsere früheren Darlegungen über die Verkehrswege vom Nordwesten bis zu den altamerikanischen, dichtbevölkerten Gebieten des Ostens und der Meeresküste geben ohne weiteres eine Vorstellung von der Entfernung, welche die Nahrungsmittel teils auf der Achse, teils auf den Binnenwasserstraßen bis zu ihrem endgültigen Konsumort zurückzulegen haben. Rasch hat sich das Zentrum der zerealischen Produktion immer weiter

westwärts bewegt. War es im Jahre 1860 noch etwa der östliche Teil von Indiana, so finden wir es im Jahre 1900 schon im östlichen Teile des Staates Iowa. Im übrigen sind heute noch die Kornkammern der Union, soweit Weizen in Betracht kommt: die Staaten Kansas, North Dakota, Nebraska, Oklahoma, Illinois, für die Maisproduktion: Iowa, Indiana, Illinois, Missouri, Texas und South Dakota. Dieselbe Westwärtsbewegung finden wir in der Schlachthausindustrie, die den Spuren der extensiven Viehzucht folgt: beginnend mit Cincinnati verlegt sie ihren Hauptsitz, der noch heute ihr Zentrum bildet, in den sechziger Jahren nach Chicago, dann aber weiter nach Kansas City, das St. Louis überflügelt, und neuerdings nach South Omaha. Wie weit nun die Teilung zwischen dem produzierenden „Westen“ und dem konsumierenden „Osten“ gediehen ist, zeigte das Ergebnis einer besonderen Untersuchung der amerikanischen Regierung vom Jahre 1905. Nach ihr bezog Neuyork 75 %, Boston mehr als 85 %, Philadelphia und Pittsburg 60 %, die Stadt Providence mehr als 95 % ihres Bedarfs an Rindfleisch von den sechs großen Schlachthausfirmen (packers) des Westens.

Die eigenartige räumliche Trennung der Produktionsstätten von den Absatzzentren — das Ausscheiden dessen, was man in alteuropäischen Ländern den „lokalen“ Markt zu nennen pflegt — bedingte eine ganz besondere Struktur der amerikanischen Agrarorganisation. Der Massenabsatz auf weite Entfernungen ermöglichte erst die Rentabilität der extensiven Getreide- und Viehwirtschaft, diese aber wieder bedingte den bisher unbekanntenen Riesenbetrieb der großen westlichen Farmen. Die Urbarmachung bisher jungfräulichen Bodens ermöglichte nur ein schwaches Ertragsergebnis pro Flächeneinheit, was ja auch bei der Billigkeit des Bodens gar nicht ins Gewicht fiel, dagegen aber stieß die Bewirtschaftungsnotwendigkeit großer Flächen auf die enormen Kosten der Arbeit in dem zunächst und heute vergleichsweise noch immer dünnbesiedelten Agrarlande. Es ergab sich der Zwang unbedingter Handarbeitersparnis, wenn man diese weiten Flächen in großen Farmen bewirtschaften wollte, und damit die Notwendigkeit, in weitestem Umfange Maschinenarbeit an die Stelle der Handarbeit zu setzen.

Dreierlei also charakterisiert den Ackerbau des Westens. Erstens: der Großbetrieb. Zweitens: die extensive Wirtschaft mit geringem Ertrage pro Flächeninhalt. Drittens: die Anwendung

der berühmt gewordenen landwirtschaftlichen Maschinerie im Farmbetriebe.

Für die Illustration des ersten Punktes genügt eine einfache Statistik, welche die Union einerseits in drei große Wirtschaftsgebiete, den Norden, Süden und Westen zerlegt und ferner das Gebiet östlich und westlich vom Mississippi unterscheidet. Darnach betrug die Anbaufläche in acres pro Farm durchschnittlich im Jahre 1910:

in den Vereinigten Staaten	als Ganzem	138,1
„ „ „ „	im Norden	143
„ „ „ „	im Süden	114,4
„ „ „ „	im Westen	296,9
„ „ „ „	östlich des Mississippi . . .	93,0
„ „ „ „	westlich des Mississippi . .	211,3

Erhellet schon hieraus die Vergrößerung der Farmen beim Zuge nach den Westen, so würde der Gegensatz noch größer werden, wenn man besondere Staaten heranzöge. So wurden z. B. im Jahre 1910 in den Neuenglandstaaten von im ganzen 19,7 Millionen acres bewirtschafteter Fläche nur 1,1 Millionen in Betrieben über 1000 acres bewirtschaftet, während in den westlichen Nordzentralstaaten bei einer Fläche von 332,6 Millionen acres 25 Millionen acres in solchen Riesenfarmen bewirtschaftet wurden, in den südlichen West-Zentral-Staaten von 169,1 Millionen acres 69,7 Millionen und in den pazifischen Staaten sogar 25,1 Millionen acres von im ganzen nur 51,3 Millionen bewirtschafteter Fläche. Was den zweiten Punkt, die geringen Erträge pro acre, angeht, so betrug der Weizenertrag in Bushel pro acre in den alten Neuenglandstaaten 23,5, dagegen in den westlichen Nord-Zentral-Staaten nur 14,8, in den westlichen Südzentralstaaten nur 11. In den vier führenden Weizenstaaten des Jahres 1910: North Dakota, Kansas, Minnesota und South Dakota schwankte der Ertrag zwischen 13 und 17,4 Bushels pro acre. Man bedenke demgegenüber, daß im gleichen Jahre in Großbritannien ca. 32 Bushels pro acre geerntet wurden, und man erkennt den Intensitätsunterschied jener Agrarwelten.

Das dritte Moment, das die westamerikanischen Großbetriebe charakterisiert, die Anwendung arbeitsparender Maschinerie, ist so häufig in agrartechnischen Untersuchungen und in populären Darstellungen des amerikanischen Wirtschaftslebens geschildert worden, daß hier ein kurzer Hinweis genügt. Es sei erinnert an die einzigartigen Mäh- und Garbenbindemaschinen — es gibt in Jowa Farmen, die gleichzeitig auf einem Acker 40 Garbenmaschinen beschäftigen — an die gewaltigen Lokomobilen (traction

engines), welche Pflüge, Eggen, Erntemaschinen in Bewegung setzen. Überall versucht man, die Handarbeit, vom Säen bis zum Dreschen, durch tierische, elektrische oder Dampf- und Motorkraft zu ersetzen, bis schließlich das ausgedroschene Korn mit der Feldbahn zum Speicher der nächsten Eisenbahnstation befördert wird, wo wiederum alles auf die mechanische Behandlung des losen Getreides eingerichtet ist. Ebenso werden dem Vieh die Futtermittel maschinell bereitet und vorgeschüttet — obwohl hier starke Minderungen in der Ausnutzung der Nährkraft des Futters gar nicht zu vermeiden sind, was aber bei der extensiven Wirtschaft wenig ins Gewicht fällt —, die Kartoffeln werden maschinell gepflanzt, das Heu auf mechanischem Wege aufgehäuft usw. Im Jahre 1860 machte der Wert der landwirtschaftlichen Maschinen und Geräte noch nicht 250 Millionen Dollars aus, im Jahre 1890 immer erst ca. 500 Millionen, dagegen im Jahre 1910: 1,2 Milliarden. Zwischen 1860 und 1910 hatte sich die landwirtschaftlich genutzte Fläche etwas mehr als verdoppelt, der Wert der Maschinen und Geräte, die verwandt wurden, hatte sich hingegen verfünffacht.

Aber der Großbetrieb mit extensiver Wirtschaft und stark maschinellem Apparat ist nicht das einzige und nicht das allein wichtige Ergebnis der landwirtschaftlichen Westwärtsbewegung. Die Produktion im großen für weite Entfernungen könnte sich nicht rentieren, wenn sich ihr Absatz zersplittern würde. Es galt, die gewaltigen Getreidemengen, die erzeugt wurden, an bestimmten Punkten zu konzentrieren, zu sammeln, um von dort den Abschub im großen nach den Konsum- bzw. Exportplätzen vorzunehmen. Diesem Zwecke dient das berühmt gewordene amerikanische Lagerhausssystem (elevators).

In Deutschland und anderen europäischen Agrarländern vollzieht sich bekanntlich der Getreidehandel in der Weise, daß ein Netz von kleinen Zwischenhändlern und Aufkäufern die ländlichen Distrikte überzieht, welche den Landwirten die Ernte abkaufen und an die Großhändler in die Städte liefern. Erst neuerdings sind an großen Handels- und Umschlagsplätzen, wie Köln und Mannheim z. B., Einrichtungen entstanden, welche dem amerikanischen Elevatorensystem gleichen. Dieses besteht darin, daß das geerntete Getreide vom Orte seiner Erzeugung zunächst in riesenhafte Getreidelagerhäuser gelangt, welche sich an den Bahnstationen einerseits, in den großen Städten und Hafenplätzen andererseits befinden. Moderne Elevatoren fassen 500 000—1 000 000 Bushels (ca. 14 000 bis

28 000 Tonnen) Getreide und sind in der Lage, durch ihre mechanischen Vorrichtungen eine Waggonladung in ca. einer Minute zu entladen und ungefähr 8000—10 000 Bushels in der Stunde in Schiffe zu verfrachten. Die bedeutendsten Elevatoren stehen in den großen westlichen Städten wie Chicago, St. Louis, Minneapolis, Buffalo usw. Ihre Vorteile und Funktionen sind verschiedener Art. Zunächst die Absatzverbilligung. Die Handarbeit wird durch das Einschleusen der Elevatoren in den Absatzprozeß so gut wie ausgeschaltet. Von dem Augenblicke an, wo das Getreide den Wagen des Landwirts verläßt, wo es in den Elevator an der Bahnstation gelangt, kommt menschliche Handhabung des Getreides nur insofern noch in Betracht, als die Maschinen des Elevators durch Menschenhände in Bewegung gesetzt werden müssen. Transport, Umladen, Abwiegen, Einladen usw. geschieht, da es sich nun um Massenquantitäten handelt, auf mechanischem Wege. Außerdem wird mit dem Getreide selbst eine gründliche Reinigung vorgenommen, ehe es in den Lagerraum gelangt, wo es dann auf das Sorgsamste behandelt wird. Von diesem wird dann das Getreide in gewöhnlichem Zustande und nicht in Säcken durch eine bewegliche Röhre in die Eisenbahnwagen, Schiffe oder Kanalboote geleitet. Das Elevatorensystem hat eine überaus wichtige erzieherische Aufgabe darin gefunden, daß es den Landwirt zur Lieferung gleich guter, klassifizierter und einheitlicher Ware zu zwingen sucht, was natürlich für den Massenabsatz weit wichtiger ist als etwa für einen lokal zersplitterten Konsum. Es liegt dieser „Zwang“ in dem ganzen Verhältnis des Lagerhauses als Abnehmer gegenüber dem Farmer begründet. Dieser nämlich verkauft in der Regel sein Getreide an den, eigentlich nur als Zwischenstation zwischen ihm und dem großen Händler gedachten Elevator. Er erhält jedoch einen Lagerschein (warehouse receipt), der zur Entnahme der eingelieferten Quantität gleichartigen Getreides gegen Zahlung der darauf entstandenen Spesen berechtigt. Der Landwirt ist nun in der Lage, entweder jeder Zeit eine der eingelieferten Menge gleiche Quantität und Qualität Getreide zurückzuerhalten oder seinen Lagerschein durch Verpfändung oder Verkauf zu Geld zu machen. Er ist der Sorge des Lagerns enthoben, und ist nicht gezwungen, seine Ware wegen drängender Geldnot zu ungünstigen Terminen loszuschlagen, da er bei der Bank des nächsten Marktfleckens für Verpfändung des Lagerscheins Geld bekommen kann. Endlich ist der Landwirt auch vor einer Ausnutzung durch den Zwischenhandel

gesichert, da der Speicherverwalter ihm diejenigen Preise bietet zu deren Zahlung er durch seine Aufträge autorisiert ist, und an die Stelle des Feilschens ein eigentlicher Kurs tritt, dessen Richtigkeit der Landwirt jeder Zeit nachprüfen kann. Aber für diese außerordentlich großen Vorteile, die der Elevator bietet, sieht sich nun auch der Landwirt gezwungen, nur wirklich gute, markt-werte Ware zu liefern. Die Lagerscheine der Elevators ersetzen auf den Börsen den Kauf nach „Probe“. Die Qualität ist gewissermaßen durch sie verbürgt. Damit ergibt sich für den Farmer die Notwendigkeit, die gewünschte und verlangte Ware zu liefern, wenn er die Vorteile des Elevatorsystems genießen will. Diese gehen aber über die geschilderten noch hinaus. Da die Lagerscheine in ein öffentliches Register eingetragen werden, so ergibt sich für jeden Augenblick eine genaue Kenntnis der vorhandenen Vorräte. Man nennt sie den „visible supply“. Dieser statistische Maßstab ist für die Beurteilung der Getreideversorgung, die Schätzungen der für die nächste Zukunft verfügbaren Mengen, die Preisbildung an den Börsen und deren jeweiliger Wertung der Marktlage von größter Bedeutung.

Ist so das Problem des Massenabsatzes von Getreide auf weite Entfernung in einer geradezu genialen Art gelöst, so ergeben sich für andere Produktionszweige der Landwirtschaft zunächst dieselben Probleme, ohne daß hier ein Lagerhaussystem irgendwelcher Art in Betracht gekommen wäre. Zunächst handelte es sich bei einer großen Reihe von Produkten um solche, die weit davon entfernt eine Lagerung zu tragen, überhaupt nur unter Anwendung ganz neuer technischer Mittel, auf weite Entfernung transportabel waren. Dieses neue Mittel war der Versand in Kühlwagen, den sogenannten refrigerator cars. Diese wurden zum ersten Male zwischen Chicago und Neuyork im Jahre 1869 angewandt. Heute spielen die Kühlwagenzüge für die Verfrachtung von Fleisch-, Molkereiprodukten, Eiern, Obst und Gemüse eine entscheidende Rolle. Ohne sie wäre der gewaltige Aufschwung der Viehzucht im Mittelwesten, die rapide Ausdehnung des Gemüse- und Obstbaus in so weit vom Osten entfernten Staaten wie Kalifornien, Florida, Georgia und im unteren Mississippital gar nicht denkbar. Die Anzahl der von den sechs großen Schlachthausgesellschaften betriebenen Kühlwagen (für Fleisch- und Obsttransporte) betrug nach einer besonderen amtlichen Ermittlung im Jahre 1905 ca. 25 000. Die bekannte Firma Armour and Co. besaß hiervon allein ca. 12 000.

Die Versendung unter Anwendung der Kühltechnik setzt wiederum die Sammlung der zu versendenden Nahrungsmittel an bestimmten Eisenbahnkonzentrationspunkten voraus, sowie eine mehr oder weniger umfangreiche Zubereitung und Herrichtung der Nahrungsmittel zu diesem Versande. Es ergab sich die Möglichkeit, an diesen Sammelpunkten eine fabrikmäßige Bearbeitung der Nahrungsmittel derart vorzunehmen, daß sie in konzentrierterer Form als es in unverarbeitetem Zustande der Fall sein würde, transportabel wurden und demgemäß eine wesentliche Ermäßigung der Frachtkosten erzielt werden konnte. Diese Möglichkeit bot und bietet noch heute die Grundlage der westamerikanischen Nahrungsmittelindustrien, deren allgemeine Bedeutung wir schon früher zeigten. Die Schlachthausindustrie ist unter ihnen zweifellos die bedeutendste. Der Wert ihrer Erzeugnisse betrug im Jahre 1914 über 1,6 Milliarden Dollars, es reiht sich an die Mühlenindustrie mit 877 Millionen Dollars, die Konservenindustrie, die den Wert ihrer Erzeugnisse von 157 Millionen im Jahre 1909 auf 243 Millionen Dollars in dem kurzen Zeitraum von fünf Jahren steigern konnte. Ein besonderes Zentrum dieser Industrie ist der frucht- und gemüsereiche Staat Kalifornien, der allein ca. 21 % des Erzeugungswerts dieser Industrie im Jahre 1909 lieferte. In diese Gruppe gehört auch die Industrie der Trockenfrüchte, deren fabrikmäßige Gewinnung im Jahre 1909 ca. 19 Millionen Dollars betrug und charakteristischer Weise zu 81,3 % aus dem Staate Kalifornien stammte. Vor allem aber darf nicht die fabrikmäßig betriebene Milchverarbeitung vergessen werden. Im Jahre 1909 wurden im ganzen 1,6 Milliarden Pfund Butter erzeugt, davon 624 Millionen in Dampfmolkeereien. Hiervon fielen allein je 88 Millionen auf die Staaten Iowa und Minnesota, 103 Millionen auf Wisconsin, 37 Millionen auf Kalifornien, während von den östlichen Staaten nur New York und Pennsylvania erhebliche Erzeugungsziffern im Fabrikbetriebe aufwiesen, die sonstige Produktion sich völlig zersplitterte. Ebenso wurde von dem im Fabrikbetriebe gewonnenen Käse von im ganzen 370 Millionen Dollars allein ein Wert von 205 Millionen Dollars im Staate Wisconsin erzielt. Die Zugehörigkeit der Nahrungsmittelindustrien zum Westen erhellt aus diesen Ziffern zur Genüge.

Am interessantesten und vielleicht auch am stärksten charakteristisch für die Ausbildung der Massenverarbeitung von Nahrungsmitteln und der Konzentration der Produktion zum Zwecke des

entfernten Massenabsatzes ist sicherlich die Schlachthausindustrie der großen westlichen, südwestlichen und nordwestlichen Städte. In den alteuropäischen Kulturländern wird das Fleisch in der Regel und der großen Masse nach in der unmittelbaren Nähe der Absatzmärkte erzeugt. Das Vieh wird in lebendem Zustande auf die Märkte gebracht und dort von den lokalen Schlächtern oder Schlachtfirmen gekauft, geschlachtet und dem Verbrauch zugeführt. Ähnlich geschah es auch in den Vereinigten Staaten bis zum Aufkommen der westlichen extensiven Viehzucht. Diese jedoch setzte sehr bald nach ihrer Entstehung ein Versandgeschäft im großen voraus, das — ganz ähnlich wie das Lagerhaussystem beim Getreide — durch den Absatz auf weite Entfernungen bedingt war und hier durch die spezielle Einrichtung von Kühlwagenzügen noch verstärkt wurde. Der Sammelpunkt des Schlachtviehstapels an wenigen großstädtischen Punkten wie Chicago, St. Louis, Kansas City usw. ermöglichte die Errichtung von Fabrikschlächtereien allergrößten Umfangs, so daß, wie wir bereits sahen, sechs große Firmen fast das gesamte Rindvieh der acht großen Schlachthauszentren zur Verarbeitung erhalten. Sie kaufen das Vieh, schlachten es unter peinlichster und arbeitsteiligster Verwertung aller Abfälle, versenden es auf ihren Kühlwagenlinien nach dem Osten, und betreiben sogar den Verkauf des Fleisches auf diesen Märkten selbst. Welch hohen Prozentsatz des Fleischverbrauchs der östlichen Städte diese Firmen decken, haben wir bereits angegeben. Es ist charakteristisch für die Bedeutung, welche gerade der örtlichen Zerschlagung des Produktions- und Konsumtionsprozesses für die Existenz dieser eigenartigen Betriebe beizumessen ist, daß ihre Lieferungen nach den nähergelegenen westlichen Absatzzentren weit geringer sind, zum Beispiel nach Cleveland, Cincinnati oder Minneapolis nur 10 bis 33 % des dortigen Bedarfs betragen, während sie, wie wir hörten, den Bedarf der östlichen Städte bis zu 85 % und 95 % zu decken pflegen. In welchem Umfange die Schlachtungen in diesen Großschlächtereizentren vor sich gehen, ergibt die Tatsache, daß Chicago im Jahre 1900 ca. 1,6 Millionen Stück Rindvieh, gleich 30 % der Gesamtschlachtung der Union, 6,9 Millionen Schweine, gleich 22,7 %, und 2,8 Millionen Schafe, gleich 31,2 % der Gesamtschlachtung des Landes verarbeitete. Das Vieh wird in Zügen, die die Geschwindigkeit von Passagierzügen haben, nach den Schlachtstädten gebracht und in sogenannten „bunches“, d.h. nicht stückweise, sondern in Gruppen von mehreren Hundert an die Schlacht-

hausfirmen verkauft. Es wird zunächst für einen Tag in Ställe gebracht, damit es sich von der Fahrt erholen und seine Temperatur abkühlen kann, dann beginnt der Prozeß der Schlachtung. Dieser selbst ist ein Muster der bis auf das kleinste durchmechanisierten modernen Technik. Die ganze Schlachtung konnte, da der Massenbetrieb die Zerlegung des Arbeitsprozesses in differenzierteste Operationen ermöglichte, der menschlichen Hand so gut wie entzogen werden. Maschinen, die mit beweglichen scharfen Messern versehen sind, zerlegen und zerteilen automatisch jeden einzelnen Teil des Tieres. Hierbei beginnt der Prozeß in der höchsten Etage des Schlachthauses (gewöhnlich der sechsten), und je leichter der Körper des toten Tieres wird, um so tiefer vollzieht sich der weitere Prozeß der Verarbeitung. Nur ein Teil des Erzeugnisses, nämlich das eigentliche Schlachtfleisch, gelangt zum Versande. Die anderen Teile, die bei der Schlachtung im kleinen als Abfälle für wertlos angesehen werden würden, gelangen nunmehr, da sie in gewaltigen Massen abfallen, zu ausgedehntester Weiterverarbeitung. Auch hier liegt der Vorteil darin, daß die Abfallprodukte durch die Massenschlachtung bereits an einem einzigen Punkte konzentriert sind, während zumindest für einen Teil derselben der Transport von lokalen Plätzen bis zu irgendeiner Fabrik der Frachtkosten wegen gar nicht lohnen würde. Zweitens ergibt sich durch den maschinellen Betrieb der Schlachtung auch naturgemäß eine viel intensivere Ausnutzung der Abfälle, indem in der Tat „nichts verloren“ geht und die Abfälle selbst viel handlicher zur Weiterverarbeitung gelangen, als es der Fall sein würde, wenn die Schlachtung nicht auf mechanischem Wege vor sich ginge. Die Nebenbetriebe der großen Schlachtfabriken stellen Konserven her, fabrizieren aus dem Fett der Tiere Stearin, Öle, Talg, Gelatine, das Blut dient der Herstellung künstlicher Düngemittel. Die Häute werden sorgfältig konserviert und nach etwa fünf Monaten verkauft. Die Spezialisierung der Nebenbetriebe geht so weit, daß sich chemische Fabriken, die z. B. Pepsin oder Seife herstellen, an die Schlachthäuser angliedern oder Bürstenfabriken zur Verwendung der Borsten angeschlossen worden sind.

Die Angliederung weiterverarbeitender Fabriken an die großen Stapelproduktionen des Westens hat unzweifelhaft sehr wesentlich zu dessen steigendem Wohlstande beigetragen. Denn gerade so wie das Elevatorensystem mit seinen marktwerten Lagerscheinen den auswärtigen Getreidehandel Amerikas — neben allen binnenländi-

schen Vorteilen — überaus günstig beeinflußte, so schuf die Konserven- und Schlachthausindustrie einen ausländischen Markt für amerikanische Produkte, den der Landwirt ohne diese Vermittlung gar nicht hätte erreichen können. Gerade hierin steht die Union manchem anderen überseeischen Agrarlande voran. Im Weltkrieg hat die Ausfuhr dieser Nahrungsmittelprodukte einen besonderen Aufschwung genommen. Es wurden u. a. ausgeführt:

	1900	1914	1918
Rindfleisch (in Büchsen) lbs . . .	55 500 000	30 700 000	141 400 000
Rindfleisch (gesalzen) lbs . . .	47 300 000	23 700 000	44 200 000
Speck (lbs)	512 100 000	184 200 000	1 104 000 000
Schinken (lbs)	196 400 000	142 300 000	537 200 000
Oleomargarine (lbs)	4 200 000	2 200 000	8 900 000
Obstkonserven (Dollars)	3 100 000	5 500 000	23 200 000

Man erkennt, daß der nicht unbeträchtliche Rückschlag der Ausfuhr im Jahre 1914 gegenüber 1900 durch die Ereignisse des Weltkrieges mehr als wettgemacht wurde, daß im Jahre 1918 zum Teil geradezu ungeahnte Ziffern erreicht wurden. Welche Werte den landwirtschaftlichen Industrien aus diesen Steigerungen zuflossen, ergibt zum Beispiel die Tatsache, daß der Wert der gesamten Ausfuhr von Fleisch und animalischen Fabrikaten im Jahre 1914 ca. 141 Millionen Dollars, dagegen 1918: 941 Millionen Dollars betrug. Man wird natürlich einen nicht unbedeutenden Teil dieser Ausfuhr auf die Bedürfnisse des amerikanischen Heeres zu setzen haben, so daß hier gewissermaßen keine „Ausfuhr“, sondern eine Versorgung von Amerikanern im „Auslande“ vorlag, allein selbst unter dieser Einschränkung bleibt noch genug von der eigentlichen Steigerung jener Exporte als wirkliche Ausfuhrsteigerung übrig.

Die gewaltige Bedeutung der westlichen Landwirtschaft für die Deckung des gesamten Landesbedarfs, für die Ausfuhr, für die Tätigkeit der ihr angegliederten Nahrungsmittelindustrie erklärt, daß das ganze amerikanische Wirtschaftsleben, soweit die Konjunkturfrage in Betracht kommt, sich im Schlepptau der landwirtschaftlichen Prosperität oder Depression befindet. Es gilt noch immer der Satz: „Hat der Farmer Geld, hat's die ganze Welt.“ Die Vereinigten Staaten sind in diesem Sinne noch immer „Agrarland“, sowie es die europäischen Staaten vor ihrem Übergang zum überwiegenden Industriestaat waren, als der Wohlstand der ländlichen Kreise noch den Gang von Industrie

und Handel bestimmte. Ein guter Vierteljahrsbericht der United Steel Corporation oder dieser oder jener großen Eisenbahngesellschaft mag eine Haussetendenz in Wall Street hervorrufen. Aber ein jeder weiß: wenn es der Eisenindustrie oder den Bahnen gut geht, so ist das eine Folge der beginnenden ländlichen Prosperität, und zwar vor allem eines guten Ausfalls der Ernten.

Hier wiederum sind es vor allem die drei großen Ernten — Weizen, Mais (corn) und Baumwolle —, die den Ausschlag geben. Man kann an Hand der Erntestatistiken die Konjunkturen der Union in den letzten Jahrzehnten verfolgen, und man wird zu dem Ergebnis kommen, daß der gute oder schlechte Ausfall von je zwei dieser Ernten stets für den Stand der gesamten amerikanischen Wirtschaftskonjunktur maßgebend wurde. Nicht umsonst verfolgt jeder amerikanische Geschäftsmann, jeder Industrielle auf das genaueste die Ernteschätzungen und Ernteaussichten, nicht umsonst wird ein gewaltiger statistischer Apparat — der übrigens bezüglich der Baumwollernte in letzter Zeit (1920/21) recht enttäuschend arbeitete — in Bewegung gesetzt, um Anbaufläche, Aussaat, Regenmenge, Schädigung der Ernte durch Witterung, Ungeziefer usw. möglichst prompt zu kontrollieren und daraus Schlußfolgerungen zu ermöglichen. In tausend Kanäle fließt der Reichtum, den gute Ernten der Union bringen. Der westamerikanische Landwirt ist kein geiziger Mann, auch nicht so konservativ wie viele seiner europäischen Kollegen, um vor Neuanschaffungen lange zurückzuschrecken. Und doch klagt z. B. die Drahtindustrie in Zeiten schlechter Ernten, daß die Landwirte keinen Stacheldraht kaufen wollen, und die Maschinenindustrie, daß der Absatz an landwirtschaftlichen Maschinen, Motoren und Geräten sich verringere. Kommt aber ein sogenannter bumper crop, dann greift der Landwirt rasch in die Taschen, bestellt Neues, bessert aus, kauft Luxusartikel, und die Industrie ist kaum in der Lage, rasch genug seinen Wünschen und Bestellungen nachzukommen. Dieselbe Erscheinung herrscht im Eisenbahnwesen. Auch hier wird in den mageren Jahren beträchtlich gespart. Von dem Augenblicke, wo die Ernten reichlich ausfallen und die damit stets Hand in Hand gehende Steigerung der Nettoeinnahmen eintritt, beginnen die Eisenbahnen umfassende Aufträge an ihre Lieferanten zu geben (vielleicht wäre dies bei Fortdauer der kurzen, schon am 1. März 1920 wieder beendeten Verstaatlichung anders geworden, da eine Behörde ihre Aufträge nicht an die Konjunkturlage anzupassen pflegt). Neue Geleise werden gelegt,

alte Schienen und Schwellen ersetzt, der Bestand der Güterwagen und Lokomotiven beträchtlich vermehrt, Brücken ausgebessert, und vor allem entstehen auch bei jedem neuen Aufschwung an allen größeren Knotenpunkten neue Stationsgebäude, Güterschuppen usw. Damit zieht die Prosperität der Eisenbahnen — das Ergebnis des regeren landwirtschaftlichen Güterverkehrs — unmittelbar andere große Erwerbszweige mit in den Aufschwung hinein: wie die Eisen- und Stahlindustrie, den Lokomotivbau, die Waggonfabriken, den Hoch- und Tiefbau usw. Die steigenden Aufträge dieser Industriezweige aber bedeuten sofort wiederum stärkere Anforderungen an alle möglichen anderen. Da müssen die Erzversendungen vom Lake Superior gesteigert werden, der Transport auf den großen Seen nimmt zu, was wiederum zu einer Erweiterung der Docks, einer Vermehrung der maschinellen Anlagen und der Riesenfrachtdampfer führt, so daß Maschinenfabriken und Werften mehr zu tun bekommen, die Kohlengruben größere Fördermengen leisten müssen und so schließt sich ein Netz von Produktionen, die alle von der landwirtschaftlichen Prosperität direkt oder indirekt profitieren, um den eigentlichen Ausgangspunkt einer einsetzenden Hochkonjunktur des Wirtschaftslebens.¹⁾

Es ist unzweifelhaft, daß — wie sich nun auch die industriellen Absatzmärkte der Union in der Welt in Zukunft gestalten mögen — der landwirtschaftliche Wohlstand des Westens, insbesondere also auch die Bruttoerzeugungsfähigkeit dieses ganzen Gebietes von größtem Einfluß auf die ganze wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten sein werden. Keine absehbare Erweiterung weltwirtschaftlicher Märkte für die industriellen Rohstoffe oder Fabrikate der Union könnte für einen Rückgang dieses ihres gewichtigsten wirtschaftlichen Binnen-„Weltteils“ kompensieren. Es ist daher alles, was mit der Produktionssteigerung der westlichen Landwirtschaften zusammenhängt, nach wie vor von größter Bedeutung. Vor allem die Frage der weiteren Erschließung und Ertragssteigerung des Landes durch die Irrigation, die Bewässerung.

Die Frage der Bewässerung erstreckt sich keineswegs allein

1) Ziffern über die Zusammenhänge von Ernten und Wirtschaftskonjunktur sowie sonstige Angaben, deren Wiedergabe hier zu weit führen würde (insbesondere für die Hochkonjunktur des Jahres 1905 ff.) finden sich in meinem Aufsatz „Der Einfluß der Zollpolitik“ usw. S. 609—612 (s. Literaturverzeichnis von Kapitel V).

auf Landstriche, die etwa bisher aus Gründen des Wassermangels unbebaut bleiben mußten. Es gibt freilich hiervon genug, ja es ist in den 70er und 80er Jahren, in den Zeiten der raschen Eisenbahnbewegung nach dem Westen, vorgekommen, daß vorschnell in Anbau genommenes Land wieder infolge des Wassermangels nach einiger Zeit aufgegeben werden mußte und daß ganze Gemeinden und entstehende Städte verlassen wurden. Aber nicht hierum handelt es sich in erster Linie. Drängender und dringender ist das Problem, der für die westliche Landwirtschaft überhaupt unvorteilhaften Trockenheit abzuhelpfen. „Die Ausdehnung der Nahrungsmittelerzeugung muß durch Irrigation geschaffen werden, oder überhaupt nicht“, so schrieb der amtliche Schlußbericht der Industrial Commission im Jahre 1902. Im großen ganzen sind es 16 Staaten und Territorien des Westens, deren landwirtschaftlicher Wohlstand von der ständigen Bewässerung abhängt: Arizona, Kalifornien, Colorado, Idaho, Kansas, Montana, Nebraska, Nevada, Neu-Mexiko, die beiden Dakotas, Oklahoma, Oregon, Utah, Washington und Wyoming. Sie umfassen ca. 1.500.000 Quadratmeilen. Freilich wird auch in südlichen Staaten für den Reisbau die Bewässerung benötigt, doch ist diese Frage nicht von der gleichen Wichtigkeit wie diejenige der großen westlichen Agrarwirtschaften.

Die Bewässerung ist als solche in Amerika nicht neuen Datums, aber ihr Fortschreiten ist langsam gewesen. Die Mormonen begannen mit ihr zuerst in Utah im Jahre 1847. Im Jahre 1870 waren ca. 20.000 acres, also eine minimale Zahl, unter Bewässerung. Zwischen 1880 und 1890 geriet die Bewässerungsfrage in das Fahrwasser kapitalistischer Spekulationsinteressen, große Irrigations-Works wurden errichtet, die jedoch alle finanziell versagten und damit auch wieder verschwanden. Immerhin brachte gegen Ende des Jahrhunderts die Ausdehnung der Kanäle und die stärker einsetzende Bewässerungstätigkeit der Landwirte selbst eine Steigerung des Irrigationsareals, das im Jahre 1900 7,5 Millionen acres betrug. Dann erfolgte, da die Dringlichkeit der Bewässerungsfrage immer stärker in Erscheinung trat, die staatliche Hilfe. Es wurde entsprechend einem Gesetze vom Jahre 1902 der United States Reclamation Service geschaffen, welcher die Anlage von Bewässerungswerken aus den Einnahmen schaffen sollte, die sich aus den Verkäufen öffentlicher Ländereien ergeben. Neben diese staatlichen Werke und die immer noch wichtigsten Maßnahmen der einzelnen Farmer treten ferner Genossenschaften, die sich als Handels-

gesellschaften bilden, deren Anteile sich in den Händen der Wasserverbraucher befinden; dazu dann die schon erwähnten, minder erfolgreichen Privatunternehmungen — soweit sie sich halten konnten —, welche Wasser gegen bestimmte Vergütungen abgeben, und endlich die sogenannten Unternehmungen auf Grund des Carey-Gesetzes, das jedem der Staaten der dürren Landstriche 1 000 000 acres zur Verfügung stellt unter der Bedingung, daß die Bewässerung in Angriff genommen wird. Im Jahre 1910 war denn auch auf Grund dieser vielseitigen Unternehmungen, welche wiederum die eminente Bedeutung der ganzen Irrigationsfrage beweisen, ein Areal von immerhin schon 13,7 Millionen acres, also gegenüber 1900 ein beträchtlicher Zuwachs, der Bewässerung unterworfen. Im ganzen wurden 54 700 Bewässerungsunternehmungen gezählt. Die Bewässerungstätigkeit der Regierung aus dem Gesetze von 1902 schreitet beträchtlich vor. Im Jahre 1913 betrug die so bewässerte Fläche erst 694 000 acres, im Jahre 1919 bereits 1,2 Millionen acres. Im ganzen waren bis zum 30. Juni 1920 ca. 153 Millionen Dollars für diesen Zweck staatlicherseits verausgabt worden. Die Ernteergebnisse zeigen in ihrer Totalität ein erhebliches Plus zugunsten der bewässerten Gebiete. So betrug im Jahre 1910 der Ertrag pro acre für Weizen in dürren Zonen auf bewässertem Boden 25,6 Bushels gegenüber einem Durchschnittsertrag von nur 15,3 Bushels auf unbewässerten Böden in der ganzen Union, die entsprechenden Ziffern betragen für Hafer: 36,8 und 28,5 Bushels, für Kartoffeln: 153,6 und 103,8 Bushels, für Alfalfa: 2,94 Tonnen und 2,14 Tonnen. Von der technischen und ökonomischen Weiterbildung der Irrigation wird wohl wie von keiner anderen Frage der weitere agrarische Fortschritt des amerikanischen Westens abhängen.

Sehr anders sehen die Agrarprobleme aus, welche der Osten der Union, das ursprüngliche und älteste Besiedlungsland heute bietet. Dieses Gebiet — umfassend die sogenannten Neuenglandstaaten: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut und dazu die Staaten New York, New Jersey und Pennsylvanien, auch statistisch North Atlantic Division genannt, — mußten unter der Erschließung des Westens, der Verbilligung der Frachten und dem Auftreten dessen, was man seit den 70er Jahren in Europa als „überseeische Getreidekonkurrenz“ bezeichnete, ebenso eine Erschütterung ihrer ganzen bisherigen Agrarstruktur erfahren wie etwa die europäischen Länder des Freihandels sie seit

jener Zeit durchgemacht haben. Keine Zolllinie trennte diese Staaten von der neuen Konkurrenz, die in ihrem eigenen Lande auftauchte, kein Schutz wurde den intensiv bewirtschafteten Farmen des Ostens gegenüber der extensiven Massenproduktion der westlichen Gebiete gegeben, keine staatliche Maßnahme ergriffen, um die Differentialrente der seit langem bebauten Böden gegenüber der plötzlich eintretenden Suspension des Gesetzes vom abnehmenden Ertrage zu bewahren. Niemals wurde die Einheit des Landes auf eine härtere ökonomische Probe gestellt als hier, wo man die alten Agrargebiete schutzlos dem Wettbewerb von Gebieten überlassen mußte, die nun einmal eine politische Einheit mit ihnen bildeten und von denen sich der Osten, wäre diese politische Einheit nicht gewesen, unzweifelhaft bei dem ersten Auftreten des Wettbewerbes zollpolitisch abgeschlossen haben würde. Man erlebte zunächst im Getreidebau eine Konkurrenz, die noch viel empfindlicher war als etwa in England, Holland oder Dänemark, weil man den Erzeugungsstätten des neuen Getreides ja noch näher lag als diese freihändlerischen Europaländer. Im Jahre 1850 betrug der Anteil der nordatlantischen Staaten an der Weizenernte des ganzen Landes: 31 %, im Jahre 1900 war er auf 5 % gesunken. Aber nicht nur der prozentuale Anteil der Weizenernte ging zurück, auch die Anbaufläche selbst nahm rapide unter dem Druck der neuen Konkurrenz ab. Hatten nun europäische Länder zunächst in einer Reihe von leichtverderblichen und daher schwer transportablen Produkten einen gewissen Ersatz für die unrentabler werdenden Zweige der Getreidewirtschaft und der gewöhnlichen Viehzucht gefunden, so wurde dieser Übergangsprozeß — z. B. zur Molkereiwirtschaft — sehr bald durch die Einführung der Kühlwagentransporte und die moderne Versandtechnik überhaupt ebenfalls in Frage gestellt. Um ein Beispiel zu nennen: Während in dem Zeitraum von 1880 bis 1900 die Käseproduktion in der Union von 243 Millionen Pfund auf 298 Millionen Pfund stieg, ging diejenige der Neuenglandstaaten von 12 Millionen auf 7 Millionen Pfund zurück. Ähnlich erging es der Buttererzeugung der nordatlantischen Staaten und nur erklärlich erscheint es nach dem, was wir oben über die Schlachthausindustrie des Westens und ihr Eindringen in die Versorgung der östlichen Großstadtmärkte mitteilten, daß das Schlachtvieh der nordatlantischen Staaten von 1880—1890 von 5,79 Millionen Stück auf 5 Millionen zurückgehen konnte.

Kein Wunder also ist es, daß die östlichen Teile der Union

eine Agrarkrisis schlimmster Art in einer Zeit erlebten, die für den Westen der Ausdruck gewaltigen Aufschwungs wurde. Seit den 80er Jahren beginnt der Prozeß des Aufgebens von Farmen, die als „abandoned“ oder „derelict“ Farms das charakteristische Gepräge der Neuenglandstaaten bilden. Ganze Distrikte entstanden, in denen es überhaupt keine bewohnten Farmhäuser mehr gab. Bodenwert und Gutswert sanken rapide. Die Landwirte solcher besonders betroffenen Gebiete — die nämlich ausschließlich Getreide auf kostspielig bewirtschafteten Böden gebaut hatten oder auf ärmeren Böden, die nur bei hohen Preisen rentabel erhalten werden konnten — wanderten nach dem Westen oder in die umliegenden Industriezentren. Merkwürdig genug aber bleibt es, daß trotz aller dieser unbestreitbaren Nöte die Landwirtschaft der North Atlantic Division dennoch nicht zugrunde gegangen ist, sondern daß sich die Möglichkeit einer gewissen Anpassung an die sich revolutionierenden Verhältnisse bot.

Ähnlich wie in England, das diesem Gebiete der Union agrarwirtschaftlich sehr ähnlich ist, schien schon um das Jahr 1900 herum die eigentliche schwere Krisis überwunden und wieder eine Gesundung Platz zu greifen. Eine große Anzahl der abandoned farms hatte wieder neue Bewirtschafter gefunden, und es wurde von einem amtlichen Bericht gemeldet, daß die Neuerwerber nicht nur prosperierten, sondern sogar noch Land zu den alten Farmen dazu zu kaufen pflegten. Freilich hat die Landwirtschaft dieser Gegenden gegenüber früher ein völlig verändertes Aussehen erhalten. Wie überall unter dem Drucke starker Konkurrenz konnte die Rettung nur in der Erweiterung solcher Produktionen liegen, die infolge ihrer leichten Verderblichkeit ihren Standort nächst den Konsumplätzen beibehalten mußten. Die Verbilligung der Hauptnahrungsmittel — wie Brot und Mehl, Fleisch, Butter, Käse, Speck usw. — durch die landwirtschaftliche Erschließung des Westens steigerte natürlich wie in allen Industriegebieten so auch in den östlichen Teilen der Union den Verbrauch an landwirtschaftlichen Erzeugnissen, die zuvor mehr oder weniger als Luxusnahrungsmittel gegolten hatten. Auf diese Erzeugungen warf man sich, um die Krisis der bisherigen Stapelproduktionen zu überwinden. Vor allem stand hier die Erzeugung frischer und sterilisierter Milch im Vordergrund, für welche die großen Städte, wie Neuyork, Boston, Philadelphia, Newhaven usw. steigende Abnehmer wurden. Es ist bezeichnend, daß die obengenannten östlichen Staaten im Jahre 1909

von einem Gesamt„absatz“ von 1937 Millionen Gallonen Milch in der Union allein 925 Millionen Gallonen lieferten, ein Anteil, der in keinem Verhältnis zu den Prozentziffern anderer Agrarproduktionen dieses Gebietes steht, wobei aber ferner charakteristisch ist, daß diese Staaten in der „Erzeugung“ von Milch nicht annähernd diese Anteilziffer erreichten, da sie von im ganzen 5,8 Millionen Gallonen nur etwa 1,3 Millionen produzierten. Man erkennt also die Bedeutung gerade des Verkaufs der unverarbeiteten Milch in den östlichen Gebieten. Auch ist der Milchertrag pro Kuh in diesen Distrikten der höchste in der Union. Der hohe Wert der Molkereierzeugnisse stellt die nordatlantischen Landwirte überhaupt an die Spitze aller sonstigen amerikanischen Molkereidistrikte. Sieht man nämlich von der fabrikmäßigen Verarbeitung von Milch ab, so ergibt sich, daß im Jahre 1909 die amerikanischen Landwirte im ganzen 473 Millionen Dollars aus dem Verkauf von Molkereierzeugnissen erzielten, davon die Landwirte der nordatlantischen Staaten allein: 170 Millionen. Ein anderer Zweig der animalischen Produktion, der sich im Osten als lebensfähig erwiesen hat, ist die Geflügelzucht. Die Zahl der Hühner ist von 28 Millionen im Jahre 1890 auf 31 Millionen im Jahre 1910, die Eierproduktion von 139 Millionen auf 227 Millionen Dutzend gestiegen. Ferner weist der Gemüse- und Obstbau erhebliche Fortschritte auf. Hier lassen sich die Resultate der Reorganisation der östlichen Agrarwirtschaft bis in die neueste Zeit verfolgen. So hat sich die Äpfelproduktion der nordatlantischen Staaten von 1899—1920 von 64 Millionen Bushels auf 95 Millionen gesteigert, die Produktion von Pfirsichen fast verfünffacht, diejenige von Pflaumen und Birnen etwa verdoppelt. Im Gemüsebau hatten die östlichen Staaten schon um die Jahrhundertwende eine führende Stellung erreicht, so besonders im Anbau grüner Bohnen, Kohl (cabbage), Blumenkohl, Salat, Spargel und Rhabarber. Dabei handelt es sich nicht nur um den immer noch sehr lukrativen Verkauf frischen Gemüses an lokale Märkte, sondern zum Teil auch um den Absatz an Konservenfabriken, die sich in den Staaten New York, New Jersey und Maine zugleich niedergelassen haben. Dazu kommt dann endlich noch die eigentliche Marktgartenerzeugung (market gardening); die Anlage von Beerenobst und Strauchobst, die Unter-Glas-Kultur, die Blumenzucht, der Tomaten- und Gurkenbau, für welche alle der Osten heute mit seinen dichtbesiedelten Stadt- und Industriezentren gute Absatzchancen bietet. Wie sich unter diesen Verhältnissen das pro-

duktive Bild der alten Oststaaten agrarwirtschaftlich von demjenigen des neuerschlossenen landwirtschaftlichen Westens unterscheidet, kann folgender Vergleich illustrieren, welchem wir die Verteilung der Agrarproduktion in den Neuenglandstaaten (s. o.) und den West-Nord-Zentral-Staaten (Minnesota, Iowa, Missouri, beide Dakotas, Nebraska und Kansas) zugrunde legen; setzt man den Gesamtwert der Ernte im Jahre 1909 gleich 100, so war der Erzeugungswert:

	Neuengland- staaten	West-Nord- Zentral-Staaten
Zerealien (zusammen)	7,6	75,4
Weizen	0,1	25,2
Mais	3,9	34,8
Heu und Futtermittel	41,9	14,6
Gemüse	21,5	3,8
Blumen und Pflanzen	3,3	0,2
Obst und Nüsse	7,0	1,4
Tabak	4,0	—

Die Umwandlung der östlichen Landwirtschaft und ihre Emanzipation aus der schweren Periode der Agrarkrisen ist nun freilich nicht nur auf das Konto sich neuerschließender Absatzmöglichkeiten zu setzen. Wenn nach dem wirtschaftlich rückläufigen Jahrzehnt von 1890—1900 sich der Wert des landwirtschaftlichen Besitzes der nordatlantischen Staaten in dem Jahrzehnt von 1900 bis 1910 nicht unbeträchtlich heben konnte (von ca. 3000 Millionen Dollars auf ca. 3800 Millionen Dollars), so haben hieran persönliche Fragen der Bewirtschaftung ihren nicht unerheblichen Anteil. Eine alte Schicht von Farmern, die bis zum Einsetzen der Krisenjahre gewohnt gewesen war, in den Neuenglandstaaten ein mehr oder weniger müheloses Dasein zu führen, wie sie es von ihren Vorfahren her gewohnt waren, hat zu einem großen Teil verschwinden müssen. Die verlassenen Güter kamen vielfach unter die Bewirtschaftung fremder, wenig verwöhnter, sehr arbeitssamer und sparsamer Landwirte, besonders von Kanadiern, Schweden, Norwegern, Irländern, Deutschen, Italienern und Polen, welche — angelockt durch eine vielseitige Reklame zur Übernahme der „abandoned farms“ — die „ruinierten“ Höfe übernahmen. Gerade die rentabel bleibenden Kulturzweige — wie vor allem die Milchwirtschaft und der Obst- und Gemüsebau — setzten ja ein besonders intensives Arbeitsinteresse des Bewirtschafters voraus,

das die Neuankömmlinge, die sich hier um jeden Preis eine Existenz gründen wollten, in stärkerem Maße besaßen als ihre altingesessenen, behäbig gewordenen Vorgänger. Natürlich überwiegt noch immer bei weitem auch hier das amerikanische Element, aber gerade bezüglich der verlassenen Güter ist der Einfluß der Ausländer auf deren Wiederbewirtschaftung festgestellt worden. Auch ist es charakteristisch, daß im Jahre 1910 der Prozentsatz der fremdgeborenen Gutsbesitzer in den nordatlantischen Staaten 24,7 (gegenüber 13,8 in der ganzen Union), derjenige der fremdgeborenen Guts-pächter sogar 25,5 (gegenüber nur 5 in der ganzen Union) betrug.

Die Reorganisation der landwirtschaftlichen Produktionsbasis des Ostens hat auch den Interessenkonflikt mit dem Westen mehr und mehr beseitigt. Die Landwirtschaft des Ostens mit ihren hochwertigen landwirtschaftlichen Erzeugnissen ist von dem Wohlstand der industriellen und städtischen Märkte der Umgegend abhängig. Deren Konsumkraft aber wird wiederum durch die Billigkeit der westlichen Stapelprodukte, vor allem also des Weizens und des Fleisches bestimmt sowie durch die Geschäftslage des westlichen Farmers, welcher der große unmittelbare und mittelbare Auftraggeber der östlichen Industrie ist.

So vermag heute die nicht leichte Lage der östlichen Landwirtschaft das gesunde Gesamtbild der amerikanischen Landwirtschaft nicht mehr zu beeinträchtigen. Für diese selbst bleiben wohl zunächst noch die Produktionsprobleme die entscheidenden. Fragen sozialpolitischer Art, wie z.B. das Problem der Besitzverteilung und die Frage der Betriebsgrößen, der Groß- und Kleinpacht, des Pachtsystems überhaupt gegenüber dem Eigenbesitz, spielen naturgemäß eine durchaus nicht unbeträchtliche Rolle im amerikanischen Agrarleben. Aber so brennend viele dieser Probleme auch für Amerika sind, sie treten in der noch stark in der Ertragssteigerung begriffenen Agrarwirtschaft der Union heute noch hinter den Fragen der Erzeugung, den Produktionsproblemen, zurück, — wie ja überhaupt in der Volkswirtschaft sozialwirtschaftliche Fragen erst dann akut zu werden pflegen, wenn eine gewisse Stabilität des produktiven Fortschritts erreicht ist und das organisatorische Moment gegenüber dem rein entwicklungsmäßigen an Bedeutung gewinnt. Natürlich beschäftigt das Problem der — man möchte sagen — Latifundienwirtschaft im Westen, ein Überbleibsel der ursprünglichen Landverteilung an die kapitalistischen Pioniere die amerikanischen Agrarpolitiker lebhaft. Aber ge-

rade hier scheinen sich gesündere Verhältnisse der Bodenverteilung von selbst anzubahnen. Die letzten Jahrzehnte haben eine Aufteilung der sogenannten „Bonanza Farmen“ längs der Northern Pacific und der Great Northern Bahn gebracht und damit auch eine Verkleinerung der Betriebe, freilich zunächst nur in Pachtbetriebe, während die Vermehrung der Eigentumsgrößen wünschenswert erscheint. Aber derartige Fragen treten als Ganzes hinter der Bedeutung der noch zu steigernden Produktivität der Landwirtschaft zurück, wie sie durch eine weitere Ausdehnung der Anbaufläche, intensivere Bewirtschaftung der bebauten Böden durch Anwendung künstlicher Düngemittel und vor allem durch die gewaltigen Aufgaben der Irrigation noch erreicht werden kann und vermutlich auch erreicht werden wird.

Literatur: Abstract of the Census, 1913, S. 265—422. — Final Report of the Industrial Commission, 1902. — Statistical Abstract of the U. S. A., 1921. — Verschiedene Berichte des Department of Agriculture. — Report on the Beef Industry (amtlich), 1905. — Wiedenfeld, Die amerikanische Landwirtschaft in „Amerika“, a. a. O. — H. W. Quaintance, Influence of Farm Machinery on Production, 1904. — Hermann Levy, Zur Geschichte der Agrarkrisen. Conrads Jahrbücher, 1904. — J. R. Elliot, American Farms, 1890.

IV. Die Industrie und ihre Probleme.

I. Die statistische Struktur der amerikanischen Großindustrie.

Die Eigenart der amerikanischen Industrieentwicklung, welche weit mehr Interesse erweckt als die bloße Herzaählung von gigantisch scheinenden Erzeugungsziffern und Werkstatistiken, ist darin zu suchen: daß sie den Versuch darstellt, die Rohstoffschätze der bewirtschafteten Bodenfläche und des Erdinnern unter Überwindung zweier, zunächst nach den Begriffen europäischer Industrieentwicklung unüberwindlich scheinender Schwierigkeiten zu meistern. Diese Schwierigkeiten sind: erstens die vergleichsweise außerordentlich weite Entfernung der Rohstoffe von den Stätten der möglichen Weiterverarbeitung, der Verbrauchszentren oder der Ausfuhrhäfen, wie wir sie schon bei Besprechung der Lage der Eisenerzfelder, zu den Kohlengruben, bei der Petroleumgewinnung, dann wiederum bei der Darstellung der Schlachthausindustrie des Westens kennen lernten, und wie sie

die meisten amerikanischen Großindustriezweige zu überwinden hatten. Das zweite Behinderungsmoment einer mühelosen Ausbeute der vorhandenen Rohstoffe und landwirtschaftlich gewonnenen Industriematerialien bot die Arbeiterfrage. Der hohe Lohnstand des dünnbesiedelten wirtschaftlichen Weltteils verschob von vornherein die paritätische Basis einer etwaigen Konkurrenz mit den alten europäischen Industrieländern — sei es im eigenen Lande, sei es auf dritten Märkten — und setzte besondere technische und ökonomische Entwicklungsmethoden der Industrie voraus, soweit nicht künstliche Maßnahmen des Schutzes eine Unterstützung boten, was immerhin nur in beschränktem Umfange der Fall sein konnte. Denn, wie man auch den Einfluß der schutzzöllnerischen Handelspolitik betrachten möge, nie wird man ihr mehr als einen verstärkenden, keineswegs den ausschließlich bestimmenden Wert für die Entwicklung der amerikanischen Industrie beimessen dürfen.

Im Rahmen dieser besonderen Erschwerungen gesehen, welche sich der jüngsten und heute mächtigsten Industrie der Welt entgegenstellten, gewinnen die nackten Ziffern, mit denen diese Erörterung notwendigerweise zu beginnen hat, von vornherein ein lebendigeres Aussehen.

Die historische Entwicklung als solche setzt in Erstaunen. Freilich bedarf es einer ökonomischen Korrektur der offiziellen Statistik, welche „Manufakturen“ und „Mineralgewinnung“ besonders aufzählt, während unser Begriff von „Industrie“ wirtschaftlich und wirtschaftspolitisch unbedingt eine Zusammengehörigkeit mit dem Bergbau voraussetzt. Der Wert der in Fabriken (bis 1899 inklusive Handwerk und Baugewerbe) erzeugten Produkte betrug:

im Jahre	Millionen Dollars	im Jahre	Millionen Dollars
1849	1 019	1904	14 793
1859	1 885	1909	20 672
1879	5 369	1914	24 246
1899	11 406		

Der Zeitraum von 1900—1910 wies eine Steigerung von nicht weniger als 81,2% im Wert der erzeugten Produkte auf. Das investierte Kapital war von 533 Millionen Dollars im Jahre 1849 auf 18,4 Milliarden im Jahre 1909 angewachsen. Dazu kommen die Ziffern der mineralischen Produktion. Der Wert der gesamten Mineralproduktion betrug im Jahre 1914: 2,11 Milliarden Dollars, wovon der überragende Anteil auf Kohlen und Eisenerzgewinnung fielen.

Dabei betrug freilich die Zahl der Lohnarbeiter im Bergbau im Jahre 1909 1,09 Millionen, also relativ bedeutend mehr als in der „Industrie“, die bei einem mehr als zwanzigfachen Werte der Jahrerzeugung 6,63 Millionen Arbeiter aufwies. Je nachdem man also — was selbstverständlich dem subjektiven Werturteil überlassen bleibt — der Erzeugung von Dollarwerten oder der Beschäftigung einer möglichst großen Arbeiterzahl für die Volkswirtschaft die größere Bedeutung beimißt, wird sich die Wertung der Mineralproduktion im Rahmen des gesamten Volksreichtums noch erhöhen.

Die geographische Verteilung der „Industrie“ zeigt sofort die überragende Stellung des Ostens. Von den 24,2 Milliarden Dollars der im Jahre 1914 erzeugten Werte fielen allein: 3,8 Milliarden auf den Staat New York, 1,6 Milliarden auf Massachusetts, 1,4 Milliarden auf New Jersey und 2,8 Milliarden auf Pennsylvanien; diese vier Staaten erzeugten also allein ca. 40% der gesamten Industriewerte der Union. Weitere Staaten, welche mehr als 1 Milliarde Dollars im Jahre 1914 an Industriewerten erzeugten, waren nur noch: Illinois (2,2), Minnesota (1) Michigan (1) und Ohio (1,7), das seine Industrieerzeugung zwischen 1904 und 1914 dem Werte nach annähernd verdoppelte. Nimmt man die nordatlantischen Staaten als Ganzes, so haben sie ihre Erzeugung von 7,2 Milliarden im Jahre 1904 auf 10,9 Milliarden im Jahre 1914 steigern können. Hier liegt also noch immer der Schwerpunkt des amerikanischen Industriegewesens. Auch hat sich zwischen 1904 und 1914 das Verhältnis der Werterzeugung zwischen den nordatlantischen Staaten und dem zweitwichtigsten Gesamtdistrikt der östlichen und westlichen Nord-Zentral-Staaten nicht geändert.

Etwas anders ist die geographische Verteilung der Mineralwerterzeugung. Auch hier betrug der Anteil der nordatlantischen Staaten im Jahre 1909 noch immer 29,9%, annähernd so viel wie derjenige der beiden Nord-Zentral-Staaten. Jedoch täuscht diese Ziffer insofern, als deren Hauptbestandteil: 349 Millionen von 388 Millionen auf den Staat Pennsylvanien fiel und hier wiederum der Wert der Kohlenerzeugung westlich der Alleghenies (Weichkohlengebiet) allein 147 Millionen Dollars ausmachte. Dieses Gebiet aber ist wirtschaftlich der westlicher gelegenen Industrie, insbesondere der Eisenverhüttung, weit mehr als dem alten Osten zuzurechnen.¹⁾ Charakteristisch für den Gegensatz der Er-

1) Man könnte geneigt sein, auch für die „Industriewerte“ der Westorientierung Pennsylvaniens Rechnung zu tragen. Leider trennt die Sta-

zeugung von „Industrie“werten und Mineralien ist es hingegen, daß bezüglich der ersteren der Staat New York im Jahre 1909 an erster Stelle, Massachusetts an vierter und New Jersey an sechster Stelle standen, während in der Mineralerzeugung New York die 14., New Jersey die 23. Stelle einnahmen, während Massachusetts zu den allerkleinsten Mineralproduzenten der Union gehört.

Schöbe sich nicht die gewaltige Eisenindustrie des Pittsburgdistriktes, die die Erze der oberen Seengebiete mit Connellsviller Kohle der West-Alleghenies verhüttet zwischen den alten industriellen Osten und die westliche Wirtschaftssphäre der Union ein, so würde der Gegensatz in der Verteilung der Fabrikation einerseits und der mineralischen Rohstoffgewinnung andererseits noch weit stärker zum Ausdruck kommen. Betrug doch z.B. der Anteil am Werte der erzeugten Industrieprodukte im Zensusjahr 1909 in dem Mountain-Staatengebiet (Montana, Idaho, Wyoming, Kolorado, New Mexiko, Arizona, Utah, Nevada) nur 1,1% des Gesamtwerts, in den West-Nord-Zentral-Staaten (Minnesota, Iowa, Missouri, beiden Dakotas, Nebraska, Kansas) nur 5,7%, dagegen der Anteil dieser beiden Staatengruppen am erzeugten Mineralwert: 16,6 und 10,5%; und umgekehrt betrug der Anteil der Neuenglandstaaten an dem letzteren nur 1,4%, dagegen an dem Wert der Industrieerzeugung 16,6%.

Aus diesen allgemeinen Zahlen geht wohl zur Genüge hervor, wie stark der räumliche Zerschlagungsprozeß zwischen Rohstoffgewinnung und Fertigfabrikation in der Union ist, wobei man sich stets vor Augen halten muß, wie groß die — früher von uns geschilderte — Trennung dieser Stadien in der modernen amerikanischen Eisenindustrie durch die Entfernung von den Erzlagern ist, obschon die Hauptstandorte der amerikanischen Eisenindustrie heute gar nicht mehr in den eigentlichen alten östlichen Industriedistrikten der Union sondern schon bedeutend westlicher gelagert sind. Auch für die Textilindustrie gilt dieser Zerschlagungsprozeß.

Hier läßt sich das Bild desselben aus der einfachen Tatsache gewinnen, daß nur etwa die Hälfte der im Inlande verbleibenden Baumwolle in den eigentlichen Baumwollstaaten verarbeitet wird.

tistik nicht die beiden wirtschaftlich heterogenen Industriegebiete diesseits und jenseits der Alleghennies. Allein es darf angenommen werden, daß der Schwerpunkt noch immer östlich liegt. Philadelphia erzeugte 1909 für 746 Millionen Industriewerte, Pittsburg immer erst für 243.

Die Baumwolle bauenden Staaten — also vor allem die beiden Carolinas, Arkansas, Oklahoma, Texas usw. — verbrauchten im Jahre 1919 ca. 3,4 Millionen Ballen Baumwolle von einem Gesamtverbrauch von 6,2 Millionen der Vereinigten Staaten. Diese Staaten besaßen jedoch nur 14,8 Millionen Spindeln von fast 35 Millionen in der gesamten Union. Immerhin ist eine ständige Erweiterung der südlichen Fabrikation gegenüber der nördlichen, die sich besonders auf die Neuenglandstaaten (die Stadt Providence in Rhode Island, die Grafschaft Bristol in Massachusetts usw.) konzentriert, zu konstatieren. Die billigeren schwarzen Arbeitskräfte kommen einer Ausdehnung der südlichen Industrie in der unmittelbaren Nähe der Erzeugungszentren der Rohbaumwolle zustatten, wenn auch zunächst hier die Herstellung gröberer Ware gegenüber den alten Industriedistrikten des Nordostens überwiegt. Ähnlich wie mit der Verarbeitung der im Süden gewonnenen Baumwolle steht es mit dem Tabak. Auch hier konzentriert sich die Erzeugung im wesentlichen auf wenige große, besonders südliche Agrarstaaten, vor allem (1906) auf Kentucky, Ohio, Nord-Karolina, Virginia, Wisconsin, Pennsylvania, Tennessee usw. Kentucky allein produzierte im Jahre 1906 ein Drittel der gesamten Landesproduktion, Ohio, Virginia und Nord-Karolina jeder mehr als ein Zehntel derselben. Die Verarbeitung jedoch liegt im wesentlichen weit von den Pflanzstätten entfernt, in den großen Konsumstätten des Ostens und Nordens. So wurden im Jahre 1906 nach einer amtlichen Feststellung 42% der gesamten amerikanischen Zigaretten in Neuyork (city) hergestellt. An Zigarren lieferten im Jahre 1906 die Staaten New York und Pennsylvanien ebenfalls annähernd 50% der Erzeugung. Noch ein letztes Beispiel — neben der Eisenindustrie, der früher besprochenen Schlachthausindustrie, der Textilindustrie und der Tabakindustrie — sei aus der Vielheit der vorhandenen herausgegriffen, um den räumlichen Zerschlagungsprozeß der Rohproduktion von der Fertigfabrikation bzw. der Fertigfabrikation von den Verbrauchszentren zu erläutern: die Petroleumgewinnung. Durchaus nicht alle Erdölraffinerien liegen abseits von den eigentlichen Ölfeldern. Aber wie eine amtliche Untersuchung des Jahres 1907 ausdrücklich feststellen konnte, sind „die bedeutendsten Raffinerien des Standard Oil Trusts weit von den Ölfeldern entfernt, von denen sie ihren Rohstoff beziehen“. Es sind dies vor allem die sogenannten „seaboard“-refineries an der atlantischen Küste in Bayonne (New Jersey) und in Philadelphia (Breeze

Point). Mehr als 68 % der Gesamtproduktion des Standard Oil Trusts wurde an der Küste und nicht in den weit im Innern des Landes gelegenen Rohölgebieten hergestellt. Ja, es wurden große Mengen von Erdöl aus Texas nach Neuyork verfrachtet und dort verarbeitet, während aber auch schon das Öl des in Pennsylvania gelegenen appalachischen Erdölgebietes eine für europäische Begriffe weite Entfernung zu durchlaufen hat, bis es zu den Raffinerien der atlantischen Küste gelangt.

Es bleibt noch, sich den Aufbau der amerikanischen Industrie nach ihren einzelnen Zweigen zu vergegenwärtigen. Es betrug im Jahre 1914:

	Wert der Erzeugnisse (1000 Dollar)	Prozent
Im Ganzen	24 246 435	
Nahrungsmittelindustrie	4 816 709	19,9
Textilindustrie	3 414 615	14,1
Eisen- und Stahlindustrie	3 223 144	13,3
Chemische Industrie	2 001 634	8,3
Holzindustrie	1 599 710	6,6
Papier und Druck	1 456 046	6,0
Metallindustrie	1 417 042	5,8
Fahrzeugindustrie	1 034 497	4,3
Lederindustrie	1 104 595	4,6
Getränkeindustrie	772 080	3,2
Steine und Erden	614 162	2,5
Eisenbahnreparaturwerke	552 618	2,3
Tabakindustrie	490 165	2,0
Sonstige	1 749 418	7,2

Eine besondere Klassifizierung der amerikanischen Statistik läßt erkennen, wie viel vom Werte der Erzeugnisse dem Werte der Rohmaterialien, wieviel der industriellen Verarbeitung entsprach. Der Wert der letzteren, d. h. der Überschub dieses Wertes über die Kosten der Rohstoffe, wie sie der Industrie geliefert wurden, war am größten in der Eisenindustrie (1,4 Milliarden Dollars), es folgte die Textilindustrie, die Nahrungsmittelindustrie, die Holz- und die Papierindustrie. In der Mineralproduktion nahm dem Werte nach im Jahre 1909 die Kohlegewinnung — und zwar diejenige bituminöser Kohle — die erste Stelle ein, es folgten: Petroleum und Naturgas, Eisenerz, Kupfer, edle Metalle, Kalkstein, Zink und Blei und Phosphate.

Der Weltkrieg hat zum Teil zu einer gewaltigen Erweiterung, zum Teil zu einer gewaltigen Umstellung vieler Industrien geführt.

Über den Bestand dieser Veränderungen läßt sich vorläufig noch nichts sagen. Er wird von der gesamten Entwicklung der Weltwirtschaft, der Exportfähigkeit Amerikas und anderen Momenten wesentlich abhängen. Einige charakteristische Produktionsziffern sind die folgenden:

	1913	1918
Roheisen (1000 Long-Tonnen)	23 332	39 054
Stahl (1000 Long-Tonnen)	23 513	44 462
Weißblech (100 000 Pf.)	2 085	3 301
Baumwollverbrauch (1000 bales)	5 885	7 685
Petroleumgewinnung (100 000 Gallonen)	10 434	14 948
Mineralerzeugung (100 000 Dollars)	2 441	5 540
Tabakverarbeitung (100 000 Pfd.)	558	708
Baumwollsamensöl (100 000 Dollars)	81	227

Erst der neue Zensus wird genauere Aufschlüsse über die Ausweitung der amerikanischen Industrieerzeugung und ihrer Gehäuse während des Krieges geben können. Aber auch eine solche Aufzählung wird darüber nicht unterrichten können, wieviel von dieser, der amerikanischen Industrie durch Außenumstände plötzlich bescherten Steigerung der Produktivität von Bestand sein wird, wieviel von ihr wieder in den nächsten Jahren ab- oder umgebaut werden muß. Gerade diese Ungewißheit zwingt dazu, die strukturellen Grundlagen, wie sie der Zensus von 1909 und 1914 aufgedeckt hat, zunächst als Basis einer allgemeinen Erkenntnis des amerikanischen Industriegewesens hinzunehmen.

2. Die wirtschaftlich-technische Eigenart der amerikanischen Industrie.

Zwei Momente charakterisieren — seit längerer Zeit schon — die amerikanische Großindustrie: erstens die weitgehende, mechanisierte, d. h. unter möglicher Ausschaltung von Handarbeit durchgeführte Arbeitsteilung im Produktionsprozeß, zweitens die unbedingte Entwicklung zum Großbetrieb. Beide Momente sind nur insofern spezifisch amerikanisch — was immer wieder von besonders beflissenen Amerika-Schriftstellern übersehen zu werden pflegt —, als ihr Ausmaß im einzelnen und ihr Geltungsbereich im allgemeinen in Amerika größer ist als in europäischen Industriestaaten. Immerhin hat diese zunächst rein dimensionale Eigenart auch verschiedentlich zu prinzipiellen Unterschieden ge-

führt, aber es muß davor gewarnt werden, jede amerikanische „Riesen“ziffer, jede besonders auffallende Verbesserung der Produktionstechnik, jede Neuerung in der Arbeitersparnis oder Abfallverwertung sofort als spezifisch amerikanisch anzusprechen, ehe man sich vergewissert hat, ob nicht in europäischen Industrien ähnliche Fortschritte — wenn auch vielleicht in geringerem Umfang — erzielt werden konnten.

Die mechanisierte Arbeitsteilung und die unbedingte Ausbildung des Großbetriebs erscheinen zunächst als eine Folge der Zusammenballung der Erzeugung oder des Absatzes an einzelnen großen Konzentrationspunkten, wobei, wie wir bereits sahen, verschiedene Möglichkeiten gegeben sein können: z. B. Zusammenballung der Roherzeugung an bestimmten, natürlich gegebenen Punkten, wie etwa bei der Erzgewinnung oberhalb der großen Seen, mit gleichzeitiger Notwendigkeit des Massenabsatzes auf weite Entfernungen, oder wie bei der Fleischindustrie oder den Elevatoren: Sammlung der Rohstoffe an bestimmten Punkten, welche für die Weiterverarbeitung, die Konservierung und den Massenversand auf weite Entfernung besonders geeignet erscheinen. Immer bedingt die räumliche Zerschlagung der Produktionsstadien oder der Produktions- und Absatzstadien die Konzentration der Teiloperationen auf bestimmte Gebiete und schafft damit die Möglichkeit der Massenbehandlung, sei es der Erzeugung, sei es des Absatzes. Auch in Europa hat selbstverständlich dieser Entwicklungsprozeß, wo er immer eintrat, Großbetrieb und mechanisierte Arbeitsteilung begünstigt, so etwa, wenn die zersplitterten lokalen Klein- und Mittelmühlen, die die Getreideerzeugung der Umgegend verarbeiteten, durch die große Mühlen „fabrik“, die Dampfmühlen an den Getreideumschlagsplätzen, an der Küste oder an Binnenwasserstraßen, verdrängt werden, die das Getreide in Massenladungen — vor allem das Einfuhrgetreide — aufnehmen und vermahlen; oder man denke an die Papierfabriken, die an einzelnen besonders günstigen Standorten als Riesenunternehmen entstehen, nachdem das Rohmaterial der Abfälle durch dasjenige der Holzfaser ersetzt worden ist, und die auf die Sammlung der lokalen „Lumpen“zufuhr angewiesenen kleinen Betriebe verdrängen. In Amerika läßt sich dieser Verdrängungsprozeß an vielen Einzelindustrien nachweisen. Am plastischsten vielleicht an der Eisenindustrie, die bis zum Aufkommen der neuen Erzgebiete

im Norden, das Erz der alten östlichen Staaten mit der Kohle Ost-Pennsylvaniens verhüttete, also nahe beieinander liegende Rohstoffe für einen lokalen Absatz verarbeitete und von den gewaltigen technischen Veränderungen nichts kannte, wie sie erst die moderne Eisenindustrie durch die Zerschlagung der Produktionsstadien und die dadurch herbeigeführte Massenerzeugung an bestimmten Punkten und zum Absatz an entfernte Konsumzentren mit sich brachte.

Es ist für die Erkenntnis der industriegeschichtlichen Dynamik des amerikanischen Wirtschaftslebens von größter Bedeutung, sich diese Voraussetzungen der Massenproduktion immer wieder zu vergegenwärtigen. Viele Trugschlüsse werden damit vermieden. Es ist z. B. irreführend — wie es häufig geschieht —, die maschinelle Arbeitsteilung und den Riesenbetrieb in der Union einfach als Ergebnis des hohen Lohnniveaus aufzufassen. Nein! Der Zusammenhang zwischen dem hohen Lohnstandard und der Einführung der arbeitsparenden Maschinerie, die wieder den Großbetrieb bedeutete, ist vielmehr der, daß die Möglichkeit, die Produktion auf einzelne Distrikte zu konzentrieren, also die Voraussetzung der lokalen Massenproduktion für den entfernten Massenabsatz, die Einführung der mechanisierten Arbeitsteilung erst ermöglichte, welche wiederum dem Großbetrieb Vorschub leistete. Wir sehen, daß z. B. in den östlichen Gebieten der Union der altmodische Schlächtereibetrieb bestehen blieb, von der Entstehung der Armour'schen Schlachthausfabriken keine Rede war, obschon man sicherlich auch hier recht gerne die teure Arbeit durch Maschinen verbilligt haben würde. Aber die Hauptvorbedingung: die Massenproduktionsmöglichkeit fehlte angesichts des sich zersplitternden lokalen Absatzes. Wo die Produktionsfähigkeit nicht an bestimmte Rohstoffzentren, Sammelplätze oder auch an monopolistische Patente und dergleichen gebunden war, also wo das konzentrierte Moment fehlte, da wäre auch die mechanisierte Arbeitsteilung unmöglich gewesen. Man erinnere sich nur daran, daß die aus Amerika nach England „verpflanzten“ Riesenlokomotiven in dem kleinen Lande des zersplitterten Verkehrsnetzes ein völliges ökonomisches Fiasko erlebten und ihre Benutzung bald wieder aufgegeben werden mußte. Mit der Riesentechnik als solcher ist es eben nicht getan — wenn die ökonomischen Anwendungsvoraussetzungen, hier: die Bewältigung eines regelmäßigen Massenabsatzes, fehlen. Ebenso hat die Arbeitsteilung und der Groß- bzw. Riesenbetrieb auch in Amerika erst sehr langsam seinen Einzug

dort gehalten, wo in Verfeinerungsindustrien, wie z. B. der Weißblechindustrie, die Voraussetzung der Produktion an eine bestimmte Arbeitsgeschicklichkeit geknüpft war, deren Vorhandensein sich nicht auf bestimmte Örtlichkeiten oder Distrikte konzentrierte.

Im allgemeinen aber sind eben doch die Verhältnisse der Massenerzeugung in der Union derart gegeben gewesen, daß selbst in den allgemeinen Zahlen die Konzentration der Produktion auf immer weniger Unternehmungen zum Ausdruck kommen konnte.

Folgende Ziffern sind hierfür charakteristisch. Es betrug:

	1899	1904	1909	1914
Die Zahl der Unternehmungen	207 514	216 180	268 491	275 791
Wert des verarbeiteten Materials (Milliarden Dollars) . . .	6,5	8,5	12,1	14 368
Wert der Erzeugung (Milliarden Dollars)	11,4	14,7	29,6	24 246

Während der Wert der erzeugten Produkte zwischen 1899 und 1909, einem besonders markanten Jahrzehnt der Entwicklung, um 81,2 % gestiegen war, betrug der Zuwachs an Unternehmungen nur 29,4 %. In einzelnen Gruppen der Industrie kommt diese Bewegung aber auch in einer absoluten Abnahme der Unternehmungen zum Ausdruck. So etwa, wenn die Zahl der Hochofenunternehmungen in jenem Zeitraum von 223 auf 208 sinkt, während sich der Wert der Erzeugung fast verdoppelt, oder wenn die Zahl der Unternehmungen, die photographische Apparate erzeugen, von 153 auf 103 zurückgehen, während der Wert der Erzeugnisse sich fast verdreifacht. Andererseits findet man ausgesprochenmaßen dort, wo Verfeinerungsindustrien in Frage kommen, wie z. B. in der Fabrikation von Musikinstrumenten oder von Putzwaren und Spitzen eine starke absolute Zunahme der Unternehmungen. Es sind also auch in Amerika trotz eines Überwiegens der Konzentrationserscheinungen Gebiete vorhanden, wo diese nicht zu finden sind, was eben nur wieder beweist, daß auch die amerikanische Wirtschaft den allgemeinen Voraussetzungen der Konzentrationsbewegung unterworfen ist, und daß man diese nicht als ausschließliche Folge besonderer amerikanischer Wirtschaftsmethoden anzusehen hat. Zu bedenken bleibt auch bei den soeben genannten Zahlen, daß die „Zahl der Unternehmungen“ nicht mit der Zahl der „Betriebe“ identisch ist. Es kann daher eine

Verringerung der Unternehmungen durch Fusion stattgefunden haben, ohne daß sich die Betriebseinheiten hierdurch verringert haben. Allein dieser Fall dürfte wohl kaum als maßgebend angesehen werden, zumal mit der Verschmelzung von Unternehmungen zumeist eine Konzentration auch der technischen Betriebseinheiten vor sich zu gehen pflegt. Charakteristisch ist die Entwicklung der Hochofenbetriebe. Im Jahre 1900 waren 232 Hochofen in Betrieb, die im ganzen 13,7 Millionen Tonnen Roheisen lieferten. Achtzehn Jahre später war die Roheisenerzeugung auf 39 Millionen Tonnen gestiegen, die Zahl der angeblasenen Hochofen hatte sich bei dieser dreifachen Produktionssteigerung nur auf 359 erhöht.

Auch eine Vergleichung der Unternehmungen, gegliedert nach der Größe des von ihnen erzeugten Wertes, mit dem Wert der Gesamtproduktion, führt zu dem charakteristischen Bilde der Konzentration der Produktion. So produzierten die Unternehmungen, deren Erzeugung über 1 Million Dollars im Jahre hinausging, im Jahre 1914 allein 48,6 % des Gesamtwertes der Industrieerzeugnisse, während sie an Zahl nur 1,4 % aller Unternehmungen ausmachten. Die Ziffer war von 38 % im Jahre 1904 auf 48,6 % in dem zehnjährigen Zeitraum gestiegen, was die schnell fortschreitende Entwicklung der Konzentrationstendenz beweist. Der Wert der erzeugten Produkte betrug im Jahre 1904 pro Unternehmen 68433 Dollars, dagegen 1909 bereits 76993 und 1914 schon 87916 Dollars, ebenfalls ein Zeichen der zunehmenden Zusammenballung auf relativ immer weniger Unternehmungen. Zweige, in denen die hier geschilderte Konzentrationstendenz besonders prägnant zum Ausdruck kommt, waren im Jahre 1904 und 1909 die folgenden:

	Wert der Erzeugnisse von Unternehmungen mit einer Jahresproduktion von 1 Million Dollars oder darüberin Prozenten der Gesamtproduktion	
	1904	1909
Kupferraffinerien . . .	99	99
Bleiraffinerien . . .	97,4	99,2
Walzwerke . . .	84,6	91
Petroleumerzeugung	88,3	88
Fleischindustrie . . .	83,9	85,8
Hochöfen	74,8	85,8

Eine sehr große Anzahl von Industriezweigen ist ferner vorhanden, in denen Unternehmungen mit einer Jahreserzeugung von 1 Mil-

lion Dollars und darüber mehr als 50% des Gesamterzeugungswertes im Jahre 1909 ausmachte, so: die Fabrikation von landwirtschaftlichen Maschinen, Automobilen, Chemikalien, Spirituosen, elektrischen Apparaten, Baumwoll- und Wollwaren. Hier und dort sinkt die Zahl der Unternehmungen auf eine ganz geringe Ziffer, so z. B. in der Waggonfabrikation, wo im Jahre 1909 nur 25 Unternehmungen existierten, die für 1 Million Dollars und darüber produzierten, jedoch über 80% des Werts der Gesamterzeugung auf sich vereinigen konnten.

Die Konzentration von Unternehmungen und Betrieben, die Häufung immer größerer Erzeugungsmengen auf das einzelne Geschäft oder die einzelne Fabrik ist das Ergebnis der mechanisierten Arbeitsteilung, d. h. der Arbeitsteilung, welche die Zerschlagung des Produktionsprozesses in möglichst viele gesonderte Stadien gleichzeitig mit der Anwendung arbeitsparender Maschinerie, in diesen Einzelstadien verbindet. Wie eine jede Arbeitsteilung, schon die primitive, bei Adam Smith zum ersten Male geschilderte, zu einer Steigerung der Erzeugung pro Betriebseinheit führt, so ermöglichen die Voraussetzungen einer nach europäischen Begriffen phänomenalen Zusammenballung der Produktion an bestimmten Erzeugungspunkten eine Arbeitsteilung mit einer bisher unbekanntenen Durchmechanisierung aller einzelnen Produktionsstufen und damit eine der örtlichen Konzentration der Erzeugungsmöglichkeiten entsprechende Massenerzeugung pro Unternehmungs- oder Betriebseinheit.

Die Durchmechanisierung des Produktionsprozesses zeigt sich darin, daß eine sinkende Menge von Handarbeit auf die erzeugte Einheit fällt. Eine Vorstellung hiervon — wenn auch freilich nur ganz allgemeiner Natur — ergibt sich schon aus folgenden Ziffern: es betrug in Prozenten die Zunahme

zwischen	in der Zahl der Lohnarbeiter	des Erzeugungswertes	des Wertes der Materialien
1899—1904	16	29,7	30,3
1904—1914	28,7	63,9	57,0

Schon hieraus ersieht man, wieviel stärker der Wert der Erzeugung bzw. der verarbeiteten Materialien gestiegen ist als die Zahl der hierzu verwandten Arbeiter. Freilich diese Ziffern sind nur ein ganz allgemeines Spiegelbild, denn sie umfassen erstens alle In-

industriezweige, also auch solche, bei denen die Eliminierung der Handarbeit gering war, und sie geben zweitens nicht die Mengen der erzeugten Waren, sondern nur deren Wert an, der in jenen Perioden natürlich pro Mengeneinheit eine Steigerung in den einzelnen Branchen erfahren haben kann. Aber man darf wohl annehmen, daß eine solche keinesfalls so groß gewesen ist, um das so viel stärkere Emporschnellen des Gesamtwerts der Erzeugung über die Steigerung der beschäftigten Arbeiter zu erklären. Dieses ist vielmehr das Resultat einer sich immer stärker der Arbeitersparnis zuwendenden Technik.

Greifen wir einige besonders bemerkenswerte Beispiele heraus. Der im Jahre 1905 veröffentlichte amtliche Bericht über die Schlachthausindustrie schrieb: „Diejenige Tatsache, welche bei dem Prozeß der Schlachtung und Zubereitung der Tiere am stärksten auffällt, ist die außerordentliche Ausdehnung der Arbeitsteilung. In den großen Schlachthausfabriken von heute kann man Hunderte, ja Tausende von Arbeitern finden, von denen jeder nur eine ganz engbegrenzte, sehr kleine Arbeit verrichtet, für die er durch unzählige Wiederholungen eine besondere Geschicklichkeit erwirbt.“ In Chicago waren zur Zeit dieses Berichtes in einem bestimmten Betriebe 157 Arbeiter in einem der sogenannten „beef killing gangs“ beschäftigt. Ein solcher „gang“, am besten vielleicht übersetzt mit „Schlachtungstrup“ oder „Schlachtungskolonne“, übernimmt die Tötung und Weiterverarbeitung des Viehs, und zwar vom Hinaufbefördern des geschlachteten Viehs in die obersten Räume bis zum Verladen in die Züge, jedoch ist in diese Zahl nicht einbegriffen die Zahl derer, die an Kraftmaschinen, Kühlmaschinen usw. beschäftigt sind. Diese 157 Leute nun repräsentierten nicht weniger als 78 verschiedene Verrichtungen, mit anderen Worten: der Prozeß des Schlachtens und Verarbeitens zerfiel in 78 verschiedene Operationen oder Arbeitseinheiten. Eine solche Kolonne schlachtete 1000 Stück Rindvieh an einem Arbeitstage von zehn Stunden.

Man braucht nur die wirtschaftliche und technische Entwicklung der großen amerikanischen Industriezweige etwas eingehender zu verfolgen — wozu hier der Raum gebricht —, etwa die Eisenindustrie, die Baumwoll- und Webwarenindustrie oder die Zigarettenfabrikation, und man wird konstatieren können, wie stark überall das Kostenelement „Handarbeit“ gegenüber demjenigen des fixen Kapitals durch mechanisierte Arbeitsteilung herabgesetzt werden

konnte. Vielfach sind hierdurch die Kosten der Handarbeit pro Gewichtseinheit trotz der höheren Löhne in Amerika unter den entsprechenden Anteil der europäischen Produktionskosten herabgedrückt worden.

Der amerikanischen Industrie durch die Notwendigkeit der Massenerzeugung und des Massenabsatzes aufgezwungen, ist nun aber die maschinelle Arbeitsteilung als solche in der Union gewissermaßen wirtschaftliche Charaktereigentümlichkeit geworden. Aus der Not hat man eine Tugend gemacht. Angespornt durch die Ergebnisse in solchen Industrien, bei denen einfach die Eliminierung der Handarbeit Gebot der Entfaltung war — wie wir das etwa bei der Erschließung der Erzlager an den oberen Seen konstatieren konnten —, bemüht sich nunmehr der Amerikaner, wo es nur möglich ist, die Arbeitsteilung durch Maschinen zu forcieren. Das, was in Europa etwa akademischer Erfindungsgeist ist, ist in Amerika die Begierde, Maschinen an die Stelle handlicher Verrichtungen zu setzen. Soweit es sich hierbei nun um Erzeugnisse handelt, die nicht mehr den ersten Stadien der Produktion nahestehen, sondern bereits Fertigerzeugnisse hochwertigen Charakters sind, Verfeinerungserzeugnisse also, konnte die Erzeugung der Hand- durch Maschinenarbeit nur in der Weise vor sich gehen, daß man anstatt einer mannigfach variierten Ware, wie sie das Ergebnis einer minder maschinell durchgeführten Fabrikationsweise zu sein pflegt, eine einheitlich typisierte Ware schuf. Auch hier war die Not das Entscheidende. Denn in dem Lande der teuren Arbeit konnte eben für hochwertige, durch viele Produktionsstadien laufende Erzeugnisse eine Verbilligung nur darin bestehen, daß man möglichst gleiche Typen herstellte, deren Einzelbestandteile der mechanisierten Arbeitsteilung unterworfen werden konnten. Die amerikanische Schuhfabrik hat mit der europäischen zunächst den Gegensatz zum handwerksmäßigen Betriebe gemeinsam, aber sie unterscheidet sich von ihr dadurch, daß sie anstatt einer großen Fülle von „Modellen“ nur ganz wenige Schuh- und Stiefeltypen herstellt. Auch hier ist die Handarbeit so differenziert worden, daß nach Angaben der Industrial Commission nicht weniger als 84 Einzelverrichtungen bei der Herstellung von Schuhwerk für Männer entstanden sind. Ein weiteres Beispiel ist der Brückenbau. Man baut heute Stahlbrücken in Amerika so wie man Maschinen anfertigt. Ein amtlicher Bericht stellt fest, „daß die größten Brücken heutzutage auf kurzfristigen Abruf geliefert werden, und zwar als Ergebnis einer Fabrikations-

methode, die sie genau so typisiert wie etwa bisher Kanonen“. Und gerade im Brückenbau, d.h. in der Lieferung solcher typisierter Brücken, hat nach amtlichen Berichten Amerika in Indien, Afrika und Australien den Wettbewerb seiner ursprünglichen Konkurrenten erfolgreich bestanden.

So hat sich die mechanisierte Arbeitsteilung zur „Standardisierung“ entwickelt. Dr. Ernst Peterffy aus Neuyork hat neuerdings die „Vorteile“ der Standardisierung in Amerika eingehend beschrieben. Er verweist vor allem auf die Möglichkeit, die Leistung des Einzelarbeiters auf bestimmte Operationen des Arbeitsprozesses zu konzentrieren und damit eine Einheitlichkeit der Leistung hervorzubringen, ferner auf die Verbilligung, welche durch die „gleichartige“ Erzeugung herbeigeführt wird, bei welcher fehlerhafte Erzeugnisse weit stärker als beim gewöhnlichen Betriebe vermieden werden können, vor allem aber auf die Standardisierung als Grundlage der Massenerzeugung überhaupt. Denn bei der teuren Arbeit wäre eben die letztere ohne eine Zerlegung des Produktionsprozesses in Operationen, die von der Handarbeit so gut wie losgelöst werden konnten, gar nicht denkbar gewesen. Freilich auch an die soziologischen Eigenheiten, die durch die Standardisierung hervorgerufen werden, sollte man sich erinnern. Sie hat das Spezialistentum unter der amerikanischen Arbeiterschaft gefördert und damit die Einseitigkeit des einzelnen Arbeiters hervorgerufen. Sie hat die mechanische Arbeit noch eintöniger gemacht, als sie ohnehin ist und den Arbeiter immer mehr zu einem Instrument von Instrumenten herabgedrückt. Diese kulturellen Nachteile, denen gerade in der Union keine besonderen Kulturäquivalente gegenüberstehen, dürfen vom sozialen Standpunkte nicht unterschätzt werden. Wenn ferner Peterffy hervorhebt, daß „das Publikum einmal an gewisse Erzeugnisse gewöhnt, nur nach solchen Nachfrage hielt, womit diesen ein sicherer Absatz gewährleistet wurde“, so ist auch hier daran zu erinnern, daß die Standardisierung sehr stark zu dem eintönigen, unindividuellen Gepräge des amerikanischen Konsums und damit des amerikanischen Geschmacks beigetragen hat, eine Eigenschaft, die vom soziologischen Standpunkte nicht gerade als ein Vorzug zu betrachten ist. Nicht die Persönlichkeit diktiert dort die Formen der Erzeugung, sondern die Maschine zwingt sie der Persönlichkeit auf. Mag das da, wo es sich um reine Notwendigkeitsgesichtspunkte im Verbrache handelt —

vor allem also bei dem rein geschäftlichen Bedarfe —, ein Vorteil sein, im gesellschaftlichen Leben und für die Befriedigung von Kultur- und Luxusbedürfnissen ist es die Standardisierung sicherlich nicht.

Vom Standpunkt der industriellen Technik ist freilich die Standardisierung als unbedingter Fortschritt zu bezeichnen. Am weitesten ist sie zweifellos in der Maschinenindustrie fortgeschritten. Hier wurde — und zwar in der Maschinenkonstruktionsindustrie — zuerst das Prinzip der auswechselbaren Teile, und zwar zuerst bei der Erzeugung von Feuerwaffen angewandt. Im Jahre 1848 finden wir die beginnende Standardisierung in den Uhrenfabriken, im Jahre 1850 in den Singerschen Nähmaschinenfabriken, und dann so ziemlich auf allen Gebieten der Konstruktionstechnik, von den Dampfkränen angefangen bis zu den Präzisionsinstrumenten. Der erste Erfolg bei der Herstellung der Enfieldgewehre war so groß, daß Deutschland und England Bestellungen auf Lieferungen von Maschinen machten, die zur Erzeugung von Waffenbestandteilen verwendet werden konnten. Schon in der zweiten Hälfte des verfloßenen Jahrhunderts verbreiteten sich die amerikanischen Maschinen mit auswechselbaren Bestandteilen über den ganzen europäischen Kontinent, so die amerikanische Nähmaschine, später die Schreibmaschine, Fahrräder, Uhren, landwirtschaftliche Maschinen, Benzinmotore, Automobile, automatische Kassen und Leder- und Textilbearbeitungsmaschinen.

Freilich auch auf diesem Gebiete fehlen nicht die Übertreibungen und Enttäuschungen. Das billige amerikanische Automobil mag wohl für amerikanische Verhältnisse, bei denen ein rascher Verbrauch nicht ins Gewicht fällt, solange der Preis niedrig ist, vorzügliche Dienste leisten. In Europa hat es sich nicht bewährt. Auch die vielen Enttäuschungen, die der während des Krieges forcierte Schiffsbau — gerade in technischer Hinsicht (Zementschiffe, Holzschiffe!) — nach sich zog, sind zu einem Teil auf das übergroße Vertrauen, das man in die Massenproduktion nach Standards setzte, zurückzuführen. Aber sicherlich, diese Seiten der Standardisierung treten hinter ihren gewaltigen Vorteilen für die Entwicklung des amerikanischen Industriegewesens zurück.

Hat die Zusammenballung der Produktionsmöglichkeiten, die Notwendigkeit der Erzeugung im großen und des Absatzes im großen auf weite Entfernungen zu der mechanisierten Arbeitsteilung, der Standardisierung und der immer stärkeren Erweiterung der ein-

zelen Betriebsgehäuse geführt, so ist es durchaus begreiflich, daß die industrielle Unternehmungsform in Amerika sich in den letzten Jahrzehnten von der privaten Unternehmung immer mehr zu der Aktiengesellschaft entwickelte. Die Anforderungen an die Kapitalbeschaffung sind in allen Zweigen der amerikanischen Industrie so enorm gewachsen, daß der Einzelunternehmer nicht mehr in der Lage ist, ihnen zu genügen. Die Fortbildung derjenigen Form des Unternehmens, das man in Amerika als „Corporation“ (Gesellschaftsunternehmung) bezeichnet, ist eine natürliche Folge der in diesem Abschnitt geschilderten technisch-wirtschaftlichen Entwicklungen. Der Wert der von Gesellschaftsunternehmungen erzeugten Güter betrug im Jahre 1904: 10,9 Milliarden Dollars gegen nur 1,7 Milliarden der von Privatunternehmungen erzeugten Waren. Diese Ziffern hatten sich bis 1914 in 20,1 und 1,9 Milliarden verwandelt. Während der Erzeugungswert der Einzelfirmen in der Industrie sich kaum gesteigert hatte, war bei den Korporationen eine Verdoppelung eingetreten. Diese stellten im Jahre 1914 nicht weniger als 83,2 % des Gesamtwerts der Erzeugung dar und beschäftigten über 80 % der gesamten Arbeiterschaft. Die „Gesellschafts“form — womit in der Überzahl der Fälle zugleich gesagt ist: große Unternehmung — dominiert also in der Union. Aus ihr aber wieder hat sich die moderne Organisationsform der Großindustrie, die monopolistische, entwickelt, die in der Union im Trustwesen zum Ausdruck kommt.

3. Das Trustwesen.

Daß die amerikanische Industrie, wo sie monopolistischen Organisationen unterworfen ist, keine Kartelle oder Syndikate oder wie in England „associations“ aufweist, sondern an die Stelle dieser „Verabredungen“ oder „Verbände“ die „Vereinigung der Unternehmungen“ zu einem Ganzen gesetzt hat, ist auf das amerikanische Recht zurückzuführen. Dieses erkennt die bindende Rechtskraft von Vereinbarungen nicht an, die in irgendeiner Weise auf eine monopolistische Regelung eines Geschäftszweiges hinauslaufen, eine Auffassung, die auf das alte englische „common law“ zurückführt und auch heute in England noch — zumindest theoretisch — anerkannt wird. Im Gegensatz zu England jedoch hat die Union diesen Grundsatz praktisch gegen die industrielle Monopolisierung mobil gemacht und zum ersten Male in dem so-

genannten Sherman-Anti-Trust-Law vom Jahre 1891 auf die modernen Verhältnisse ausgedehnt. An Stelle der bis dahin stark verbreiteten „pools“ — losen Vereinbarungen über die gemeinsame Preisregulierung — trat nun die bewußte Fusionierung der Unternehmungen zu einem einheitlich „kontrollierten“ Ganzen. Der Pool wird vielfach „nur“ als gentlemen agreement bezeichnet, d. h. als eine Vereinbarung zwischen „Ehrenmännern“, die aber gesetzlich nicht an ihre Worte gebunden sind. So wichtig diese rechtliche Norm für die frühzeitige Entwicklung der Trusts gewesen ist, so wird man aber doch andererseits nicht verkennen dürfen, daß in einem Lande, dessen weit vorgeschrittener Kapitalismus überall zu der großen Betriebs- und Unternehmungsform drängt, die einheitlichere und wirksamste Form der Monopolorganisation sich sicherlich auch ohne diesen besonderen Druck gesetzlicher Art Bahn gebrochen haben würde, wenn auch vielleicht etwas langsamer, als es nunmehr der Fall war.

Es bedarf kaum des Hinweises, daß die Vereinigten Staaten das „Land der Trusts“ wie überhaupt der monopolistischen Organisation der Industrie sind. Kaum eine Industrie gibt es, in welcher nicht ein dominierender Konzern vorhanden ist, der 50, 60, ja bis 90 % der Landesproduktion „kontrolliert“, kaum eine Industrie, deren dominierender Konzern nicht wiederum an irgendeine besonders markante Persönlichkeit anknüpfte, einen Carnegie, Rockefeller, Havemeyer und Armour, „Captains of Industry“, die jetzt freilich, nachdem die von ihnen begründeten Trusts ihren Kinderjahren entwachsen sind, einem vielgliedrigen Direktorium Platz gemacht haben. Es liegt nicht im Rahmen unserer Aufgabe, von den Trusts — selbst nur den wichtigsten — eine monographische Darstellung ökonomisch-statistischer Natur zu geben. Es würde auch nur ein Versuch dieser Aufgabe bei der Gewaltigkeit des Tatsachenmaterials sehr bald über die Grenzen einer zusammenfassenden Darstellung hinausgehen müssen. Erwähnt sei jedoch, daß für die Zeit vor 1914 eine erhebliche Zahl solcher Arbeiten vorhanden sind, die viel wirksamere Einblicke in die Wirtschaftspolitik und Finanzgebarung, die Preisregulierungen und Produktionsweise dieser großen Konzerne gewähren, als es etwa in Deutschland, England oder Frankreich der Fall ist. Schon die Untersuchungen der „Industrial Commission“, ganz besonders der Schlußbericht von 1902 gibt wertvolle Aufschlüsse, es folgen dann die speziell auf die Trustfrage zugeschnittenen Einzeldarstellungen des „Commis-

sioner of Corporations“, die mit einer außerordentlich genauen Untersuchung über die Schlachthausindustrie im Jahre 1905 ihren Anfang nehmen. Dieselben wurden dann in späteren Jahren in zum Teil mehrbändige Untersuchungen über den Standard Oil Trust, die Vertrustung in der Tabakindustrie, der Stahlindustrie, der International Harvester Cy (1913), der Holzindustrie usw. weitergeführt. Dazu gesellen sich lehrreiche akademische Arbeiten aus amerikanischen Universitätsseminarien, wie z. B. die Arbeit von A. Berglund (1907) über die Stahlindustrie oder die von M. Jakobstein über die Tabakindustrie (1907), die auch unter Berücksichtigung der veränderten Verhältnisse einen Wert behalten haben. Hier aber interessiert nicht so sehr die wirtschaftliche Struktur und Machtsphäre der Trusts auf einzelnen Gebieten als vielmehr die Frage, welches überhaupt und im allgemeinen die Voraussetzungen sind, unter denen in den Vereinigten Staaten die Trusts entstanden sind und sich lebensfähig erweisen.

Man ist in der Interpretation der amerikanischen Trustsbewegung früher sehr voreilig gewesen, — vielleicht weil die ganze Entwicklung derselben so überraschend kam, daß man dazu neigte, diese oder jene Tatsache, die sich besonders plastisch als Vorbedingung irgendeiner bestimmten Monopolorganisation hervorhob, sofort für die Gesamtoraussetzungen der Vertrustung anzusehen. Zunächst glaubte man, daß die Schutzzölle die eigentliche Ursache der Trustentstehung seien, da sie durch Fernhaltung der auswärtigen Konkurrenz den Anreiz gaben, die Preise im Inlande auf der Höhe der „Weltmarktpreise plus Zoll“ zu halten. Da dies aber nicht unter dem System zügellosen Wettbewerbs geschehen könne, sondern nur bei entsprechender Organisation der inländischen Produzenten, so war man geneigt, alle monopolistischen Vereinigungen als Ausfluß der Hochschutzzollpolitik zu halten. „The tariff is the mother of the trusts“, lautete lange Zeit dieser Glaubenssatz. Noch Franklin Pierce wiederholt ihn in seinem Buche vom Jahre 1907, wenn er schreibt: „Unsere Schutzzölle sind die Genesis der Trusts. Der Trust entsteht aus ihnen in so natürlicher Weise wie die Blüte aus der Knospe.“

Es ist sicherlich richtig, daß der Schutzzoll trustfördernd wirkt, wie wir es später noch an einzelnen Beispielen kennen lernen werden. Aber damit ist noch keineswegs gesagt, daß er alleinige Ursache der Trustsbewegung ist. Neuere Forschungen haben ergeben.

daß in England eine große Reihe von Monopolverbänden und auch Trusts in der Industrie trotz des absoluten Freihandels bestanden, so z. B. überall da, wo eine Industrie gar nicht unter fremden Wettbewerb leidet, sondern eine quasi-monopolistische Stellung auf dem Weltmarkt einnimmt. Auch in den Vereinigten Staaten gibt es solche Industriezweige zur Genüge. Es sei erinnert an die Petroleumindustrie und die Schlachthausindustrie, die beide so gut wie frei von fremder Konkurrenz auf dem Binnenmarkte sind, wenigstens für ihre Haupterzeugnisse (Zölle auf Nebenprodukte spielen keine entscheidende Rolle für die eigentliche Vertrustung), es sei erinnert an alle jene Gewerbezweige, die der Vertrustung unterliegen und bei denen aus der Natur der Erzeugnisse heraus die Einfuhr ausscheidet, wie etwa die Eisenbahnen, das Zeitungsgewerbe, die Theater und Kinotheater, das Hotelgewerbe usw. Endlich ist auch noch zu bedenken, daß vielfach der „Schutz“, welcher für die Märkte des Binnenlandes in der Fracht von der Küste nach den inneren Absatzmärkten lag, weit stärker gewesen ist als der Schutz durch Zolltarife.

Eine andere Theorie, die ebenfalls einem einzigen Faktor die entscheidende Rolle für die Trustbildung beimißt, erklärt die Entstehung der Trusts aus der leichten Monopolisierbarkeit der Bodenschätze. Ausgehend von der Entwicklung des Stahltrusts, der in der Tat seine Machtstellung in starkem Ausmaß der Besitzergreifung der nördlichen Erzvorkommen verdankt, folgerte man, daß die Trusts überall da entstanden seien, wo es möglich gewesen sei, schwer vermehrbare Produktionen — also vor allem von Natur begrenzte Produktionen des Bodens — in einer einzelnen Hand zu vereinigen. Auch diese Anschauung ist bedingt richtig. Sicherlich bietet die Schwervernehmbarkeit gewisser Bodenschätze unter Umständen eine wichtige Grundlage der Monopolisierung. Aber sie ist darum nicht Erfordernis als solches. Denn wir haben in den Vereinigten Staaten Fälle genug, wo sie ausscheidet, gerade so wie in einzelnen großen Konzernbildungen Deutschlands (etwa chemische oder elektrische Industrie) oder Englands (Nähfadentrust Coats). Der Schlachthaustrust z. B. — worunter die Beherrschung des in Schlachthausfabriken erzeugten Fleisches durch nur sechs Unternehmungen zu verstehen ist — basiert nicht auf einer Monopolisierung der Viehweiden oder des Viehs, der Zigarettentrust nicht auf einer solchen der Rohtabakgewinnung, der Trust der landwirtschaftlichen Maschinenfabrikanten (International

Harvester Company) nicht auf einer monopolistischen Beherrschung des Eisens oder sonstiger Materialien.

Einseitig ist es endlich, die Krisen des Wirtschaftslebens als den Ausgangspunkt der Vertrustung zu bezeichnen. Gewiß in Zeiten besonders starken Wettbewerbs, wie er in Zeiten sinkender Preise und eines Kampfes um den Kunden vorhanden zu sein pflegt, wird das Bestreben nach Zusammenschluß besonders stark sein, um die Einzelunternehmungen vor allzu großen Verlusten zu schützen. Allein ob dieses Streben wirklich zu einem Resultate führt, hängt nicht von dem „Wunsche“ der Unternehmer, sondern von den tatsächlichen Vorbedingungen einer Monopolisierung, also von den Möglichkeiten der Vertrustung ab. Starker und ruinöser Wettbewerb kann wohl den Wunsch nach Zusammenschluß verstärken, aber nicht diesen selbst herbeiführen, wenn die sachlichen Voraussetzungen der Monopolisierbarkeit fehlen. Zwischen diesen also und den Beweggründen zur Monopolbildung ist zu unterscheiden. Und auch unter dieser Einschränkung kommt der Krisengefahr keine absolute Bedeutung zu. Denn man hat es häufig genug erlebt, daß Trusts in Zeiten der Hochkonjunktur entstanden sind oder während einer solchen ihre Stellung gefestigt haben.

Den Ausgangspunkt einer Betrachtung über die Vorbedingungen der amerikanischen Trusts dürfen daher keine Einzelercheinungen bilden. Es ist vielmehr auf diejenige Tatsache zurückzugehen, die allen monopolistischen Unternehmungen gemeinsam ist: das Vorhandensein des Großbetriebs und der Großunternehmung, deren Wesen wir bereits kennen lernten. Der Riesenbetrieb oder die bereits viele Großbetriebe vereinigende Riesenunternehmung enthält zunächst schon an sich einen monopolistischen Charakter. Ihr Produktionsumfang schützt vor neuer Konkurrenz. Denn jede neue Großunternehmung muß, wenn sie ebenso rentabel arbeiten will wie die bisher existierenden — die Frage kleiner Außenseiter liegt etwas anders —, damit rechnen, die Preise durch ihr Mehrangebot, das ihrem Riesenumfang entspricht, auf eine die Gesamrentabilität herabdrückende Basis zu werfen. Ferner: erst die Riesenunternehmung ist in der Lage, die „Monopolisierbarkeit“ der Rohstofflager auszunutzen. Die Erzlager an den oberen Seen wären niemals ein so gutes Objekt der Monopolisierung geworden, wenn nicht die Verschmelzung der weiterverarbeitenden Unternehmungen zu großen Konzernen es für diese rentabel gemacht hätte, sich Erzlager von einem Umfange anzugliedern, der in einem monopolisti-

schen Verhältnis zu der Gesamtheit der vorhandenen Abbaumöglichkeiten stand. Andererseits wiederum genügte der Standard Oil Company die Errichtung des Röhrenleitungsmonopols für ihre monopolistischen Zwecke, so daß eine Absorbierung der Ölfelder nicht in Frage kam, wiewohl eine solche entsprechend dem Umfange des Röhrenleitungsnetzes sehr wohl möglich gewesen wäre.

Ist der moderne amerikanische Riesenbetrieb die grundlegende Voraussetzung aller Trustbildungen gewesen, so sind doch die Möglichkeiten, die von ihm zum Trust führen, sehr verschieden und damit auch wiederum die besonderen Vorbedingungen, unter denen Trusts entstanden sind und heute noch bestehen, sehr mannigfaltig.

Zunächst kann allein schon die technisch-wirtschaftliche Konzentration der Produktion auf wenige Unternehmungen diesen einen trustartigen Charakter geben. Ein interessantes Beispiel liefert hierfür die Herstellung von Stahlschienen. Aus technischen Gründen, die mit der Massenproduktion im Bessemerverfahren zusammenhängen, mußte schon frühzeitig das einzelne Schienenwerk einen Umfang annehmen, dessen Erzeugung einem erheblichen Teil der Gesamtnachfrage entsprach. Im Jahre 1871 hatten bei einer Erzeugung von 34000 Tonnen im Jahre 9 Schienenwalzwerke bestanden. Im Jahre 1880 bestanden 11 Werke, aber die Produktion war auf 800000 Tonnen gestiegen. Im Jahre 1890 wurden im ganzen fast 2 Millionen Tonnen Schienen erzeugt, aber die technische Ausweitung des einzelnen Produktionsgehäuses war derart, daß diese 7 Werke 95,57 % der Landeserzeugung bewältigten. Daß diese Entwicklung die Monopolbildung außerordentlich begünstigte, liegt auf der Hand: denn erstens bot die geringe Zahl der Unternehmungen die beste Handhabung zur Vertrustung, zweitens war neuer Wettbewerb um so weniger zu befürchten, als jedes neu hinzutretende Werk durchschnittlich einen Mehrbedarf von ca. 300000 Tonnen im Jahre hätte befriedigen müssen und es sehr zweifelhaft sein mußte, ob ein solcher Mehrbedarf selbst in einer Reihe von Jahren zu erreichen war, ganz abgesehen davon, daß die bestehenden Unternehmungen durch die Angliederung der Vorstadien der Schienenerzeugung — Stahl- und Hochofenwerke, Erzgruben und Kokereien — einen Vorsprung vor neuen Werken haben mußten. So konnte der Stahltrust durch eine Verschmelzung weniger Werke zu Anfang seines Bestehens ca. 60 % der Schienenproduktion der Union auf sich vereinigen, im Jahre 1910 noch 58,9 %. Anderer-

seits machte die geringe Zahl der Außenseiter eine Preisvereinbarung monopolistischer Art möglich, die wohl in der Preisschicht überhaupt einzig dasteht. Denn von Mai 1901 bis zum April 1916, 15 volle Jahre lang, gab es nur einen einzigen Schienenpreis in den Vereinigten Staaten, den von 28 Dollar pro Tonne ab Pittsburg, und vielleicht hätte dieser Pool-Preis der großen Werke noch weit länger fortbestanden, wenn der Krieg mit seinen steigenden Kosten nicht eine Erhöhung veranlaßt haben würde. Auch die Vertrustung im landwirtschaftlichen Maschinengewerbe findet ihre Voraussetzung in dem Vorhandensein weniger Unternehmungen, die schon ihrem Einzelumfang nach einen hohen Prozentsatz der gesamten Produktion an landwirtschaftlichen Maschinen darstellten. Als im Jahre 1902 die International Harvester Cy., der Trust dieser Branche, organisiert wurde, stellte er durch die Verschmelzung von nur fünf Unternehmungen einen Konzern dar, der — von kleineren Firmen abgesehen, die nur für das Auslandsgeschäft arbeiteten — sozusagen die gesamte Erzeugung von Erntemaschinen umspannte. Im ersten Jahrzehnt seiner Existenz, bis 1911, konnte der Trust seine Position fast vollständig erhalten; er repräsentierte in Garbenbindemaschinen 87 und in Mähmaschinen 76,6 % der gesamten Landeserzeugung.

Auch die großen Schlachthausfirmen, die sogenannten „big Six“: Armour, Swift, National Packing Co., Schwarzschild und Sulzberger, Morris und die Cudahy Packing Co. besitzen ihre monopolistische Stellung auf Grund des gewaltigen Umfangs, den ihre Betriebe nebst allen angegliederten Unternehmungen heute repräsentieren. Es gehört schon ein gewaltiger Wagemut und ein nicht zu unterschätzendes Kapital dazu, einen neuen Riesenschlachthausbetrieb zu gründen, der nicht nur Schlachthäuser, sondern Transportmittel großen Stils, nämlich Kühlwagenzüge, ferner Nebenbetriebe aller Art und gewaltige Vorrichtungen zur regelmäßigen Bewältigung des Massentransportes umspannen müßte. Der amtliche Bericht, welcher im Jahre 1905 die Verhältnisse in der Schlachthausindustrie untersuchte, kam ausdrücklich zu dem Resultate, daß „dieses Gewerbe nicht durch irgendwelche Patente, Geheimprozesse oder ein Monopol der Rohstoffe kontrolliert“ werde. Die Monopolstellung der „sechs Großen“ lag vielmehr in dem Umfang technisch-ökonomischer Art, zu dem sie sich mit der Zeit entwickelt hatten. Die wichtigste Branche des großen amerikanischen T a b a k -

trusts, die Zigarettenfabrikation der American Tobacco Co., zeigt gleichfalls das Bild einer sich aus technisch-ökonomischen Ursachen herausbildenden Konzentration der Unternehmungen, deren Vertrustung ohne die geringste Beherrschung der Rohproduktion vor sich gehen konnte. Wäre heute noch der Handbetrieb in der Zigarettenfabrikation Amerikas maßgebend, so gäbe es wohl kaum einen Trust, der über 80 % der Landesproduktion kontrollieren könnte. Erst die Anwendung von Maschinen auf die Herstellung von Zigaretten, wie sie Ende der 80er Jahre einsetzte, bewirkte eine Konzentration der Erzeugung auf wenige Unternehmungen. Der amtliche Bericht von 1909 konstatierte, daß 93 % der gesamten Zigarettenherzeugung der Vereinigten Staaten in fünf Distrikten von je 1—2 Firmen hergestellt werden. Allein 90 % wurden von den fünf Unternehmungen fabriziert, die im Jahre 1890 den Trust gebildet hatten.

Einen anderen Trusttypus wie die bisher erwähnten stellt der Stahltrust, die United States Steel Corporation, dar. Seine Entstehungsgeschichte geht auf den Kampf um das zu monopolisierende Rohmaterial, vor allem die Eisenerze, zurück. Wie überall, besonders auch in Deutschland, hatte sich in der amerikanischen Stahlindustrie frühzeitig der große gemischte Betrieb entwickelt, dessen Bestreben es war, die Erzeugung von Stahl in allen Produktionsstadien selbständig an sich zu ziehen und sich vom Kauf der Rohstoffe bzw. des Halbzeugs unabhängig von anderen Unternehmungen zu machen. So standen sich gegen Ende der 90er Jahre in der Stahlindustrie zwei große Unternehmergruppen gegenüber: Großunternehmungen, die aus einer Verschmelzung technisch gleichartiger Betriebe entstanden waren und schon durch ihren Umfang trustartige Gebilde waren und ihnen gegenüber die Hersteller von Halbzeug (Knüppel, Platinen, vorgewalzte Blöcke usw.), welche dieses in kombinierten Betrieb aus eigenen Erzen, mit eigener Kohle usw. herstellten und auf teilweise eigenen Transportmitteln verfrachteten. Zu ihnen gehörte als größte Unternehmung die Carnegie Steel Company. Im Frühjahr 1900 entbrannte zwischen diesen beiden „Lagern“ der wirtschaftliche Kampf, und zwar auf Grund der sich verschlechternden Marktlage, die zur Ermäßigung der Erzeugungskosten drängte. Die bisherigen Käufer von Halbzeug — vor allem die Draht-, Blech- und Röhrenwerke — waren im Begriff, dazu überzugehen, sich selbst Rohstofflager und Halbzeugwerke anzugliedern. Diese Absicht wurde nun von den Carnegieschen Inter-

essenten damit beantwortet, daß er seinerseits erklärte, zur Fertigfabrikation übergehen zu wollen.

So wäre ein in seinen Folgen gar nicht zu übersehender Riesenkonkurrenzkampf entstanden, in welchem keine der beiden großen Gruppen Gewinne erzielt haben würde. Immerhin konnte man annehmen, daß die Position Carnegies, der frühzeitig genug die Bedeutung großer Erzbesitze am Lake Superior erkannt und beherzigt hatte, stärker war als diejenige von Unternehmungen, die in ein bereits stark monopolisiertes Gebiet von unbegrenzt vorhandenen Bodenschätzen einzudringen versuchten. Man vermied diesen verhängnisvollen Kampf dadurch, daß man sich zu einem Ganzen zusammenschloß. Es kamen finanzielle Motive hinzu, nämlich der Wunsch, einen Preissturz der Aktien der beteiligten Gesellschaften zu vermeiden, der bei einem Rückgang oder gar einem zeitweiligen Ausfall der Dividenden unvermeidlich gewesen wäre. So kaufte man Carnegie aus. Oder vielmehr: dieser Riese unter den vorhandenen Unternehmungen ließ sich auskaufen. Für das Unternehmen, das er — wie man sich erinnern wird — einstmal den Gebrüdern Kloss abgekauft hatte, die es im Jahre 1858 mit 1600 Dollars gegründet hatten, wurden ca. 500 Mill. Dollars in Effekten des neugegründeten Stahltrusts gegeben, der selbst ein Gründungskapital von 1 402 000 000 Dollars aufwies. Die hauptsächliche Macht der Korporation lag bei ihrer Gründung in den folgenden Produktionszweigen, in denen sie an der theoretischen Gesamterzeugung mit folgenden Prozentziffern beteiligt war: Nahtlose Röhren 82,8 %, Schwarzblech 79,8 %, Drahtstäbe 77,7 %, Weißblecherzeugnisse 73,1 %, Drahtstifte 68,1 %, Platten und Bleche aller Art 64,6 %, Baumaterial 62,2 %. Eigentümlicherweise waren die Ziffern bei der Roheisen- und Rohstahlerzeugung etwas geringer: 43,2 % und 65,7 %, Stahlschienen wiederum 59,8 %. Vor allem gründete sich die monopolistische Stellung der Korporation auf ihren gewaltigen Erzbesitz in den Grubendistrikten an den Oberen Seen. Schätzungsweise ging ihr Anteil an den Erzgruben der wichtigsten Distrikte hier zeitweilig über 70 % hinaus, wobei vor allem noch zu berücksichtigen ist, daß der Trust durch die ihm gehörenden Bahnen, Schiffe und Docks, die dem Transport der Erze dienen, einen besonderen Einfluß monopolistischer Art besitzt. Dennoch ist er keineswegs ohne Konkurrenz, ja sogar zunehmende Konkurrenz geblieben. Man kann diese in zwei Arten gliedern. Einmal gibt es eine Reihe von kleineren unabhängigen Werken in jeder der von dem Trust kontrollierten Pro-

duktionszweige — reine Hochofenwerke, reine Weißblechfabriken usw., Unternehmungen, die innerhalb eines enggesteckten Rahmens einen Nutzen machen können, zum Teil weil sie nicht unter dem Zwange der Herauswirtschaftung bestimmter Dividenden auf Vorkzugsaktien stehen und nicht unter einer Überkapitalisierung zu leiden haben, wie es, zumindest früher, beim Trust der Fall war. Diese kleinen Outsiders fristen jedoch zu einem Teile nur ein sporadisches Dasein, in vielen Fällen pflegen sie nur an der Hochkonjunktur zu profitieren, in schlechten Zeiten dem Konkurrenzkampf mit den großen Unternehmungen zu unterliegen. Dagegen gibt es auch — und das ist das bei weitem wichtigere — große Konkurrenten der Korporation, Konzerne, die ebenso in sich geschlossene gemischte Unternehmungen darstellen wie der Trust — nur auf schmälerer Basis. Die wichtigste dieser Unternehmungen ist die Bethlehem Steel Corporation, die im Dezember 1904 von dem „zweiten“ Carnegie und dessen Vertrauensmann bei der Gründung des Stahltrusts, Charles M. Schwab, ins Leben gerufen worden ist und von ihm persönlich bis 1916 geleitet wurde. Ihr hauptsächlichstes Fundament gegenüber dem Stahltrust war wiederum der Besitz von Eisenerzlagern, dieses Mal aber nicht vornehmlich in den Vereinigten Staaten selbst, sondern in Kuba und Chile. Die Kriegskonjunktur, welche Schwab am frühesten für Amerika richtig erkannte, führte auch diese Gesellschaft auf den Weg der Fusionierung, die vor allem in der Verschmelzung mit der Pennsylvania Steel Company im Jahre 1916 ihren Ausdruck fand. Diese Verschmelzung ist aber nur typisch für die ganze Tendenz, welche seit einigen Jahren in der amerikanischen Stahlindustrie herrscht und heute immer weitere Ausdehnung annimmt. Aus den großen Außenseitern werden durch gegenseitige Verschmelzung gewissermaßen Neben-Trustbildungen. Während die Beteiligung des Stahltrusts an der Gesamtproduktion des Landes im Laufe seines zwanzigjährigen Bestehens rückläufig gewesen ist — Stahlingots: 1901 65,7 %, 1910 54,3 %, 1922 ca. 45 % — hat sich die Gegenkonsolidierung ständig erweitert. Von wesentlicher Bedeutung war im Frühsommer 1922 der Zusammenschluß der Bethlehem Steel Corporation und der Lackawanna Steel Company und drei weiterer Unternehmungen: der Republic Iron and Steel Company, der Midvale Steel and Ordnance Company und der Inland Steel Company wiederum zu einem Ganzen. Damit sind die wichtigsten zur Zeit der Gründung der Korporation bestehenden Außenseiter zu konsolidierten Riesenunter-

nehmungen geworden, — denn auch während der Zwischenzeit hatte die Fusionsbewegung nicht aufgehört, wie z. B. die Absorbierung der zur Zeit der Stahltrustgründung selbständigen Cambria Steel Company in die Midvale Steel Company, die nun wiederum das Zentrum der neuesten Fusionen bildet. Nach Angaben des Manchester Guardian Commercial vom 22. Juni 1922 sollen die beiden genannten neuen Fusionen ihrerseits 20¹/₂ % der Ingotproduktion der Vereinigten Staaten darstellen, so daß für die „eigentlichen“ Outsiders des Stahltrusts heute nur noch knapp 35 % übrig bleiben würden. Durch diese Fusionen großen Stils stehen nunmehr dem Stahltrust nur noch ganz wenige Großkonzerne im Konkurrenzkampfe gegenüber, soweit dieser nicht schon längst durch Preisvereinbarungen — freilich nicht durch Produktionskontingente — ausgeglichen worden ist. Es liegt die Möglichkeit nahe, daß aus den sich Wettbewerb bereitenden Unternehmungen schließlich ein neuer Stahltrust, wiederum durch Fusionierung, herauswächst, der dann freilich noch machtvoller sein würde als der alte, heute noch bestehende. Denn letzten Endes sind alle Fusionen immer nur die Etappe zur Vertrustung gewesen.

Als dritte Art der Trusts reihen sich neben denjenigen, bei deren Existenz die Größe der Unternehmung und die Monopolisierung von Rohstoffen wesentlichen Voraussetzungen bietet, Konzerne, die man mit Th. Vogelstein „abgeleitete“ Monopole nennen kann. Es handelt sich um Fälle, bei denen schon die bloße Monopolisierung irgendeines Zweig- oder Nebenstadiums einer Erzeugung die Monopolisierungsmöglichkeit der ganzen Erzeugung bzw. ihres Absatzes in sich schließt. Hier ist die Struktur der Standard Oil Company der charakteristische Typus. Der historische Ausgangspunkt dieses zur Weltberühmtheit gewordenen Monopols ist die Gründung der Firma Rockefeller, Andrews and Flagler im Jahre 1867, welche im Jahre 1870 die Form einer Gesellschaft mit Namen Standard Oil Company of Ohio annimmt, mit einem Kapital von 1 Million Dollars. Schon zehn Jahre später kontrolliert diese Gesellschaft nicht weniger als 90—95 % der Petroleumraffinerien und einen bedeutenden Teil des Röhrennetzes. Im Jahre 1882 entsteht der Standard Oil Trust, mit einem Kapital von 70 Millionen Dollars. Gegen Ende des Jahrhunderts veränderte die Standard Oil Cy of Ohio aus legalen Gründen ihre Stellung als Finanzierungsgesellschaft der Trusts, es wurde die Standard Oil Company of New Jersey mit einem Kapital von 100 Millionen Dollars gegründet, die nunmehr als

sogenannte „holding corporation“ die finanzielle Kontrollgesellschaft des ganzen Konzerns bildet. Im Jahre 1904, in welchem eine amtliche Untersuchung über den Standard Oil Trust eingeleitet wurde, raffinierten die dem Trust angehörenden Gesellschaften über 84 % der Gesamtrohölmenen, die zur Raffinierung gelangen; sie stellte über 86 % der Gesamterzeugung von Leuchtöl in Amerika her, exportierte einen gleichen Prozentsatz der Gesamtausfuhr, verfrachtete in Röhrenleitungen ca. neun Zehntel des Rohöls der alten Bohrdistrikte und ca. 98 % der neuen, war am Verkauf von Leuchtöl an die Detaillisten mit 88 %, in einzelnen Distrikten mit 99 % beteiligt. 75 kleine Raffinerien bildeten die Wettbewerber des Trusts. Eine einzige Raffinerie des Trusts raffinierte mehr Rohöl als sie alle zusammen. Dazu waren 15 dieser Wettbewerber von den Röhrenwegen des Trusts abhängig. Die enormen Gewinne des Petroleumtrusts und seines vom Standpunkt der Monopole sicherlich genialen Führers, John D. Rockefellers, statteten ihn mit einer finanziellen Macht aus, die das Übergreifen seiner Wirkungssphäre auf andere Wirtschaftsgebiete ermöglichte. Rockefeller war maßgebend an der Gründung des Stahltrusts beteiligt, da er es verstanden hatte, wertvolle Erzbesitze im Norden zu erwerben (Lake Superior Consolidated Iron Mines). Auch die Kupferproduktion Amerikas wird von dem Standard Oil Trust mitbestimmt, da dieser die Amalgamated Copper Cy., eine Kontrollgesellschaft, seinerseits kontrolliert. Nachdem es dem Trust gelungen war, in der Krise von 1907, die, wie man behauptete, durch den Trust hervorgerufen oder zumindest verschärft sein sollte, wichtige Konkurrenten zu beseitigen, kontrollierte er nicht nur den Löwenanteil der amerikanischen, sondern damit auch den größten Teil der Weltproduktion von Kupfer. Auch auf die Gewinnung anderer Metalle haben die Interessen der Standard Oil Cy den größten Einfluß gewonnen, und zwar auf die Zink- und Bleiproduktion durch ihr Interesse an der American Smelting and Refining Company, ferner kontrolliert der Trust die American Linseed Company, die ca. 85% der Leinsamenölerzeugung der Union beherrscht. Er ist eine Kapitalmacht, wie es keine zweite in der Geschichte des modernen Kapitalismus gegeben hat.

Das Monopol der Standard Oil Company beruht nicht, wie schon früher hervorgehoben wurde, auf einer Monopolisierung der Petroleumfelder. Im Jahre 1905, dem Jahre der Untersuchung, kam noch nicht ein Sechstel der Rohölgewinnung der Vereinigten Staaten von

Ölfeldern, die dem Trust gehörten. Wachstum und heutige Macht des Standard Oil Trusts ruhen vielmehr in erster Linie auf einer Beherrschung der Transportmittel, und zwar kommen hier zwei Tatsachen in Betracht.

Diese sind erstens die berichtigten „railway discriminations“, d. h. Frachtvergünstigungen der Eisenbahngesellschaften an den Trust, welche selbstverständlich seine Stellung gegenüber anderen Erölverfrachtern wesentlich verbesserten. Es handelt sich hierbei um Rückzahlungen der nominell bezahlten Frachtsätze in Form von Rabatten oder auch um ganz offene Begünstigungen, wie sie von dem Untersuchungsausschuß von 1905 massenhaft aufgedeckt und daraufhin beseitigt wurden. Die Untersuchung konnte unter anderem feststellen, daß die Standard Oil Cy im Jahre 1904 allein Dreiviertel Millionen Dollars durch geheime Frachtvergünstigungen ersparte, wozu dann noch die Rabatte kamen, denen der Ausschuß nicht auf die Spur hatte kommen können. Die Beseitigung oder Bekämpfung dieser, mit dem amerikanischen Privatbahnsystem einerseits und der staatlichen Einzelgesetzgebung andererseits zusammenhängenden wirtschaftlichen Ungerechtigkeiten kam natürlich viel zu spät, um die Machtstellung, die der Trust nun einmal erworben hatte, zu erschüttern.

Die zweite Monopolisierungstatsache liegt in der Beherrschung der Röhrenwege. Während der Trust durch die Rabatte der Eisenbahngesellschaften den „Weg“ des Petroleums von der Raffinerie bis zum Verbraucher monopolisierte, lag hier die Möglichkeit vor, ein Monopol des Geschäftes vom Rohölherzeuger bis zur Raffinerie zu schaffen. Der Trust besaß zur Zeit der großen Untersuchung einen Röhrenleitungsapparat von nicht weniger als 40 000 Meilen Länge. Alle Versuche anderer Unternehmungen, eigne Röhrenwege zu bauen, wurden sofort vom Trust auf das Heftigste bekämpft. Mit allen Mitteln wurde vorgegangen. Vor allem strengte der Trust Prozesse an, wenn irgendeine Möglichkeit gegeben war, das Recht der Röhrenlegung zu bestreiten oder etwa von Eisenbahngesellschaften bei der Überquerung ihrer Linie bestreiten zu lassen.

Einmal im Besitze des Röhrenmonopols, hat natürlich der Trust keine Veranlassung gesehen, etwa als Treuhänder dieser Verkehrsmittel zu fungieren, sondern im Gegenteil, er erhöhte für unabhängige Unternehmer die Transportrate so stark (gewöhnlich bis zur

Höhe der Eisenbahnrate, die natürlich viel höher ist), daß die trustfreien Raffinerien das Rohöl gar nicht mit Nutzen verarbeiten konnten und vor dem Trust kapitulieren mußten. Die Röhrenwege aber wurden immer unerläßlicher für den Rohölversand. Unabhängige Raffinerien konnten sich höchstens in den Bohrgebieten selbst festsetzen, dann aber nur den lokalen Markt versorgen, während der Trust seine Raffinerien an die ökonomisch günstigsten Produktions- und Absatzpunkte legen konnte, mochten sie noch so weit von den Quellen entfernt liegen.

Ist der Standard Oil Trust ein besonders typisches Beispiel für ein „abgeleitetes“ Industriemonopol in der amerikanischen Wirtschaft, so gibt es andererseits deren überaus zahlreiche. Interessant waren zum Beispiel die Aufschlüsse, welche in der Industrial Commission über den Papiertrust, verkörpert durch die International Paper Company, gegeben wurden. Diese erzeugte damals 80 % der gesamten Papiererzeugung der Union. Sie hatte es verstanden, gewaltige Waldareale an sich zu bringen, die mehr und mehr einen schwervermehreren Charakter annehmen. Denn die in den Oststaaten vorhandenen, vom Entfernungsstandpunkt für die Zentren der Papierfabrikation und des Papierverbrauchs frachtgünstig gelegenen Wälder waren teils infolge von verheerenden Bränden, teils infolge des früher geschilderten Raubbaus so gelichtet, daß es in der Tat für eine große Unternehmung möglich war, sie zu monopolisieren und sich damit eine Differentialrente vor weniger günstig gelegenen Beziehern dieses Rohmaterials bzw. seiner Produkte zu sichern. Wesentlich unterstützt wurde in diesem Falle die Monopolisierbarkeit durch den Zolltarif, der in den Holzzöllen, die sich gegen Kanada richteten, den Monopolisten die beste Waffe gegen die Unabhängigkeitsbestrebungen bisher unkombinierter Papierfabriken gaben. Die International Paper Company besaß zu Anfang ihres Bestehens nicht weniger als 1600 Quadratmeilen Wald in der Union, darunter so gut wie alles Fichtenholz der Adirondacks mit Ausnahme des staatlichen Besitzes und eines einzelnen großen Waldmagnaten. Ohne die Monopolisierung der Wälder wäre wohl kaum, niemals aber in dem nunmehrigen Umfang eine Vertrustung der Papierindustrie zustande gekommen.

Die Vereinigten Staaten sind nun aber nicht nur ein Wirtschaftsgebiet, das fast überall, wo sich Großindustrie entwickelt, besonders günstige Voraussetzungen der Monopolisierbarkeit aufweist, es sind gleichzeitig in der Union die Momente des Anreizes zur Mo-

nopolbildung besonders ausgeprägt. Man kann sich vorstellen, daß es in einem Lande monopolisierbare Erzeugungen geben kann, ohne daß eine besonders verlockende Veranlassung für die Unternehmer vorliegt, diese Chance auszunutzen. In England zum Beispiel ist der Anreiz relativ schwach entwickelt, weil die Marge zwischen dem Wettbewerbspreis und dem zu erzielenden Monopolpreis relativ unbedeutend ist. Der Freihandel einerseits und das in der Fertigfabrikation und Qualitätsherstellung liegende Schwergewicht der englischen Erzeugung andererseits legen der Preiserhöhung durch Trusts oder Kartelle von vornherein engere Grenzen an. Es drohen stets Einfuhr oder Konsumrückgang als Korrektur einer allzu willkürlichen Festsetzung der Preise. Denn beim Freihandel wird unter Umständen, wenn die bessere Ware monopolistisch beherrscht wird, eine minderwertigere, aber trustfreie Ware des Auslandes bevorzugt und bei hochwertigen Fertigwaren steht der Verbrauch viel empfindlicher unter dem Einfluß hoher Preise, als es bei unbedingt zur Weiterverarbeitung erforderlichen Rohstoffen oder Halbfabrikaten der Fall zu sein pflegt.

In der Union nun ist von jeher der Anreiz zur Ausschaltung des Wettbewerbs besonders groß gewesen, weil eben aus verschiedenen Gründen die Marge zwischen dem Preise des freien Wettbewerbs und dem eines möglicherweise zu schaffenden Monopols besonders groß war und demgemäß zur Vertrustung geradezu aufmunterte. Hierfür wiederum waren zwei Momente maßgebend. Einmal der Zolltarif. Es ist ohne weiteres klar, daß die höchsten Zollsätze für den Fabrikanten nicht das gewünschte Ziel erreichen, wenn binnenländischer Wettbewerb die Preise von selbst wieder auf das Niveau des Weltmarktes herabdrückt, das ja gerade durch den Zollaufschlag zugunsten des heimischen Erzeugers erhöht werden sollte. Es liegt also ein starker Anreiz vor, durch Zusammenschluß diesem „schädlichen“ Preisdruck ein Ende zu bereiten und dadurch erst die durch den Zoll gegebenen Vorteile auszunutzen. Dies trifft besonders für die sogenannten „infant industries“ zu, solche Industrien, die erst vermittelt eines hohen Zollschatzes zur Entfaltung gelangen sollten, welche also „Erziehungszölle“ im Listschen Sinne genossen. Angereizt durch den Zollschatz, entstanden hier — wie z. B. die Geschichte der erst durch den Mc.-Kinley-Tarif lebensfähig gewordenen Weißblechindustrie beweist — eine solche Fülle von Unternehmungen, daß ihre eigne Konkurrenz den Preis des Pro-

duktes bald auf ein Niveau herabdrückte, auf welchem die junge Industrie nicht mehr konkurrenzfähig sein konnte. Damit war aber dann der Augenblick der trustartigen Verschmelzung, zumeist unter Ausschaltung der unfähigsten Werke, gegeben. Man kann dies an der Entwicklung der Weißblechindustrie in den neunziger Jahren genauestens verfolgen. Preisvergleiche zwischen England — dem Stammland der Weißblechfabrikation (Wales) — und Amerika zeigen, wie zunächst der Zollschutz voll in dem amerikanischen Preis zum Ausdruck kam, wie dann infolge stärkeren inneren Wettbewerbs die Marge zwischen amerikanischem und englischem Preis — trotz des Zolles — immer geringer wurde, und wie der Zollsatz erst wieder in dem amerikanischen Preise zum Ausdruck gelangte, als im Jahre 1898 der Weißblechtrust zustande kam, welcher sofort 38 Werke, die Weißblech produzierten, in sich aufnahm.

Ein weiteres Moment, das gerade die amerikanische Preisbildung besonders gefährlich für den freien Wettbewerb macht, liegt in der Eigenart amerikanischer Wirtschaftskonjunkturen. In keinem modernen Industrielande sind die Schwankungen zwischen den Preisen guter und schlechter Jahre so groß wie in Amerika. In keinem Lande ist die „Wirtschaftskrisis“ so ausgeprägt wie in der Union, in keinem Lande findet die Hochkonjunktur, „boom“ genannt, so heftige Ausdrucksmittel wie in der Union. Es hängt dies mit Tatsachen zusammen, die wir schon früher berührt haben. Wenn ein Industrieland größten Stils so wesentlich von dem Ausfall dreier großer heimischer Ernten abhängt, so ist schon damit allein der natürlichen Wechselhaftigkeit der Konjunkturen ein großer Einfluß gewährt. Wir haben schon früher dargestellt, wie der Wohlstand des Farmers, der „agricultural community“, mit einem Schlage das ganze Wirtschaftsleben der Union in eine fieberhafte Tätigkeit zu bringen vermag, die alle großen Industriezweige ergreift und an die Stelle des gewöhnlichen Bedarfs über Nacht einen Mehrbedarf setzt, den die Industrie selbst bei angespanntester Erzeugung zunächst nicht zu leisten vermag. Die Schutzzölle sperren andererseits den Markt in hohem Maße von den Weltmärkten ab, so daß gerade die von hier aus mögliche Abhilfe unterbunden wird. Die Folge ist natürlich ein Steigen der Preise bis zur äußersten Grenze — da, wo die Union nicht monopolistischer Selbstproduzent ist, bis zum Weltmarktpreis plus Zoll und Fracht — so lange, bis die Mehrerzeugung und der Rückgang der Konjunktur das umgekehrte Bild hervorbringt. In dem Maße, wie sich

die Preise während des Boom unvermittelt nach oben bewegen, ist ihr Sturz bei nachlassender Konjunktur ausgeprägter als in anderen Ländern. Wäre in Zeiten der Hochkonjunktur die verstärkte Einfuhr das Sicherheitsventil gegen plötzliche Knappheit, so hat man auf Grund der Zollpolitik die Möglichkeit, die Hochkonjunktur durch eigne Mehrerzeugung auszunutzen. Da diese aber nur auf dem Wege der Schaffung neuer Werke, Fabriken und Anlagen, Verkehrsmittel und Kapitalaufnahmen möglich ist, so steht nun bei sinkendem Bedarf der Nachfrage ein Überangebot an Erzeugnissen gegenüber, das die Preise ebenso rapide nach unten drückt, wie sie zuvor gestiegen waren. Je stärker aber die Preisschwankungen nach oben und nach unten, je empfindlicher die Rückgänge unmittelbar nach einer Hochkonjunktur zu sein pflegen, um so lebhafter ist das Bestreben, durch Zusammenschluß der Interessen den Preissturz nach Möglichkeit aufzuhalten. Die Vertrusting also bietet das Mittel, die während der Zeiten des allgemeinen Aufschwungs entstandenen neuen Unternehmungen und Kapitalinvestierungen in den Zeiten herabgehender Nachfrage aufrecht zu erhalten. Ist schon in europäischen Ländern die Zeit der Krisen und damit des scharfen Wettbewerbs der Unternehmungen untereinander stets eine Periode des Zusammenschlusses der Unternehmer oder Unternehmungen gewesen, so ist dies in verstärktem Maße in Amerika der Fall, weil eben hier die Depressionen einen besonders intensiven Charakter tragen. Der Zollschutz, welcher die Wirkungen des Konjunkturablaufs verschärft, indem er zu einer weit stärkeren Ausnutzung der Hochkonjunktur durch amerikanische Interessen führt, als es beim Freihandel der Fall sein würde, ist also hier mittelbar ein Begünstiger der Trustbewegung. Als Ganzes aber bietet die Preisbildung in der Union einmal, weil sie auf großen Gebieten durch Schutzzölle bestimmt wird, zweitens weil sie infolge der außergewöhnlichen Konjunkturschwankungen, die für die amerikanische Wirtschaft charakteristisch sind, besonders große Spannungen zwischen hohen und niedrigen Preisen zuläßt, einen dauernden Anreiz für die Unternehmer, monopolistische Voraussetzungen der Industrieorganisation, wo sie vorhanden sind, möglichst intensiv auszunutzen.

Ein weiteres Reizmoment für die Monopolbildung liegt freilich auf ganz anderem Gebiete, nämlich auf demjenigen der Finanzierung. Die Trustbildung ist als solche — ganz abgesehen von der Rentabilität des zu begründenden Monopols — ein profitables

Geschäft. Sie ist seit langem der Tummelplatz finanzieller Spekulanten und „Gründer“. Es ist hier nicht möglich, in eine besondere Erörterung dieses vielleicht interessantesten Themas der Vertrustung einzutreten, welche schon frühzeitig von Prof. E. S. Meade in ausführlicher Weise beschrieben worden ist. Der Kernpunkt des Problems liegt jedenfalls darin, daß die Gründung der meisten Trusts, d. h. der Zusammenkauf und die finanzielle Organisation der im Wettbewerb befindlichen Unternehmungen durch den sogenannten „promoter“ und die „underwriters“ große Möglichkeiten der raschen und mühelosen Bereicherung gewährt. Der Preis, der für die auszukaufenden Werke bezahlt wird, entspricht in der Regel nicht ihrem „wirklichen“ Werte, was aber zunächst den Begründern keine Sorgen bereitet, da man durch den Zusammenschluß die verschiedensten Vorteile für das zu vertrustende Unternehmen erhofft: erstens eine Erhöhung der Preise durch die Monopolisierung, zweitens eine Ermäßigung der Produktionskosten durch verschiedene ökonomisch-technische Verbesserungen, zweckmäßige Kombinierung der Betriebe, Konzentration der Erzeugung auf die billigst arbeitenden Unternehmungen unter Ausschaltung teuer und unmodern arbeitender Betriebe, große Ersparnisse durch gemeinschaftliche Geschäftsführung, Spesenverbilligung, Ermäßigung der Reklamekosten usw. Alle diese Momente verführen, für den sogenannten „goodwill“ der auszukaufenden Unternehmungen, d. h. den Renomméwert (Kundschaft, Namen usw.) mehr zu bezahlen, als eine vorsichtige kaufmännische Schätzung des Werts der Gebäude, Maschinen, Bodenschätze usw. vielleicht ergeben würde. Die durch die Kombination der Unternehmungen erwarteten Vorteile werden vorweg kapitalisiert. Stellen sie sich später nicht oder nicht in dem erwarteten Umfange ein, so hat man eine Überkapitalisierung begangen, d. h. weder der Kapitalwert des Trusts noch dessen Erträge entsprechen dem Wert der ausgegebenen Schuldverschreibungen und Aktien bzw. den auf diese zu zahlenden Zinsen und Dividenden.

Nach den Untersuchungen von Meade sind die meisten erfolgreichen Trusts in den Anfangszeiten ihrer Existenz überkapitalisiert gewesen. Vielfach haben dann die in der Tat verwirklichten organisatorischen Vorteile, vielfach Höherbewertungen des Realbesitzes (z. B. von Erzlagern, Patenten usw.), vielfach steigende Preise (sei es infolge des Monopols, sei es infolge zufällig steigender Weltmarktpreise) die Überkapitalisierung verringert, in

zahlreichen Fällen besteht sie aber weiter fort und bildet ein dauern- des Schwergewicht am Körper des Unternehmens. Gerade aber in der Möglichkeit einer Überkapitalisierung bei der Grün- dung liegt der große Anreiz zur Konzernbildung mit monopolistischem Charakter. Denn die übertriebene Ausgabe von Aktien bedeutet in der Regel ein Geschenk für die Organisatoren. Während man die auszukaufenden Werke oder Unternehmer mit sogenannten Bonds, d.h. Schuldverschreibungen im Sinne unserer Industrieobligationen mit fester Verzinsung bezahlt, ferner zu eben diesem Zwecke sogenannte preferred shares, Vorzugs- aktien mit ebenfalls festem Zinsfuß oder sogenannten kumulativen Zinsen (die bei eventuellem Ausfall sich zu späterer Auszahlung ansammeln) ausgibt, verbleibt ein nicht unbeträchtlicher Teil der Kapitalisierung in den sogenannten „common shares“ oder ge- wöhnlichen (Stamm-) Aktien, deren Dividendenberechtigung nicht an einen Zinsfuß gebunden ist. Sie sind es, die das eigentliche „Wasser“ der überkapitalisierten Unternehmungen enthalten. Sie stellen jene Summen dar, welche man bei der Bildung des Mono- polys, über den wirklichen Wert der Unternehmungen zu zahlen bereit war. Gelingt es den Gründern, diese Aktien aus ihrem Portefeuille abzustoßen, so haben sie, selbst wenn sie keineswegs den Pariwert für ihre „commons“ erhalten, ein gutes Geschäft gemacht, noch ehe der neue Trust überhaupt wirtschaftlich in Erscheinung getreten ist.

Die Handhabe für dieses finanzielle Gebaren bietet die a m e r i- kanische Gesetzgebung, welche nicht wie die europäische, insbesondere diejenige des Deutschen Reiches, Maßnahmen zum Schutze gegen die Auswüchse des Gründungswesens und der Über- vorteilung des Publikums geschaffen hat. Vor allem fehlte es an Reservefondsgesetzen. Während es diese ermöglicht hätten, etwaige Überkapitalisierungen im Laufe der Jahre abzubürden, sahen sich skrupellose Trustgründer in der Lage, aus den Summen, welche notwendigerweise als Rücklagen hätten verwandt werden müssen, sofort Dividenden auf die gewöhnlichen Aktien zu zahlen und diese in den ersten Jahren zu vorteilhaften Kursen abzustoßen. Ebenso fehlte es an einer Börsengesetzgebung, die Einrichtung der Zu- lassungsstelle und des Prospektzwanges war unbekannt, so daß in den Zeiten der großen Trustgründungen noch vor Ablauf des ersten Geschäftsjahres und ohne besondere Prüfung der Bilanz Aktien neuer Unternehmungen börsenmäßig gehandelt werden konnten.

Durch Vortäuschung großer Dividenden, die gar nicht erwirtschaftet waren, durch übertriebene und schwindelhafte Anpreisungen des neuen Unternehmers, durch geschickte Börsenmanöver und dergleichen war man nicht selten in der Lage, die zweifelhaftesten Trustunternehmungen zu lancieren und die unsichersten Papiere an den Mann zu bringen. So wurde das Trustwesen der Tummelplatz des Spekulantentums.

In dem rein spekulativen und finanziellen Element lag also und liegt immer noch ein großer Anreiz der Trustbildung, ganz abgesehen von den ökonomischen, in Produktion und Absatz der Erzeugnisse begründeten Motiven der monopolistischen Verschmelzung. Auch ist zuweilen gerade die Furcht, daß weiterer Wettbewerb unter den Unternehmungen den finanziellen Unterbau einzelner Werke zertrümmern könne, der Anlaß der Vertrustung gewesen, nicht eine tatsächlich mangelnde Rentabilität der Produktion „als solche“, d. h. eine Gegenüberstellung der Erzeugungskosten und der Preise ohne Rücksicht auf bestimmte herauszuwirtschaftende Zinsen und Dividenden. Meade hat z. B. darauf hingewiesen, daß die einzelnen Unternehmungen, welche im Jahre 1901 in den Stahltrust aufgingen, sehr wohl in der Lage gewesen wären, den Wettbewerb mit Carnegie zumindest eine Zeitlang durchzuhalten. Aber: „So wie die Dinge einmal lagen, war es für die kontrollierenden Interessen der einzelnen Stahltrusts (gemeint sind die großen Konzerne, die später den Stahltrust bildeten und schon für sich monopolistische Unternehmungen waren) notwendig, den angedrohten Stahlkrieg zu vermeiden, und zwar nicht nur um ihre eigenen Betriebe zu schützen, sondern um ihr Prestige beim Publikum aufrechtzuerhalten und ein allgemeines Sinken des Kursniveaus ihrer Aktien zu verhindern. Die Stahlindustrie als solche war nicht in Gefahr, aber die finanzielle Kontrolle derselben war gefährdet, und diese Kontrolle wollte man sich erhalten. ... Mr. Morgan und seine Freunde wären des Vertrauens seitens des Anlage suchenden und spekulierenden Publikums unwürdig gewesen, wenn sie nicht alles getan hätten, um das durch den Stahlkrieg drohende Unglück abzuwenden.“

Die Wirkungen der Trusts hängen von ihrer jeweiligen Machtfülle, von dem Grad ihrer monopolistischen Stellung ab und von den Grenzen, die ihrer Preispolitik durch Umstände gesteckt sind, über die kein Monopol eine Macht hat. Für Waren, welche auch vom Ausland bezogen werden können, bildet Einfuhrpreis

plus Zoll und Fracht diese Grenze, für andere wiederum die Elastizität des Verbrauchs, wieder für andere die Entstellungsmöglichkeit neuen Wettbewerbs, der bei übermäßiger Anspannung der Preise zurückgeht. Aber diese Momente sind in den Vereinigten Staaten keineswegs geeignet, als ausgleichende Faktoren gegenüber der Preispolitik der Trusts betrachtet zu werden. Denn die Zölle lassen einen großen Spielraum für monopolistisches Preisgeben, die meisten der vertrusteten Erzeugnisse sind Güter des täglichen menschlichen oder industriellen Gebrauchs, deren Konsumeinschränkung nur unter Entbehrungen möglich ist, und das Entstehen neuer Konkurrenz stößt, besonders bei vertrusteten Rohstoffen und Verkehrsmitteln selbst bei hohen Preisen auf große Schwierigkeiten. Die zahlreichen Untersuchungen amtlicher und monographischer Art über die Preispolitik der Trusts haben als Ganzes übereinstimmend erwiesen, daß die Korporationen ihre Stellung durchweg zur Hochhaltung der Preise benutzt haben, sei es, daß sie Preise, die bei freiem Wettbewerb eine Angleichung an die Weltmarktpreise erreicht hätten, wieder auf das Niveau des Einfuhrpreises plus Fracht und Zoll hinaufschraubten, sei es, daß sie in Zeiten der Depression — vielleicht die wenigst gefährliche Wirkung der Trusts — ein rasches Sinken der Preise aufhielten, vor allem aber, indem sie das Preisniveau unabhängig von der Höhe der Gestehungskosten zu regulieren suchten. Gerade auf diesem Gebiete haben die amtlichen Untersuchungen — auch diejenigen des Trustamtes während des Krieges (vgl. Federal Trade Commission Bericht für 1918/19) — Erhebliches geleistet und eine Unsumme von Kostenberechnungen und Kalkulationen zustande gebracht. Allein gerade hier ist der Beweis einer „unberechtigten“ oder „berechtigten“ Trustpolitik am schwierigsten. Ganz abgesehen von den Schwierigkeiten, die einzelnen Kostenelemente, aus denen sich viele Fertigwaren zusammensetzen, preismäßig zu ermitteln — was zunächst eine Fülle von Einzeluntersuchungen erfordert —, besteht dann weiter die Aufgabe, die ermittelten Gestehungskosten in den ganzen finanziellen Aufbau der Monopolorganisation einzubeziehen. Denn die großen überkapitalisierten Unternehmungen haben in dem Preise ihrer Produkte nicht allein eine Wiedervergütung der aufgewendeten Kosten an Arbeit, Verzinsung und Amortisation der Maschinen, Gebäude, Erstattung von Bodenzinsen (royalties) usw. plus einem angemessenen Gewinn anzustreben, sie sehen sich auch genötigt, dank ihrer nun ein-

mal bestehenden Kapitalisierung, wie wir sie oben schilderten, bestimmte Dividenden auf ein verwässertes Kapital herauszuwirtschaften. Nimmt man diese Notwendigkeit als eine Gegebenheit hin und begreift sie in die Unkostenberechnung ein, so ändert sich selbstverständlich die Beurteilung dessen, was man als „gewinnbringende“ oder als „verlustreiche“ Preise zu bezeichnen hat. In den ersten Jahren des Stahltrusts haben vielfach kleine Außenseiter, die vom ökonomischen Standpunkt — infolge mangelnder Kombination der Betriebe, minderwertiger technischer Ausrüstung, ungünstigerer Lage zu den Rohstofflagern usw. — erheblich höhere Gesteungskosten pro Tonne eines bestimmten Produktes (z. B. des Roheisens) hatten als der Trust (merchant furnaces) die Konkurrenz mit diesem bestehen können, weil an ihnen nicht das Schwergewicht der Überkapitalisierung hing, welche für den Trust selbst übermäßige Margen zwischen reinen Gesteungskosten und Verkaufspreis nicht unbedingt gewinnbringend machte.

Man darf wohl annehmen, daß die großangelegten Untersuchungen über die Trusts, von denen hier häufig die Rede gewesen ist, den Anfang einer energischen Gesetzgebung gegen die Auswüchse der Trusts oder zumindest eine genauere Durchführung der bisher bestehenden Gesetze anbahnen sollten, vor allem des schon erwähnten Shermangesetzes von 1890 und der Novelle zum Interstate Commerce Act vom 29. Juni 1906 (Hepburn Act). Man ist sich in politischen Kreisen der Union lange darüber klar, daß die bisherigen Gesetze und Verordnungen einen mehr oder weniger papierenen Charakter getragen haben, weil es vor allem an einer straffen bundesstaatlichen Gesetzgebung und Exekutive fehlte, weil die Einzelstaaten wohl ebenfalls besondere Maßnahmen gegen die Trustbildungen und deren Machtpolitik schufen, aber andererseits voller Eifersucht gegenüber anderen Staaten ihre besonderen Gesetze schufen, zum Teil auch das Verbleiben großer kapitalkräftiger Korporationen innerhalb ihres Gebietes aus wirtschaftlichen und politischen Gesichtspunkten, die nicht immer frei von korruptiven Beeinflussungen waren, begünstigten. Dies hat natürlich das Vorgehen gegen die Industriemonopole gelähmt. Wahrscheinlich hätte also auf Grund der Untersuchungsergebnisse des unparteiischen Washingtoner „Commissioner of Corporations“ und des Federal Trade Commission (Trust-Amt) Act vom 26. September 1914 eine Zentralisierung der Antitrustgesetze stattgefunden, wenn nicht der Weltkrieg die amerikanischen Indu-

strien vor zum Teil ganz neue, immer gewaltigere Aufgaben gestellt hätte, die es natürlich den Führern derselben ermöglichten, eine Immunität vor den Trustgesetzen zu erlangen und überhaupt den politischen Feldzug gegen die Monopole zur vorläufigen Ruhe zu bringen. Im Gegenteil, es wurde insofern von der Gesetzgebung eine Erleichterung für die Monopolverbände geschaffen, als man die Verfolgung der sogenannten Exporttrusts (man vergleiche den ausführlichen Bericht des Trustamtes vom Jahre 1916 „Cooperation in american Export Trade“) durch ein Gesetz vom Jahre 1918 (Webb-Pomerance Act) beschränkte, um nicht den amerikanischen Ausfuhrinteressen Hindernisse im internationalen Wettbewerb zu bereiten.

Selbstverständlich wird jede Antitrustbewegung, so populär sie in gewissen Wähler- und Verbraucherkreisen von Zeit zu Zeit sein mag, ihre Grenze dort zu finden haben, wo sich diese gewaltigen Korporationen als das Ergebnis der eigenartig hochkapitalistischen Entwicklung der amerikanischen Großindustrie darstellen. Gerade unsere Darstellung der eigenartigen Zusammenballung der Erzeugung an bestimmten Produktionspunkten durch die örtliche Zerschlagung der Produktionsprozesse — gegeben wiederum durch die Notwendigkeit des Massenabsatzes auf weite Entfernungen — rechtfertigt ökonomisch die frühzeitige Entstehung der Riesenbetriebe mit spezialisiertester, mechanisierter Arbeitsteilung, die Anwendung des Systems der Kombination der Betriebe und Konzentration der Unternehmungen und daraus wiederum die Existenz der Trusts als den organisatorischen Ausdruck und die finanzielle Zusammenfassung dieser Konzentrationstendenzen. Der unbeeinflusste Beobachter wird die Notwendigkeit dieser Entwicklungstendenzen kaum zu leugnen vermögen; er wird in der Monopoltendenz derselben viel eher eine Begleiterscheinung als den primären Ausgangspunkt sehen. Darum wird sich die Gesetzgebung davor hüten müssen, Unternehmungen auszurotten, die nur der natürliche Ausdruck grundlegender ökonomischer Eigenheiten der amerikanischen Wirtschaftsstruktur sind, denn eben diese würde am ersten unter einer Nichtbeachtung der ihr angepaßten Organisationsformen der industriellen Unternehmung leiden. Der Gesetzgeber wird sich gerade hier mit Aufgaben zu begnügen haben, die auf dem Gebiete der Überwachung und der Verhütung offensichtlicher Mißstände monopolistischer Auswüchse liegen.

Literatur: Statistical Abstract of the U. S. A., 1921. — Thirteenth Census of the U. S. A. Abstract, Washington 1913. — E. v. Halle, Amerika (vgl. frühere Kapitel). — Hermann Levy, Die Stahlindustrie der Vereinigten Staaten von Amerika, 1905. — Derselbe, Die Entwicklungsgeschichte einer amerikanischen Industrie. Conrads Jahrbücher 1905. — J. H. Bridge, The inside History of the Carnegie Steel Company, 1903. — Dr. F. E. Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik, 1910. — M. Jacobstein, The Tobacco Industry, Neuyork 1907. — A. Berglund, The United Staates Steel Corporation, Neuyork 1907. — J. Singer, Die amerikanische Stahlindustrie und der Weltkrieg, 1917. — E. C. Eckel, Coal, Iron and the War, Neuyork 1920. — Dr. E. Peterffy (Neuyork), Die Entwicklung der amerikanischen Industrie. Conrads Jahrbücher 1921. — Über das Trustproblem vgl. besonders: Final Report Industrial Commission, 1902. — Alle Berichte des Commissioner of Corporations (insbesondere: Beef Industry 1905, Petroleum Industry 1907, Transportation of Petroleum 1906, Steel Industry 1911, Tobacco Industry 1909, International Harvester Industry 1913). — Report on Cooperation in American Export Trade, zwei Bände, 1916. — John B. Clark, The Control of Trusts, Neuyork 1912. — E. S. Meade, Trust Fiance, Neuyork 1903. — Ida Tarbell, The History of the Standard Oil Company, Neuyork 1905. — F. Pierce, The Tariff and the Trusts, Neuyork 1907. — Manches Interessante findet sich in einer Sonderausgabe der Frankfurter Zeitung vom November 1916: „Der Krieg und die amerikanische Wirtschaft.“

V. Außenhandel und Handelspolitik.

I. Umfang, Art und Richtung des Außenhandels.

Die Entwicklung des amerikanischen Außenhandels in den letzten Jahren läßt sich infolge der besonderen Einwirkungen des Weltkrieges nicht mehr in der gewohnten Weise aus den Statistiken interpretieren, ganz besonders nicht der Ausfuhrhandel, der hier am meisten interessiert. Denn die Zeit von 1914—1920 bedeutet eine so völlig unerwartete und außergewöhnliche Wendung der Ausfuhrfähigkeit der Union, daß es überaus voreilig wäre, die Zahlenergebnisse dieser Jahre etwa in den normalen Gang der Entwicklung einzuschließen oder sie als Grundlage der zukünftigen Gestaltung des Exportes hinzunehmen. Hier handelt es sich zunächst um eine Ausnahmeerscheinung, hervorgerufen durch die umwälzenden Einwirkungen des Weltkrieges und der unmittelbar auf ihn folgenden Jahre, welche die Union zum Bezugsland der durch den Krieg in Mitleidenschaft gezogenen europäischen Länder machten, zu dem großen Kriegslieferanten, später zum Lieferanten der entleerten Rohstoff- und Warenlager der nach

dem Kriege wirtschaftshungrigen Staaten. Schon haben wir es erlebt, daß im Jahre 1921 — zum Teil schon früher — ein empfindlicher Rückschlag einsetzte, der für die ersten neun Monate schon den Wert der Ausfuhr um die Hälfte des Werts im gleichen Zeitraume des Vorjahres herabdrückte. Hier handelt es sich also um Ziffern, die — vom Standpunkt der kontinuierlichen Entwicklung gesehen — keinen festen Schluß zulassen; es bleibt vielmehr der Zukunft vorbehalten, wieviel von den während des Krieges erzielten Steigerungen der amerikanische Außenhandel im Verlauf längerer Zeit wird festhalten können.

Zweitens hat eine derartige Verschiebung der Werte (Preis-) Bildung stattgefunden, daß auch hier die normalerweise benutzbaren Ziffern des Außenhandels irreführen würden, wenn man aus ihnen, den Wertziffern, Schlüsse auf die reguläre Exportfähigkeit von Landwirtschaft und Industrie ziehen wollte. Nur die Mengenziffern könnten hier Genaueres bekunden, und auch sie nur unter der oben gemachten Voraussetzung, daß man die ungewöhnlichen Verhältnisse des Krieges und der Nachkriegszeit berücksichtigt, zum Beispiel allein den Umstand, daß vielfach auf Kosten der sonst üblichen Reserven und Vorratsansammlungen ausgeführt wurde, dann wiederum auf Grund besonderer Ersparnismaßnahmen für den inländischen Verbrauch, die natürlich auch nur vorübergehende Erscheinungen waren. Nach den Ermittlungen von O. P. Austin, dem Statistiker der National City Bank von Neuyork würde in den sechs Jahren von 1914—1920 der Prozentsatz der Zunahme der exportierten Mengen nur wenig größer sein als während der sechs dem Kriege vorausgehenden Jahre. Nach Austin würde die Quantitätszunahme an exportierter Ware zwischen 1914—1920 ungefähr 35 %, zwischen 1908 und 1914 ca. 25 % betragen haben. Freilich handelt es sich hierbei um Schätzungen. Aber da bei ca. drei Viertel der Ausfuhr die Mengen neben den Werten ermittelt werden konnten, so ist die Wahrscheinlichkeit einer ungefähren Richtigkeit vorhanden, und selbst diese ist angesichts der so viel phänomenaleren Entwicklung des Ausfuhrwertzuwachses von Bedeutung.

Ganz allgemein gesehen, wird sich das Bild der amerikanischen Ausfuhr etwa so zu gestalten haben: vom Ende des Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Weltkrieges eine ziemlich stetige Steigerung von Jahr zu Jahr mit den selbstverständlichen Unterbrechungen in Zeiten des besonders starken inneren Bedarfes oder schlechter Absatzchancen auf dem Weltmarkt oder geringer inne-

rer Ernten. Von 1203 Millionen Dollars im Jahre 1899 kann sich die Ausfuhr ihrem Werte nach bis 1913 auf 2428 Millionen steigern, also gerade verdoppeln. Freilich steigt in dieser Periode der Einfuhrwert noch weit stärker — schon ein grundlegender Beweis, daß die „amerikanische Gefahr“ der Ausfuhr zumindest nicht geringere Absatzchancen für fremde Länder in Amerika zu bedeuten braucht! —, nämlich von 697 Millionen auf 1813 Millionen Dollars, so daß der Ausfuhrüberschuß in jener Periode keine besonders große Steigerung erfahren hat. Dann folgt die Epoche 1914—1920 mit einer ungeahnten Wertsteigerung der Ausfuhr. Der Ausfuhrüberschuß erhöht sich von 470 Millionen Dollars im Jahre 1914 auf 4016 Millionen im Jahre 1919, um dann freilich schon im Jahre 1920 beträchtlich zurückzugehen, zunächst lediglich auf Grund steigender Einfuhrwerte. Der Wert der ausgeführten amerikanischen Waren kann sich von 2329 Millionen Dollars im Jahre 1914 auf 8080 Millionen im Jahre 1920 erhöhen, so daß in diesem einzigen Jahre der Einfuhrwert so viel betrug wie etwa der Gesamtwert der Ausfuhr in den vier Jahren von 1910—1913. Die Periode des Rückgangs dieser kriegsgemäßen Anschwellung der Ausfuhr würde dann mit dem Jahre 1921 einsetzen. Ihre Ausdehnung bleibt abzuwarten.

Als die Vereinigten Staaten von Amerika zu Anfang des 20. Jahrhunderts gewissermaßen neu entdeckt wurden, entdeckt nämlich von den wirtschaftlichen Interessenten der alten europäischen Wirtschaftsmächte, da wurde vielfach die Ansicht laut, daß in kürzester Zeit eine Invasion amerikanischer Fertigerzeugnisse auf den europäischen Märkten eintreten werde. „Das Land der Zukunft“, das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ wurde zu einer leicht geglaubten Phrase, die „amerikanische Gefahr“ überall als schon unmittelbar bevorstehend angesehen. Man verwies damals auf die gewaltigen natürlichen Hilfsquellen der Union, auf den immer lebhafteren Wunsch, die Reichtümer derselben im Lande zu verarbeiten und auszuführen, anstatt die Veredelung fremden Ländern zu überlassen, auf die Errungenschaften der Arbeitsteilung, der Typisierung und Standardisierung, vor allem aber auf die Zunahme gewisser schon vorhandener Fabrikatexporte wie diejenigen von einzelnen Maschinen, von amerikanischen Spezialitäten wie Schreib- und Nähmaschinen, Kontrollkassen, Schuhen und Stiefeln usw. Obschon nun die prophezeite Überflutung in den ersten fünfzehn Jahren des neuen Jahrhunderts keineswegs eingetreten ist,

gab man doch die Ansicht, daß Amerika rapide zu einem Fabrikatausfuhrland werde, nicht auf. In einer nicht uninteressanten Artikelserie zum Beispiel, welche die „Frankfurter Zeitung“ im Herbst 1916 in Buchform veröffentlichte, wurde dieser Frage wieder einmal eine besondere Betrachtung gewidmet. Dort hieß es unter der Überschrift: „Das Vordrängen der amerikanischen Fabrikate“ u. a.: „Während noch vor 25 Jahren Amerika fast ausschließlich als Rohstofflieferant in Betracht kam, indem nur 15 % der Ausfuhr aus Fabrikaten bestanden, waren es bereits 1913 volle 49 %, also rund die Hälfte. Das heißt: Amerika wurde zu einer ganz außerordentlichen Gefahr für die alten Industrieländer England und Deutschland.“

Betrachtet man nun die Ziffern der amtlichen amerikanischen Statistik, so ergibt sich das Folgende¹⁾:

	Ausfuhr	
	Prozent der Gesamtausfuhr 1913	Prozent der Gesamtausfuhr 1920
Rohstoffe für die Industrie	30,13	23,15
Nahrungsmittel, unverarbeitet, und Tiere	7,49	11,36
Nahrungsmittel, halb verarbeitet	13,23	13,82
Halbfabrikate der Industrie	16,83	11,86
Fabrikate	31,97	39,66

Man erkennt aus diesen Ziffern, daß in der Tat die eigentliche Fabrikatausfuhr schon im Jahre 1913 einen nicht unerheblichen Prozentsatz des Gesamtausfuhrwertes ausmachte und eine retrospektive Betrachtung bestätigt auch die Steigerung derselben, da dieselbe im Jahre 1900 erst 24,40 % ausgemacht hatte. Allein den übrigen Gruppen gegenübergestellt, verändert sich das Bild: es zeigt sich, daß unmittelbar vor dem Kriege die Ausfuhr von industriellen Rohstoffen und Halbfabrikaten diejenige der Fabrikate noch weit überflügelte und daß als Ganzes die unverarbeitete oder halbverarbeitete amerikanische Ware in der Ausfuhr mit fast zwei Drittel dominierte! Dazu kommt, daß die Fabrikatausfuhr gerade nach den europäischen Ländern in jenem Zeitraum weit weniger stark gestiegen war, als nach anderen Gebieten, nämlich zwischen

1) Der Posten „miscellaneous“ bleibt unberücksichtigt.

1900 und 1912 nur um 59% gegenüber 225% nach Nordamerika (Kanada), 310% nach Südamerika, 127% nach Afrika.

Auch die Gruppierung der Gesamtausfuhr nach ihren bedeutendsten Einzelgruppen ergibt für die Zeit vor dem Kriege die überragende Stellung der amerikanischen Rohstoff- und Halbfabrikatausfuhr. Von denjenigen Ausfuhrwaren, deren Wert zu Ende des Fiskaljahres 1913 mehr als 100 Millionen Dollars ausmachte, standen unverarbeitete Baumwolle mit 547 Millionen, Eisen und Stahl mit 304, Brotstoffe mit 211, Fleisch- und Fleischerzeugnisse mit 153 Millionen, Kupfer mit 143, Mineralöle mit 137 Millionen und Holz mit 115 Millionen an der Spitze. Die anderen Gruppen folgten in weiten Wertabständen. Während bei den Brotstoffen, dem Kupfer und der Baumwolle, der überwiegende „Rohstoffcharakter“ der Ausführgruppe ohne weiteres erhellt, und beim Holz im großen ganzen keine hochwertigen Ausfuhrfabrikate in Frage kommen, wird man die Mineralöle und Fleischfabrikate wohl ebenfalls nicht als amerikanische Industrieerzeugnisse ansehen können, die im eigentlichen Sinne eine „Verdrängung“ europäischer Fabrikate zu bedeuten hätten. Bei der Ausfuhr von Eisen und Stahl wäre dies an sich denkbar. In der Tat macht die Ausfuhr von Maschinen aller Art einen beträchtlichen Teil der Gesamtausfuhr von Eisen und Stahl — ca. 30—40% — aus. Andererseits zersplittert sich diese Ausführgruppe auch in eine große Anzahl von Halbfabrikatposten wie Roheisen, Grobblechen, eigentliches Halbzeug wie Knüppel, Platinen, Blöcke usw. Von der Eisenindustrie freilich wird man am ehesten sagen können, daß sie in maßgebenden Teilen einer Fabrikatausfuhr zusteuert. Aber sie steht, wie wir sahen, unter den ganz großen Ausfuhrindustrien in dieser Hinsicht vereinzelt da. Während die Ausfuhr von Baumwolle im Jahre 1913 ca. 550 Millionen Dollars ausmachte, betrug der Wert der ausgeführten Baumwollfabrikate nur 55 Millionen, während an Rohtabak für 52 Millionen Dollars exportiert wurde, gingen an verarbeitetem Tabak nur für knapp 7 Millionen Dollars Waren nach dem Auslande, während die Ausfuhr an Leder 38 Millionen Dollars ausmachte, betrug diejenige an verarbeitetem Leder im ganzen nur 21 Millionen, diejenigen von Schuhen und Stiefeln nur 18,4 Millionen. Man hüte sich also, in der Entwicklung der amerikanischen Fabrikatausfuhr zunächst mehr als eine sicherlich vorhandene, aber im Rahmen der Gesamtausfuhr immer noch zurücktretende Tendenz zu sehen.

Auch ein Vergleich der Ziffern vor dem Kriege mit denjenigen von 1920 kann hieran nichts Wesentliches ändern. Freilich hat die Fabrikatausfuhr wiederum zugenommen, wenn sie auch noch keineswegs das Übergewicht hat. Aber es ist diese Zunahme sicherlich unter Umständen erfolgt, die man im Rahmen längerer Perioden nicht als „normal“ wird ansehen können und deren Einwirkungen daher mit Vorsicht zu beurteilen sind. Man braucht nur einige der Ausfuhrposten herauszugreifen, die während der Zeit von 1914 bis 1918 die Fabrikatausfuhr anschwellen ließen, um zu erkennen, wie sehr diese Steigerung durch den Kriegsbedarf bedingt war: da haben wir Explosivstoffe, deren Ausfuhrwert im Jahre 1913 ca. 5 Millionen Dollars, dagegen 1917 ca. 800 Millionen und im Jahre 1920 noch immer 56 Millionen Dollars betrug, oder Schuhwaren, deren Ausfuhr auf Grund des europäischen Kriegsbedarfes von 18,4 Millionen Dollars auf 74,8 Millionen im Jahre 1919 stieg, um auch im Jahre 1920 erst langsam zurückzugehen, ferner die Ausfuhr von Metallbearbeitungsmaschinen, Lokomotiven (1913: 4,4 Millionen, 1919: 30,2 Millionen Dollars), Weißblech (für Konserven, „army rations“ usw.), dessen Ausfuhr von 4,6 Millionen auf 55,8 Millionen im Jahre 1918 stieg usw. Eine nähere Betrachtung der Art dieser Ausfuhr und der Richtung derselben würde ohne weiteres zeigen können, wie maßgebend der Krieg an der Erweiterung ihrer Exportfähigkeit beteiligt war und wie wenig demgemäß diese in den festen Bestand der amerikanischen Ausfuhrentwicklung eingestellt werden darf. Umgekehrt haben gerade wichtige vorkriegszeitliche Ausfuhrerzeugnisse der Union in der Zeit nach 1914 in ihrer Ausfuhr gelitten. Der Wert der Nähmaschinenausfuhr, der im Jahre 1913 fast 12 Millionen Dollars betrug, war bis 1918 rückläufig, um erst seitdem wieder zu steigen, ebenso verhält es sich mit den bekannten amerikanischen Schreibmaschinen. Zu bedenken ist auch, daß die Frage, inwieweit der Krieg eine dauernde Steigerungsfähigkeit der Fabrikatausfuhr in Amerika hervorgerufen konnte, von den Qualitäten abhängt, welche die amerikanischen Industriellen zu liefern imstande sind. War im Kriege diese Frage hinter dem Bedürfnis nach „Ware um jeden Preis“ zurückgetreten, so sieht sich doch seitdem die Union wieder dem regulären Wettbewerb der alten Industrieländer auf den Weltmärkten gegenüber, und es fragt sich, inwieweit sie bezüglich der Preisstellung und der Qualitäten die nunmehr ungehinderte Konkurrenz ausländischer Fabrikanten zu bestehen in der Lage sind. Während des Krieges

hat es jedenfalls, wie man z. B. aus der „British Export Gazette“ ersehen kann (vgl. Aprilnummer 1917), an starken Bemängelungen der amerikanischen Erzeugnisse, soweit sie „Kriegs“erzeugnisse waren, nicht gemangelt.

Man wird aus allen diesen Gründen heute zwischen den früheren Arten der amerikanischen Industrieausfuhr, als der normalen, und der Veränderung nach 1914 als einer vorläufig noch nicht übersehbaren Einwirkung anormaler Verhältnisse zu unterscheiden haben. Für die normale Ausfuhr der Union war jedenfalls und ist in starkem Grade heute noch maßgebend, inwieweit die Union in der Lage ist, die hohen Kosten der Arbeit durch arbeitssparende Maschinerie besonderen Charakters so zu reduzieren, daß eine Konkurrenzfähigkeit in den alten Kulturländern möglich ist. Dies war und ist besonders bei bestimmten standardisierten Erzeugnissen der Fall, deren Herstellung mit mechanisierter Arbeitsteilung früher von uns erläutert wurde. Charakteristisch ist die Ausfuhrbeziehung zum Deutschen Reiche gewesen, soweit dasselbe überhaupt Fabrikate aus der Union bezog. Es handelte sich im Jahre 1913 hierbei im wesentlichen um Mähmaschinen im Werte von 17,8 Millionen Mark, um Metallbearbeitungsmaschinen für 5,8 Millionen, ferner um Kontrollkassen, Zählwerke, Rechen- und Schreibmaschinen, im ganzen für 8,4 Millionen; es ergab sich also eine ungefähre Einfuhr von 33 Millionen, welche gegenüber dem Gesamteinfuhrwert aus der Union mit 1711 Millionen Mark gar nicht ins Gewicht fällt. Die Einfuhr sonstiger amerikanischer Fertigerzeugnisse war so gering, daß sie in den statistischen Zusammenfassungen für das Deutsche Reich gar nicht unter einer besonderen Rubrik zum Ausdruck gebracht wurde.

Aber selbst bei Spezialfabrikaten hat die amerikanische Industrie mit ihren billigen Typen und Standardisierungen den europäischen Wettbewerb nicht immer aus dem Felde schlagen können. Charakteristisch ist zum Beispiel, daß die „billigen amerikanischen Automobile“, welche früher nur 1500—2000 Dollars kosteten und von denen einzelne Riesenbetriebe auf arbeitsteiligem Wege „alle fünf Minuten ein Stück“ herstellen, die hochwertigen deutschen Fabrikate wie Daimler, Benz, den englischen Rolls Royce oder den französischen Panhard nicht aus dem Felde schlagen konnten. Natürlich hat auch hier der Krieg der amerikanischen Industrie gewaltige Impulse gegeben, die über das Kriegsende hinausgingen, da die alten Erzeugungsländer zunächst gar nicht in der

Lage waren, die durch den Krieg unterbrochene Produktion und Ausfuhr wieder in vollem Umfange aufzunehmen. Die Zahl der exportierten Privatautomobile betrug 1913: 25880, im Jahre 1920 dagegen: 130711, der Wert hatte sich verzehnfacht. Aber auch hier gehört die Frage, inwieweit diese Exporte werden aufrechterhalten können, der Zukunft an.

Ein sicherlich nicht zu überschender Vorteil, den der Weltkrieg dem amerikanischen Außenhandel brachte, lag darin, daß ihm Märkte überlassen werden mußten, auf denen bisher die Kriegführenden die großen Exporteure gewesen waren. Hierin teilte sich freilich die Union mit Japan, das ebenfalls aus der Lage der großen überseeischen Gebiete während des Krieges Vorteile zog. Die Wirkung auf den amerikanischen Außenhandel ist in der Veränderung der Richtung der Ausfuhr in den letzten Jahren zu erkennen.

Es betrug in Prozenten der Gesamtausfuhr die Ausfuhr:

nach	1900	1913	1920	nach	1900	1913	1920
Europa . . .	74,60	59,98	54,27	Asien	4,66	4,67	9,38
Nordamerika .	13,45	25,04	23,45	Ozeanien . .	3,11	3,21	3,30
Südamerika .	2,79	5,92	7,58	Afrika	1,39	1,18	2,02

Die augensichtliche Zunahme der außereuropäischen Ausfuhr wird natürlich durch die bloßen Prozentziffern wirtschaftlich nicht zur Genüge gekennzeichnet. Es mag sein, daß dieser oder jener amerikanische Handelszweig, der sich während des Krieges und durch denselben nach Bombay, Buenos Ayres oder Kapstadt entwickelt hatte, seinem absoluten Ausfuhrwerte nach noch relativ geringfügig ist, während die Bedeutung des Vorgangs darin zu suchen ist, daß überhaupt Amerika hier oder dort den früher nicht aus den Angeln zu hebenden europäischen Konkurrenten gegenüber wettbewerbsfähig wurde. Im allgemeinen ging schon, wie man sieht, vor dem Weltkrieg die Tendenz einer Enteuropäisierung der amerikanischen Ausfuhr entgegen, obschon die Ausfuhr nach Europa bis 1913 noch das Übergewicht hatte und während des Krieges nochmals einen Höhepunkt erreichte (1915: über 71 % der Gesamtausfuhr); mit dem Nachlassen der Kriegsnachfrage, das sich deutlich in der sinkenden Europaausfuhrziffer des Jahres 1920 widerspiegelte (4,4 Milliarden gegen 5,1 Milliarden im Jahre 1919), beginnt sofort ein Sinken in der europäischen Anteilziffer noch unter das Niveau von 1913. Also auch hier ein Zeichen, wie sehr die

Handelsbeziehungen Amerikas zu Europa während des Krieges das Gepräge der Anormalität aufweisen. Andererseits hat sicherlich die Kriegsausfuhrkonjunktur die Geschäftsbeziehungen der Amerikaner da befestigt, wo sie schon früher auf dem Weltmarkte festen Fuß gefaßt hatten, so zum Beispiel in dem benachbarten Kanada. Schon in Friedenszeiten stand, wie in der Empire Review vom August 1916 in einem ausführlichen Aufsätze von Ford Fairford ausgeführt wird, die amerikanische Einfuhr an der Spitze der Versorgung Kanadas. Im Fiskaljahre vor dem Kriege betrug die Einfuhr Kanadas aus den Vereinigten Staaten 79,1 Millionen Pfund, diejenige aus England 26,4 Millionen, diejenige aus Deutschland 2,9 Millionen. Allein 64 % der Gesamteinfuhr Kanadas fiel auf die Einfuhr aus den Vereinigten Staaten. Dazu hatte sich, wie der Verfasser des genannten Aufsatzes im einzelnen darlegt, eine besondere Steigerung der Einfuhr aus Amerika gegenüber derjenigen aus England, trotz der Vorzugszölle, welche England in Kanada genoß, in allen möglichen Produkten, wie vor allem in Drogen, Leder und Lederfabrikaten, vor allem aber auch wiederum bei Fahrzeugen, Fahrrädern usw. entwickelt. „Ganz zweifellos“, so schrieb damals Fairford, „wird die Konkurrenz der Vereinigten Staaten an Stärke zunehmen, denn neben dem Umstand, daß die finanziellen Interessen der beiden Länder während des Krieges ganz unerwartete Dimensionen angenommen haben, hat die Desorganisation des britischen Handels den Amerikanern geholfen, neue Beziehungen mit den kanadischen Kunden anzuknüpfen.“ In der Tat hat die Wertausfuhr der Union nach Kanada während des Krieges außerordentlich zugenommen, von 387 Millionen Dollars im Jahre 1913 auf 933 Millionen im Jahre 1920, und dabei war die Ziffer dieses Jahres die bisher höchste, während die Wertausfuhr nach Europa schon in diesem Jahre einen sehr empfindlichen Rückgang zu verzeichnen hatte. Vielleicht wird man daher annehmen dürfen, daß die Wirkungen des Krieges auf die Fortentwicklung des amerikanischen Außenhandels auf solchen außereuropäischen Märkten, die dem amerikanischen Absatz frachtgünstig liegen und auf denen der amerikanische Fabrikant während des Krieges einen Vorsprung zu erringen vermochte, am nachhaltigsten sein werden.

Das Bild der amerikanischen Einfuhr ist weniger kompliziert als dasjenige der Ausfuhr. Es wäre freilich verfehlt, wenn man annehmen wollte, daß die Union einerseits Rohstoff- und Nahrungsmittelausfuhrland, andererseits Fabrikateinfuhrland sei. Die

Zahlen sind vielmehr die folgenden. Es betrug der Anteil der einzelnen Einfuhren an der Gesamteinfuhr in Prozenten¹⁾:

	1913	1920
Rohstoffe für die Industrie	35,04	33,19
Nahrungsmittel und Tiere	11,68	10,94
Verarbeitete Nahrungsmittel	10,72	23,46
Halbfabrikate der Industrie.	19,27	15,20
Fabrikate	22,51	16,61

Man erkennt sofort die zunächst erstaunliche Tatsache, daß die Vereinigten Staaten als „größtes Agrarland“ der Welt zugleich Agrarimportland, daß sie ferner als größter Produzent an industriellen Rohstoffen zugleich großer Importeur industrieller Rohstoffe sind. Als Ganzes betrug im Jahre 1920 die agrarischen Importe nicht weniger als 57 % der Gesamteinfuhr, der Überschubwert der agrarischen Einfuhr gegenüber der Ausfuhr (es handelt sich hier, wohlgemerkt, nicht nur um Nahrungsmittel!) nicht weniger als 561 Millionen Dollars.

Es kommen bei der Einfuhr agrarischer Erzeugnisse und industrieller Rohstoffe in erster Linie Genußmittel wie Kaffee, Kakao, Tee, auch Tabak in Betracht, vor allem auch Zucker, ferner Häute und Felle, Chemikalien, Rohseide, Faserstoffe, Gummi und Zinn. Neuerdings freilich erscheinen auch ausländische Zerealien auf den Märkten der Union, was zum Teil auf Einfuhren aus dem benachbarten Kanada zurückzuführen ist; so wurden im Jahre 1920, dem Jahre der bisher größten Einfuhr von Weizen, 35 Millionen Bushels eingeführt, was freilich gegenüber der eigenen Ernte von 787 Millionen eine nicht ins Gewicht fallende Menge bedeutet. Immerhin betrug der Wert der Gesamteinfuhr an Brotstoffen aller Art im Jahre 1920 ca. 125 Millionen Dollars.

Die Bedeutung der Union als Einfuhrland von Rohstoffen und Nahrungsmitteln darf ihre absolute Aufnahmefähigkeit für Fabrikate nicht verdunkeln. Die Prozentziffern allein können leicht irreführen, da es selbstverständlich ist, daß dieser wirtschaftliche Weltteil bei steigender Bevölkerung Einfuhrmengen der nicht von ihm erzeugten Rohstoffe, Genuß- und Nahrungsmittel benötigt, die die Bedeutung der Fabrikateinfuhr „relativ“ herabdrücken. Dem absoluten Werte nach war diese im Jahre 1920 mit

1) Der Posten „miscellaneous“ bleibt unberücksichtigt.

876 Millionen Dollars höher als je zuvor. Für die Länder Alteuropas aber, die ihre Fabrikate nach Amerika absetzen wollen, ist diese absolute Ziffer maßgeblicher als die relative Verteilung von Rohstoff-Halbfabrikat- und Fabrikateinfuhr. Es müßte überhaupt richtiger erscheinen, den Außenhandel der Union, wenn man ihn nach seinen wirtschaftlichen Konsequenzen bewerten will, etwa nach folgenden Richtungen hin zu behandeln: Handel mit alteuropäischen Wirtschaftsgebieten, Handel mit nichteuropäischen Gebieten, auf denen Amerika in Wettbewerb mit anderen Industriemächten tritt, und Handel mit Ländern, die der Union tropische und subtropische Erzeugnisse liefern. Für den Europahandel würde dann jedenfalls die Scheidung in Rohstoff- und Nahrungsmittelausfuhrland und Fabrikateinfuhrland plastischer in Erscheinung treten als beim Zusammenfassen aller Ziffern.

Für dieses Außenhandelsgebiet spielt denn auch die Zolltariffrage noch immer die entscheidende, die maßgeblichste Rolle. So lange die Union in der Lage ist, Rohstoffe der Industrie über ihren eignen Bedarf zu erzeugen, andererseits nicht in der Lage ist, ihren Bedarf an Fabrikaten, zum Teil auch an Halbfabrikaten, zu den Kosten der alten europäischen Industrieländer zu decken, wird es immer wieder das Bestreben maßgebender privater und politischer Kreise sein, die „Unabhängigkeit“ der Vereinigten Staaten von der Fabrikatversorgung durch andere Länder zu befürworten und zu fordern, daß immer größere Mengen der heimischen Rohstoffe im Lande verarbeitet werden. Diese beiden Argumente ziehen sich als roter Faden durch die ganze Zolltarifgeschichte der Vereinigten Staaten und auch die neueren Ereignisse haben an ihnen nichts zu ändern vermocht.

2. Die amerikanische Schutzzollfrage.

Eine geschichtliche Darstellung der amerikanischen Schutzzollbewegung — wie sie in ausgezeichneter, erschöpfender Weise der amerikanische Professor F. W. Taussig gegeben und bis in die neueste Zeit vervollständigt hat — zeigt wohl ein wechselndes, häufig recht dramatisches Ringen um diesen oder jenen Zolltarif, um diesen oder jenen Zollsatz, der „Leben“ oder „Tod“ für irgendeine Industrie bedeuten sollte, aber wenn man die

ganze Kette der verschiedenen Zolltarife, vom Morilltarif des Jahres 1861 bis zu dem letzten Tarif vor dem Kriege, dem Underwoodtarif des Jahres 1913 durchgearbeitet hat, so ergibt sich schließlich ein mehr oder weniger einförmiges Bild. Die Veränderungen der Zollpolitik, ob sie nun mehr zu Hochschutzzöllen neigten, wie etwa der Mc.-Kinley-Tarif von 1890 oder der Dingleytarif von 1897, der zwölf Jahre lang in Kraft blieb, oder ob sie einen Abbau des Hochprotektionismus darstellen sollten, wie etwa der Clevelandtarif von 1894 oder der Underwoodtarif von 1913, oder ob sie kein prägnantes Gesicht nach der einen wie nach der anderen Seite hin trugen, wie etwa der Payne-Aldrich-Tarif von 1909, — die wirklichen Veränderungen waren niemals einschneidend genug, um der amerikanischen Zollpolitik das Gepräge des ausgesprochenen Schutzes der Industrie zu nehmen. Es ist selbstverständlich, daß Veränderungen in der Zollpolitik immer wieder in Amerika notwendig wurden, und zwar besonders, weil die wirtschaftliche Vorwärtsentwicklung der Union immer neue Situationen schuf. Industrien, denen man einen Erziehungsschutz gewährt hat (infant industries), reifen und Schutzzölle werden hinfällig; andere Zölle wiederum erscheinen nach schmerzlichen Erfahrungen im Verbraucherinteresse abbauwürdig. Vor allem spielen politische Fragen von jeher in Amerika sehr wesentlich und noch viel markanter als in Europa in die Zollfrage hinein.

Die Durchsetzung eines Zolltarifs ist an sich eine politische Angelegenheit. Republikaner fordern stärkeren Zollschutz, warnen vor der wirtschaftlichen Abhängigkeit vom Auslande, wünschen alle nur denkbaren Produkte auf amerikanischem Gelände hergestellt zu sehen; sie machen einen oppositionellen Zolltarif für Depressionen, Arbeitslosigkeit und schlechte Preise verantwortlich. Ihre demokratischen Gegner wünschen den allmählichen Abbau des Protektionismus, obschon sie keineswegs „free traders“, etwa im Sinne des englischen Cobden Clubs, sind. Monopole und Monopolpreise, Ausbeutung der Verbraucher in Zeiten der Hochkonjunktur usw. sind nach ihnen die regelmäßigen Begleiterscheinungen eines gegnerischen Zolltarifs. Unzweifelhaft hat sich im amerikanischen Volke der Glaube festgesetzt, daß gute Zeiten auf die Einführung höherer Zölle folgen. Eine häufige Verkennung der Tatsachen. Die hohen Schutzzölle werden häufig umgekehrt als Ausweg aus einer langen Depression befürwortet und mit gewaltigen Versprechungen eingeleitet. Hat die Depression, an deren Ende die

neue Zolltarifära einsetzt, lange genug gedauert, um einem neuen Aufschwung Platz zu machen, so ist man sofort geneigt, diesen den erhöhten Zöllen zuzuschreiben, und die öffentliche Meinung wird nach allen Regeln der Kunst in dieser Richtung von den schutzzöllnerischen Propagandisten beeinflußt. Es ist wohl das erste Mal gewesen, wenn in der Zeit von 1907—1909 diese Taktik versagte. Denn der hochschutzzöllnerische Dingleytarif konnte nicht verhindern, daß damals eine sehr scharfe Depression einsetzte.

So sind in Amerika die Zolltarife recht eigentlich ein getreues Spiegelbild der jeweiligen politischen Majorität, eine Tatsache, die gewiß nicht als besonders vorteilhaft für die stetige Entwicklung des Außenhandels angesehen werden kann, ganz besonders nicht in einem Lande, in welchem die Politik überstark durch Privatinteressen mit durchaus nicht skrupellosen Mitteln mitbestimmt zu werden pflegt. Das einzige stetige Moment der amerikanischen Handelspolitik liegt eben nur darin, daß beide großen Parteien im Sinne des Freihandels „schutzzöllnerisch“ sind. Hieran hat auch der Underwoodtarif vom Jahre 1913 nichts geändert, der in einzelnen Bestimmungen stark freihändlerisch erschien, — weil er z. B. die Zölle auf Zucker und Wolle beseitigte, verschiedene andere Erzeugnisse auf die sogenannte „free list“ setzte und die Eisenzölle ermäßigte. Es waren auch nur wiederum Maßnahmen, die sich nicht so sehr aus einer absoluten Hinneigung zum Freihandel ergaben als vielmehr aus der Berücksichtigung spezieller Verhältnisse einzelner Produktionszweige und partei- und wirtschaftspolitischer Wünsche. Auch Taussig kann diesem Zollgesetz der Demokraten nur das Prädikat geben, daß es sich „um den Beginn einer gemäßigteren Schutzzoll(!)politik handelte mit der Möglichkeit weiterer Veränderungen in gleicher Richtung zu einem späteren Zeitpunkt“. Die Ermäßigungen dieses Tarifs bestanden, wie er feststellt, in der Hauptsache darin, daß Zölle, welche prohibitiv gewesen waren, ermäßigt wurden, oder daß Zölle, welche einen nur noch nominellen Wert gehabt hatten, in Fortfall kamen. Auch hier wurden die Konsequenzen, welche man von dem neuen Tarif erwartete, von beiden Parteien maßlos übertrieben. Der bald einsetzende Weltkrieg aber machte jede Beurteilung seiner Wirkungen unmöglich.

Der prinzipielle Glaube des amerikanischen Volkes an seine Schutzzölle findet immer wieder in dem ganz allgemeinen Argumente Nahrung, daß gegenüber dem Wettbewerb der alten Welt

eben nur der Protektionismus die Entfaltung der amerikanischen Großindustrie und damit eines wesentlichen Teils des heutigen amerikanischen Nationalreichtums ermöglicht hat. Nur im Rahmen dieses Argumentes, also nicht vom Standpunkt eines „allein selig machenden“ Freihandels kann überhaupt das Schutzzollproblem in Amerika diskutiert werden. Nur als „Abbau“ unnötig gewordenen Protektionismus wird in ernsthaften Kreisen freihändlerische Politik getrieben, nicht etwa, weil man die Schutzzölle als solche verdammt und in einer Ausgestaltung völligen Freihandels eine zweckmäßigere Politik für die amerikanische Volkswirtschaft erblickt. An dieser Anschauung ändert nichts, daß man häufig die Erfahrung machte, daß der einmal als „Erziehungszoll“ gewährte Schutzzoll nicht hinfällig wurde, als die Industrie aus dem Stadium ihrer Kindheit herausgetreten war. Gerade an einem klassischen Beispiel der Erziehungszollpolitik — wie sie seit Alexander Hamilton (1754—1804) den amerikanischen Wirtschaftspolitikern als Glaubensdogma gilt — der Geschichte der Weißblechindustrie —, kann im einzelnen verfolgt werden, wie eine durch einen bestimmten Zolltarif geschaffene Industrie den Schutz auch weiterverlangt, und seine Notwendigkeit für ihre Erhaltung „beweist“, nachdem sie zum Hauptversorger des Landes, ja selbst zum Exporteur geworden ist. Aus dem Beispiel dieser viel diskutierten Industrie ergibt sich, wie durch die Vertrustung verhindert wird, daß der innere Wettbewerb die Preise auf das Niveau des Weltmarkts drückt und wie die Überkapitalisierung der Unternehmungen deren Erzeugungskosten immer wieder über das Niveau zu treiben vermag, welches sich durch die bloßen Kosten der Herstellung des betreffenden Fabrikates auf Grund der Arbeitskosten und der Verzinsung und Amortisation der Maschinen ergeben würde. Alle derartige Erfahrungen werden wohl als betrübliche Begleitumstände der Schutzzollpolitik betrachtet, aber eben nur als Nebenumstände, denen man durch gesetzliche Maßnahmen, auch etwaigen Abbau der Zölle, begegnen kann, die aber an der Tatsache nichts ändern, daß die Entstehung der betreffenden Industrien als Ergebnis der Schutzzollpolitik zu betrachten ist.

Der Einfluß der Zollpolitik auf die wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten läßt sich aber, wenn man jenen, von politischen Gesichtspunkten und propagandistischen Sonderinteressen entstellten Argumenten nicht folgen will, nur von einem allgemeineren und umfassenderen Standpunkt aus erkennen. Unsere früheren

Darstellungen der Struktur der amerikanischen gewerblichen Gütererzeugung geben uns hierfür die erforderliche Unterlage.

Da haben wir zunächst die so wichtigen agrarischen und mineralischen Rohproduktionen, die zu einem großen Teil den Nationalreichtum der Union ausmachen und fundieren, und von der Zollpolitik so gut wie unberührt geblieben sind. Hierzu gehören vor allem Baumwolle, Tabak, Petroleum, Kupfer und sonstige Metalle. Als vorhandene natürliche Grundlage der Weiterverarbeitung waren diese Erzeugnisse sicherlich weit wichtiger als der Schutz, den man den auf ihnen fußenden Fertigindustrien angedeihen ließ. Es wird auf die Dauer kein Land, welches derartige zum Teil monopolistische, d. h. einen großen Prozentsatz der Welt'erzeugung ausmachende Urproduktionen aufweist, lediglich als Rohstoffexporteur in Erscheinung treten. Notwendigerweise gliedern sich Weiterverarbeitungen an diese an. Anders schon steht es dort, wo das Urmaterial sowohl wie das fertige Erzeugnis auf einen Wettbewerb stößt, der infolge seiner niedrigeren Erzeugungskosten die heimische Produktion bedroht. Dieser Fall war in der Eisenindustrie gegeben. Freilich nicht in der heute blühenden amerikanischen Eisenindustrie, welche nördliche Erze mit westpennsylvanischer Weichkohle verhüttet, sondern in der östlich den Alleghenies gelegenen, ursprünglichen amerikanischen Eisenbereitung. Diese sah sich schon in den siebziger Jahren durch die Erschöpfung der heimischen Erze, soweit sie dem damals an der Spitze stehenden Bessemerprozeß dienen konnten, ferner durch die sinkenden transozeanischen Frachten in ihrer Existenzfähigkeit stark bedroht, und verlangte nach hohen, ihr auch bewilligten Zöllen. Wie wenig solche einer Industrie, der es an den notwendigen natürlichen Hilfsstoffen gebricht, zu helfen vermögen, zeigte gerade nun die Tatsache, daß die östliche Eisenindustrie (Zentren waren: Troy und Harrisburg) trotz des Schutzes immer mehr zurückging. Eine weit mächtigere Konkurrenz als die befürchtete europäische war ihr nämlich durch das Entstehen der eigenen heimischen westpennsylvanischen Eisenindustrie mit dem Zentrum in Pittsburg entstanden. Für diese nun werden und wurden die Zölle freilich als „Erziehungszölle“ angesehen. Die Kosten der amerikanischen Eisen- und Stahlerzeugung waren trotz der Reinheit der Erze an den Oberen Seen und ihre relativ leichte Förderungsmöglichkeit, zunächst weit höher als diejenigen in England, Deutschland oder Belgien und Frankreich, weil dieses Erz, wie wir sahen, in einer Entfernung von ca. 2000 Meilen

von den Kohlenstätten entfernt lag und alle jene technischen Anlagen und Verkehrsmittel, von deren Bau wir gesprochen haben, gerade infolge der hohen Kosten der Lohnarbeit, gewaltige Summen verschlangen. Allein ein Moment nichtzollpolitischer Art kam dieser Industrie zugute, das nicht vergessen werden darf, wenn man ihre Entstehung betrachtet: der Frachtenschutz. Da die Pittsburger Gegend ca. 500 Landmeilen von den Landungspunkten ausländischen Eisens und Stahls entfernt lag, so mußte für diesen Distrikt selbst, wie vor allem für sein Hinterland, der Frachtenschutz beträchtlich sein und die Bedeutung desselben steigerte sich noch in Zeiten steigender Weltmarktpreise, wie zu Anfang der siebziger Jahre, und nicht entsprechender Steigerung der Kosten in Amerika.

Man darf in der Tat für das weite wirtschaftliche Binnengebiet der Union den „Frachtenschutz“ nicht übersehen. Das Vorwärtsschreiten der Eisenindustrie in westlicher Richtung, z. B. die Entstehung einer Stahlindustrie in Colorado, die zunächst teurer arbeitete, als man es in Pittsburg gewohnt war, ist ein bezeichnendes Beispiel hierfür. Dieser Zweig der amerikanischen Eisenindustrie ist entstanden, ohne daß die tatsächlich höheren Produktionskosten durch einen etwaigen „competitive tariff“ auf Pittsburger Eisen und Stahl ausgeglichen werden konnten, lediglich auf Grund des bestehenden, durch die weite Entfernung bedingten Frachtenschutzes. Wichtiger als aller Zollschutz aber erscheint neben diesem Umstand des Frachtenschutzes die Erschließung des erzeichsten Grubendistriktes der Welt, der Mesabi Range im Jahre 1892, welche plötzlich die Erzeugungskosten des ganzen Erzbergbaues revolutionierte, indem im weitesten Umfange Trockenbaggerabbau vor sich gehen konnte. Für die Weiterverarbeitung bedeutete andererseits die Möglichkeit arbeitsparender Maschinerie Vorteile, welche diejenigen irgendeiner Zollgesetzgebung weit übertrafen. Die Drahtindustrie z. B. erblühte in der Union zu einer Zeit, als ein geringer und von den Fabrikanten allgemein als „ruinös“ bezeichneter Zollsatz bestand. Mächtiger als irgendein Zollschutz hätte sein können, wirkte die Erfindung des Garrettschen Schnellwalzensystems, welche nunmehr auch bei „niedrigen“ Zöllen die amerikanische Drahtindustrie in den Sattel hob.

Besondere arbeitsparende Erfindungen haben denn überhaupt sehr wesentlich zur Konkurrenzfähigkeit der amerikanischen Industrie und zu ihrer Exportfähigkeit beigetragen, während da, wo diese nicht vorhanden waren, d. h. wo sich die Hand-

arbeit einfach nicht entbehren ließ, trotz hoher Zölle der Fortschritt langsam und mühselig war wie etwa bei der Weißblechfabrikation. Ein besonderes Beispiel der Bedeutung technischer Erfindungen für die amerikanische Konkurrenzfähigkeit ist die Baumwollindustrie. Hier ist schon frühzeitig zu konstatieren, daß der amerikanische Weber, dank besonderer technischer Vorrichtungen, weit mehr Webstühle bediente als irgendeiner seiner Kollegen in der Welt. Vor Anwendung des sog. Northrop-Webstuhls bediente er schon durchschnittlich $6\frac{1}{2}$ Webstühle, der Deutsche 2—3, der Engländer $3\frac{1}{2}$, der Italiener 1—2. Nach Einführung des Northrop-looms, einer bezeichnenderweise englischen Erfindung, die jedoch in Amerika angewandt wurde, soll der amerikanische Weber 16—20 Webstühle bedienen. Selbstverständlich hat dies die Produktionskosten wesentlich beeinflußt, und schon vor dieser Erfindung hatte nach Prof. Chapman (vgl. Work and Wages, London 1904, S. 171) Amerika für das Weben einfacher Fabrikate niedrigere Kosten aufzuweisen als England! Immerhin muß für die Textilindustrie zweierlei festgestellt werden: eine Reihe feinerer Branchen wäre wohl kaum ohne Zollschutz entstanden. Jedoch bedeuten eben jene nicht viel im Vergleich zu der gewaltigen Stellung, welche die nicht auf Qualitätswaren arbeitenden Zweige der Textilfabrikation in der amerikanischen Volkswirtschaft einnehmen. Diese aber — dies ist zweitens zu bemerken — hat sicherlich durch den Zollschutz eine Möglichkeit besonders raschen Wachstums erhalten, indem dieser in Zeiten der Hochkonjunktur den fremden Wettbewerb fernhielt und der heimischen Industrie die Ausnützung des Marktes überließ, was vornehmlich unter der Einwirkung des Dingleytarifes für die Baumwollindustrie Amerikas bedeutsam wurde. Auch für die feineren Wollwaren hat unzweifelhaft der Zollschutz eine entscheidende Wirkung gehabt, während wiederum für das Erblühen der Seidenindustrie nach einer Äußerung von so autoritativer Stelle wie des Vizepräsidenten der Silk Association of America vom Jahre 1891 technische Verbesserungen und arbeitsparende Maschinerie von ausschlaggebender Bedeutung gegenüber dem fremden Wettbewerb waren.

Die Nahrungsmittelindustrie, welche mit dem Werte ihrer Erzeugnisse im Jahre 1914 bei weitem an der Spitze aller Industriezweige der Union marschierte und allein ca. ein Fünftel des Gesamtwerts aller industriellen Erzeugnisse lieferte, ist in ihren Hauptzweigen von dem Zollschutz unberührt geblieben. So vor

allein die Müllerei. Diese hat durch die Anwendung arbeitssparender Maschinerie und die technisch günstige Konzentration der Produktion — zusammenfallend mit der Einrichtung der früher beschriebenen Elevatoren — nicht nur den heimischen Markt in Händen, sondern bereitet schon seit langem dem ausländischen Mllergewerbe den schärfsten Wettbewerb und ist als Exportindustrie gröſsten Stils von einer Einfuhr — zumindest in den großen Entwicklungszeiten der Union — nicht bedroht gewesen. Erst neuerdings macht sich in der Union der Wettbewerb des kanadischen Nachbarn auf landwirtschaftlichem Gebiete bemerkbar, so daß man in der sog. Mc.-Cumber-Bill, welche die Verbesserung des Fordneytarifes von 1921 sein sollte, Zölle auf Weizen und Weizenmehl vorfindet, die unter dem Underwoodtarif zollfrei waren. Der zweitwichtigste Teil der amerikanischen Nahrungsmittelindustrie: die Schlachthausindustrie ist ein so spezifisches Erzeugnis Amerikas, und eine so blühende Exportindustrie, daß man hier von einer Einwirkung der Zollpolitik nur bezüglich einzelner Nebenprodukte sprechen kann, welche die Überschüsse dieser Industrie wohl steigerten, aber nicht ihre Entwicklung bestimmten. Die Zuckerindustrie freilich ist ein Zweig der amerikanischen Nahrungsmittelindustrie, der durch Zölle besonders begünstigt worden ist. Einmal haben sich unter dem Zollschutze die alten Rohrzuckergebiete in Louisiana halten können, andererseits hat die Zollpolitik auf die Ausbildung der Rbenzuckerindustrie erzieherisch gewirkt. Aber beide Zweige nehmen eine im Vergleich zu der gesamten Nahrungsmittelindustrie nicht entscheidende Rolle ein. Betrag der Gesamtwert der Erzeugung der Nahrungsmittelindustrie im Jahre 1914 ca. 5000 Millionen Dollars, so betrug der Wert der Rohrzuckererzeugung nur ca. 311 Millionen, derjenige der Rbenzuckererzeugung sogar nur 62 Millionen Dollars! Gerade aber die Zuckerindustrie ist ein Beweis dafür, wie wenig der bloße Zollschutz einen Industriezweig zum Versorger des Landes zu machen geeignet ist, wenn die grundlegenden Voraussetzungen für eine natürliche Behauptung gegenüber dem ausländischen Wettbewerb fehlen. Es kam freilich hinzu, daß die Hauptversorger der Union: Kuba und die Philippinen einen Vorzugszoll genossen, der gerade diesen von Naturbegnstigten Produzenten die Einfuhr erleichterte. Immerhin bleibt zu konstatieren, daß die Einfuhr von Zucker nach Amerika trotz des Zollschutzes (den der Tarif von 1913 im Jahre 1916 beseitigt hätte) andauernd gestiegen ist und in den Jahren 1913 und 1914 mit 4,7

und 5 Milliarden Pfund wieder Rekordziffern darstellte. Selbst während des Krieges und nachher ist die Zuckereinfuhr wieder erheblich angewachsen; sie betrug im Jahre 1920 über 8 Milliarden Pfund.

Wir haben damit in den drei wichtigsten Industriegruppen, der Nahrungsmittelindustrie, der Textilindustrie und der Eisenindustrie Repräsentanten von Großgewerben, bei denen der Zollschutz nur sehr bedingt für die Grundlagen ihrer Entfaltung verantwortlich gemacht werden kann, sei es daß diese Grundlagen auf natürlichem Gebiete lagen oder durch die Errungenschaften der Technik gelegt wurden, oder daß der Zollschutz eben nur für Maß und Tempo der Entwicklung, nicht aber für diese selbst den Anspruch auf besondere Wirkungen erheben kann. Von dem Gesamtwert der Erzeugung des Jahres 1914 von über 24 Milliarden Dollars repräsentierten sie allein 4,8, 3,4 und 3,2 Milliarden Dollars. Bei der „chemischen“ Industrie, die 2 Milliarden Dollars der Erzeugung darstellte, spielte die Erdölraffinerie, die Herstellung von Baumwollsaatöl- und Bauwollsaatkuchen, von Leucht- und Heizgas und Gaskoks die überragende Rolle, alles Erzeugnisse, die von der Zollpolitik unabhängig geblieben sind. Eine weitere Großindustrie-gruppe, deren Erzeugungswert sich unmittelbar an die hier genannten anschließt, ist die Holzindustrie. Ihre Bedeutung liegt ebenfalls in der Rohproduktion und der Erzeugung schwerer Fabrikate. Es handelt sich hierbei um die Gewinnung des rohen Holzes aus dem Waldbestande (logging industry), der Säge- und Schneidemühlenindustrie (sawmill industry), welche rohes Bauholz, Balken, Bretter usw., und der sogenannten planing mill industry, welche fertige Produkte, wie gehobeltes Holz, Flügelrahmen, Fensterläden, Türen usw. liefert. Gegenüber diesen tritt die Verfeinerungsindustrie, wie etwa die Möbelfabrikation, an Bedeutung zurück. Der Einfluß der Zollpolitik auf die Holzindustrie, deren Erzeugung im Jahre 1914 ca. 1,5 Milliarden Dollars (davon Möbel inkl. Kühlapparate nur 280 Millionen) betrug, ist, soweit ihre wichtigsten Gebiete, die Beschaffung des Rohmaterials und der schweren Fabrikate, in Frage kommen, minimal gewesen. Die Hauptproduktionsstätten der drei Nordzentralstaaten, Michigan, Wisconsin und Minnesota, waren, soweit schwere Erzeugnisse in Frage kamen (für den Bau von Häusern, Schiffen und Güterwagen usw.), durch den Frachtenschutz vor fremder Konkurrenz gesichert. Ebenso hat sich in der Holzindustrie der Südstaaten fremde Konkurrenz nicht fühl-

bar gemacht. Anders stand es im Osten. Hier drohte der kanadische Wettbewerb, vor allem als die Holzbestände Neu-Englands sich lichteteten. Durch die Holzzölle, welche auf das kanadische Holz gelegt wurden, konnte aber das heimische Holz nicht vermehrt werden; wohl aber trugen diese Zölle zu einer noch rascheren Ausbeutung der noch vorhandenen Wälder bei. Auch hat man diese Zölle niemals von seiten der Holzinteressenten, sondern von seiten der Papierfabrikanten befürwortet, welche in der Abwehr kanadischen Holzes und Holzschliffs das Entstehen neuer Konkurrenz in ihrer eignen Industrie zu unterbinden hofften und die „Unterstützung“ auch im Dingleytarif erhielten.

Außer diesen großen und größten Industrien seien noch einige genannt, bei denen der Einfluß bzw. die Einflußlosigkeit der Zollpolitik ohne weiteres erhellt. Dazu gehört das Druckergewerbe mit einem Wert an Erzeugnissen von 901 000 000 Dollars (Papier und Holzschliff dagegen nur 332 Millionen!), die Bäckerei mit 491 Millionen (freilich fällt diese unter Nahrungsmittelindustrie), die Eisfabrikation mit 60 Millionen, und vor allem die Eisenbahnreparaturgewerbe mit einer Jahresleistung von im Jahre 1914 nicht weniger als 552 Millionen Dollars.

Faßt man die zahlreichen hier genannten und auf ihre Beeinflussung durch Schutzzölle hin erwähnten Großindustrien zusammen, so ergibt sich etwa das Folgende: der überragende Teil der amerikanischen Großindustrien findet ihre hauptsächlichliche Grundlage in dem Vorhandensein der natürlichen Hilfsquellen, sowohl der Landwirtschaft wie der Mineralproduktion; Grundbedingung für die Weiterverarbeitung war in erster Linie die Möglichkeit der Anwendung arbeitsparender Maschinerie zur Behauptung gegenüber den alten Industrieländern; wo diese Bedingungen fehlten oder nur schwach ausgebildet waren, konnten auch der Zollschutz die Entfaltung lebensfähiger Industriezweige nicht gewährleisten bzw. die amerikanische Volkswirtschaft von der Einfuhr unabhängig machen; dagegen fanden zahlreiche Industrien in dem Frachtenschutz, welchen die weite Entfernung von der Küste bis in das Landesinnere gewährte, einen natürlichen Vorsprung gegenüber dem fremden Wettbewerb. Dem Zollschutz fällt die Rolle zu, die Entwicklung der amerikanischen Industrie beschleunigt zu haben, indem er, besonders in guten Zeiten, die Ausnützung der Marktlage der heimischen Industrie vorbehielt. Eine große Reihe wichtiger Industrien war, wie in allen Ländern, durch seine Eigen-

art und notwendige Bindung an die Stätte des Verbrauchs vor jeder Einfuhr geschützt.

Daß die Schutzzölle einigen amerikanischen Industrien „auf die Beine“ geholfen haben, den sogenannten „infant industries“ erst Existenzmöglichkeiten schufen, ist nicht zu bestreiten. Nur darf man die Bedeutung dieser Industrien nicht überschätzen. Solche „Preisschüler der protektionistischen Schule“ sind die Weißblechindustrie, die jedoch, nachdem sie mehr als zwanzig Jahre lang sich des Erziehungsschutzes erfreut hatte (eine Zeit, in welche gewaltige Fortschritte der Eisenindustrie fielen, die vielleicht auch ohne Zölle die Weißblechindustrie hätten einbürgern können), immer im Jahre 1914 erst für 68 Millionen Dollars produzierte, und die Uhrenindustrie mit einem Erzeugungswert von 34 Millionen Dollars. Was bedeuten diese Ziffern gegenüber den vorgenannten wirklich „großen“ Industrien? An ihnen läßt sich sicherlich nicht die Bedeutung der Schutzzollpolitik für den Nationalreichtum der Union messen, obschon natürlich die Protektionisten alles zu tun pflegen, um die Bedeutung solcher Industrien zu übertreiben. Wie sehr es ihnen gelang, selbst vorsichtige Köpfe zu verwirren, zeigt die Tatsache, daß der verstorbene Prof. Münsterberg der Columbia University das „Weißblech“ (tin plates) mit Zinnplatten übersetzte, die für den „Schiffsbau“ von größter Bedeutung seien, um den Einfluß der Schutzzölle zu illustrieren!

Haben die Zölle, da wo sie überhaupt von grundlegendem Einfluß gewesen sind, Tempo und Ausmaß der Industrieentwicklung gesteigert, oder besser gesagt: forciert, so stehen diesem Umstande, wenn man ihn als volkswirtschaftlichen Vorteil ansprechen will, gewaltige Nachteile der Zollpolitik gegenüber. Wie auch in europäischen Ländern, haben viele Zölle auf Halbfabrikate oder gar Rohstoffe, die weiterverarbeitenden Industrien geschädigt, was am deutlichsten im amerikanischen Schiffsbau in Erscheinung tritt. Die Konservenindustrie hat zweifellos unter der Verteuerung durch Zucker- und Weißblechzölle gelitten, die Papierindustrie bzw. deren Abnehmer, unter den Zöllen auf Zellulose und Holz, die Schuh- und Stiefelindustrie unter dem Zoll auf Leder, obschon die Lederindustrie zu den Exportindustrien gehörte. Wenn einmal der Glaube an die Notwendigkeit von Schutzzöllen besteht, so ist es schwer, zwischen wirklichen Schutzzöllen und „Bereicherungs“zöllen zu unterscheiden. Daß aber viele Zölle den Charakter der letzteren getragen haben, und noch tragen, steht außer

Zweifel. „Unsere Gesellschaft hat aus dem Mc-Kinley-Tarif beträchtliches Geld herausgeholt“, sagte einmal der Zuckertrustmagnat Havemeyer vor einem Untersuchungsausschuß. Vielfach sind Zölle verlangt und gewährt worden, um Erzeugnisse zu „schützen“, deren Produktion in Amerika ihre erste Heimstätte hatte. So z. B. ging es in der Boraxgewinnung, in welcher die Union neben Chile der einzige wirkliche bedeutsame Produzent ist; nach vorübergehenden Ermäßigungen wurde im Dingleytarif der Boraxzoll wieder erhöht, was dem damaligen Boraxtrust die Möglichkeit gab, den amerikanischen Preis über dem Ausfuhrpreis (insbesondere dem Preis in London) zu halten und vermittels eines heftigen Dumping minderkapitalkräftige fremdländische Erzeuger so zu schädigen, daß sie eine Verschmelzung mit den amerikanischen Interessen zu einem internationalen Boraxtrust suchen mußten. Wir haben schon früher des Einflusses der Zollpolitik auf die Vertrustung gedacht. Sie ist nicht ausschlaggebend gewesen, was die große Masse der Trusts und ihre vornehmlichsten Vorbedingungen und Existenzmöglichkeiten angeht. Aber sie hat an der Verbreitung der Monopolorganisationen mitgeholfen und ihre Machtsphäre verstärkt. Die Schutzzölle haben in vielen Fällen die Gründung von Trusts angereizt, weil man nur durch die innere Monopolorganisation des äußeren Schutzes teilhaftig werden, den Zollsatz im heimischen Preise zum Ausdruck bringen konnte. Endlich haben aber die Schutzzölle die Konjunkturschwankungen im amerikanischen Wirtschaftsleben verstärkt. In dem Maße, wie die Zölle in Jahren starker Nachfrage einen Riegel gegenüber der Einfuhr bedeuteten und damit der heimischen Produktion eine besonders gesteigerte Tätigkeit sicherten, führten sie indirekt zur Überproduktion, welche die Folge solch übertriebener Konjunkturphasen sein mußte. Hätte eine Politik des Freihandels oder freihändlerischer Ausgestaltung der Zollpolitik ein Sicherheitsventil, gerade in Zeiten allzu heftiger Anforderungen an den heimischen Markt, bedeutet, so verstärkten die Zölle das Haussefieber und vertieften den Gegensatz zwischen „boom“ und „trade depression“, der gerade für das amerikanische Wirtschaftsleben so verhängnisvoll ist, weil es sich in Abhängigkeit von wechselnden Erntergebnissen befindet. Verfolgt man die Preisbildung wichtiger Industrieerzeugnisse der Union mit derjenigen etwa Englands, so wird man — z. B. früher bei den Roheisenpreisen — konstatieren können, wieviel größer in der Union die Spannungen zwischen den höchsten und den

niedrigsten Preisen gewisser Epochen der Hoch- und Tiefkonjunktur zu sein pflügen.

Alle diese Erscheinungen aber haben bisher wenig dazu beigetragen, die Schutzzollpolitik in Amerika abzdämmen, gerade vielleicht auch deshalb, weil die schädigenden Wirkungen der Schutzzölle im Rahmen des urwüchsigen Gesamtreichturns und der unerschöpflichn Produktivkraft der natürlichen und technischen Hilfsquellen gar nicht in plastische Erscheinung treten. Es ist ein großer Unterschied, ob eine Volkswirtschaft unter einer Zollpolitik positiv „leidet“, z. B. Verbraucherkreise und Weiterverarbeiter, oder ob gewisse Schäden derselben nur als „Schmälerungen“ des wachsenden Wohlstandes betrachtet werden. Der ganze Unterschied der Auffassungen löst sich hier darin auf, daß die einen behaupten, das Land sei durch die Zölle, die andern dagegen, das Land sei trotz der Zölle zu seiner Blüte gelangt. Und solange dies der Fall ist, wird die Schutzzollpolitik, schon weil sie mit den Argumenten vom Schutze der heimischen Arbeit, der nuramerikanischen Erzeugnisse und der Unabhängigkeit vom ausländischen Importe verkuppelt ist, in den Ohren eines für „patriotische“ Argumente besonders aufnahmebereiten Volkes vor rein ökonomischen Argumenten den Vorrang haben. Deshalb hat bisher jeder neue Zolltarif wohl Steigerungen oder Modifikationen gebracht, niemals aber einen eigentlichen, entscheidenden Kampf zwischen Schutzzoll und Freihandel.

Die Nachkriegszeit, die für die amerikanische Volkswirtschaft keine guten Jahre brachte, hat zu einer erneuten Schutzzollerhöhung geführt. Zwar ist unleugbar eine gewisse Unsicherheit der handelspolitischen Gesetzgebung bemerkbar — wurde doch der Fordney-Tarif des Jahres 1921 durch die sogenannte Mc-Cumber-Bill des Jahres 1922 alsbald erneuten Abänderungen unterworfen. Allein die hochschutzzöllnerische Tendenz ist ersichtlich. Mit voller Absicht hat man die Zölle höher bemessen, als sie unter dem letzten republikanischen Zolltarif, dem Payne-Aldrich-Tarif (1909—1913) waren. Ganz besonders fällt die Befugnis des Präsidenten auf, in bestimmten Fällen (Dumping) die Zölle bis zu 50% zu erhöhen, freilich auch entsprechend zu ermäßigen. Zum ersten Male machte sich bei der Agitation für diesen Zolltarif das Schutzzollinteresse der Landwirte in stärkerem Maße geltend, nicht immer ohne auf Widerstand bei den Industriellen zu stoßen, die ihrerseits aber keineswegs minder schutzzöllnerisch waren, wo es ihr Interesse

zu gebieten schien. Die Begründung der Zollerhöhungen, wie sie das Finanzkomitee des Senats am 18. April 1922 seinen Vorschlägen an das Plenum beifügte, enthalten diejenigen Argumente, welche stets in der Union für höhere Zölle geltend gemacht wurden: „ausreichender“ Schutz für die amerikanische Industrie, um angemessene Löhne zu bezahlen, Schutz der während des Krieges neu entstandenen Industrien, Unzufriedenheit mit den niedrigen Sätzen der bislang formell noch bestehenden Underwood-Bill, auf welche die Industriekrisis zurückzuführen sei. Erst in einiger Zeit wird es möglich sein, sich über die Wirkungen des neuen Tarifs, insbesondere die Agrarzölle, die sich vornehmlich gegen Kanada richten, die viel umstrittene Frage der sogenannten „foreign valuation“ (d. h. Zugrundelegung des dem ausländischen Lieferanten bezahlten Preises bei der Verzollung), die Entwicklung des von der free list abgesetzten und umgekehrt ihr hinzugefügten Außenhandelsverkehrs zu äußern. Im allgemeinen kann man heute nur sagen, daß sich auch hier die Erfahrung bewahrheitet hat, daß unmittelbar nach großen Kriegen — man vergleiche die Napoleonische Nachkriegszeit — die wirtschaftspolitische Lage eher zu Schutzzöllen als zu freihändlerischen Reformen drängt. Denn Kriege, insbesondere Welt- und Koalitionskriege, enden wirtschaftlich selten mit günstigen Ergebnissen für die Beteiligten, sei es, daß der Krieg positive Schädigungen schafft, deren Behebung durch die Zollpolitik erleichtert werden soll, sei es, daß einzelne Länder durch das Mittel des künstlichen Schutzes die „Segnungen“ einer Kriegskonjunktur festzuhalten wünschen.

Literatur: Vor allem die in dem vorhergehenden Abschnitt IV genannten amtlichen und statistischen Werke und industriellen Monographien. Dazu ferner: Hermann Levy, Der Einfluß der Zollpolitik auf die wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten von Amerika. Conrads Jahrbücher 1906. — F. W. Taussig, The Tariff History of the United States, Newyork 1914. — Hermann Levy, Deutschland und die amerikanische Konkurrenz, Berlin 1917 (gedrucktes Manuskript). — O. P. Austin, An Analysis of foreign Trade Prosperity, in „Amerika“, Sonderausgabe der Weltwirtschaftszeitung 1921.

VI. Die Handelsschifffahrt.

„Trade follows the flag.“ Das alte wirtschaftliche Sprichwort der Engländer ist auch den Amerikanern wohl geläufig, allein in keiner Frage, die den Volkswohlstand der Union angeht, sind die Enttäuschungen so schwer gewesen wie hier, — wenn man überhaupt auf anderen Gebieten der wirtschaftlichen Betätigung der Vereinigten Staaten von „Enttäuschungen“ sprechen darf.

Am 7. Dezember 1903 erklärte in einer sehr beachteten Rede der damalige Präsident Roosevelt, die Majorität des amerikanischen Volkes wünsche, daß Maßnahmen ergriffen würden, damit Amerika wieder seine einstige Bedeutung im Transportverkehr auf dem Ozean erlange. Die „einstige Bedeutung“! Zwischen 1800 und 1860 war die amerikanische Handelsflotte die zweitgrößte der Welt gewesen. Im Jahre 1830 wurden 94,2 % der Einfuhr und 86,5 % der Ausfuhr durch amerikanische Schiffe vermittelt. Im Laufe des Jahrhunderts ist dieser Prozentsatz von Jahrzehnt zu Jahrzehnt zurückgegangen. Im Jahre 1913 betrug er nur mehr: 11,4 und 9,1 %! Englische, deutsche, norwegische, holländische, französische und italienische Schiffe bewerkstelligten den überwiegenden Prozentsatz der amerikanischen Einfuhren und Ausfuhren vor dem Weltkriege.

Was die Tonnage der Handelsflotte selbst angeht, so besaß die Union im Jahre 1913 nicht mehr als 1,9 Millionen gross tons Dampfschiffe über 100 tons, während Großbritannien 18,2, Deutschland 4,7 und die drei nordischen Staaten zusammen ca. 3,5 Millionen gross tons besaßen. Während Großbritannien im Jahre 1913 über 1,9 Millionen Tonnen Schiffe erbaute (also so viel, wie Amerika im ganzen an Dampfschiffen über 100 tons besaß!), belief sich der Bau der Dampfschiffe in der Union jährlich auf einige hunderttausend Tonnen — im Jahre 1913 auf 243 000 —, ohne daß in den Jahrzehnten vor dem Weltkriege eine nennenswerte Steigerung im Durchschnitt der Jahre bemerkbar gewesen wäre. Dem gesamten Auslandshandel dienten im Jahre 1913 nur etwas über 1 Million Tonnen amerikanischer Dampfer. Von der Gesamtnettotonnage einlaufender und auskларierter Schiffe von zusammen ca. 75 Millionen Tonnen im Jahre 1913 fielen nur ca. $10\frac{1}{3}$ Millionen auf amerikanische Schiffe, obschon natürlich die Küstenschifffahrt in diese Ziffer einbezogen ist.

Status und Betätigung der amerikanischen Handelsflotte waren also vor dem Kriege geradezu kläglich. Die amerikanische Volks-

wirtschaft empfand dies doppelt schmerzlich. Einmal verödete zu- sehends der einst blühende Schiffsbau, die Werftindustrie. Zweitens wirkte die Abhängigkeit von der fremden Schifffahrt auf die Zahlungsbilanz ein. Der angesehene englische Statistiker, Sir Robert Giffen, erklärte zu Anfang des Jahrhunderts, daß die Union durchschnittlich im Jahre 150 Millionen Dollars an fremde Nationen für den Transport von Einfuhr- und Ausfuhrwaren, von Post und Passagieren zu bezahlen habe. Das war zuweilen mehr, als der ganze Wert des exportierten Weizens, Weizenmehls und Mais ausmachte!

Die amerikanische Regierung blieb gegenüber diesem betrüblichen Zustande ihrer Handelsflotte nicht tatenlos. Vor allem suchte man die Ursachen desselben zu ergründen, die nicht ohne weiteres erkennbar waren. Im Jahre 1904 wurde die Merchant Marine Commission ernannt, ein aus Abgeordneten und Senatoren bestehender Ausschuß, welcher die Ursachen des Tiefstandes der amerikanischen Handelsflotte feststellen und Mittel zu seiner Behebung vorschlagen sollte. Der Bericht, den dieser Ausschuß veröffentlichte (Calendar No. 2847, Report No. 2949, Senate. 1905), zeigte deutlich, daß auch diese Frage von dem Parteizwist der Republikaner und Demokraten — die einen Majoritäts- und Minoritätsbericht veröffentlichten — nicht ungetrübt blieb. Einig war man sich nur darüber, daß der amerikanische Schiffsbau und damit der Mangel an amerikanischen Schiffen auf die höheren Kosten zurückzuführen war, den die Werften gegenüber ausländischen, besonders englischen und deutschen, Unternehmungen aufwiesen, ferner auf die durch die amerikanischen Lohnsätze bedingte Verteuerung der Bemannungskosten.

Über die Ursachen der höheren Baukosten aber war man sich nicht einig. Vor allem wollten die Schutzzöllner nicht zugeben, daß an der Verteuerung des Schiffsbauens die Verteuerung der Materialien durch die Eisen- und Stahlzölle die Schuld trügen. Der Dingley-Tarif enthielt freilich eine Klausel, nach der alle eingeführten Materialien, welche dem Bau von Ozeanfahrezeugen dienten, zollfrei eingehen sollten. Solche Fahrzeuge durften jedoch nur zwei Monate im Jahre in der Küstenschifffahrt verwandt werden, andernfalls die Zollvergütung nicht gewährt wurde. Zu der Küstenschifffahrt rechnete auch die für die Reeder der Union so wichtige Fahrt nach Havai und Portoriko. Diese Klausel im Tarife machte die „Freihandels“vergünstigung in der Praxis illusorisch, indem

man lieber, wenn überhaupt, Schiffe mit heimischem Material baute. Hier aber war die Verteuerung um so größer, als die amerikanischen Schiffsblechpreise, die die großen Werke, später der Trust kontrollierte, um den vollen Zollbetrag höher waren als die der ausführenden Länder, während man auf dem Weltmarkt zu Schleuderpreisen verkaufte. Für ein gewöhnliches Schiff von 8000 tons wurde zu Anfang des Jahrhunderts die Verteuerung des Stahlverbrauchs durch die Zölle mit 28000 Dollars angegeben. Was nun die hohen Löhne angeht, so bedeuteten diese sicherlich ebenfalls eine beträchtliche Steigerung der amerikanischen Kosten gegenüber etwa den englischen oder deutschen. Aber gerade wenn man berücksichtigt, daß die größere Standardisierung der einzelnen Teile des Schiffbaus in England von den Amerikanern vielfach als dessen besonderer Vorzug hingestellt wurde, wird man zu dem Schlusse kommen, daß nicht die Lohnausgaben das Primäre der amerikanischen Konkurrenzfähigkeit waren. Denn: hätte man in Amerika die Massenproduktion in den Werften so durchführen können wie in anderen Industrien, so hätte sich dadurch auch die Möglichkeit ergeben, die Arbeitskosten durch Standardisierung zu ermäßigen. Der Schwerpunkt der Frage muß also in der Materialverteuerung gelegen haben, welche den Bau der Fahrzeuge im Auslande grundlegend verbilligte und dem amerikanischen Schiffsbau die Möglichkeit der Massenproduktion nahm.

Dies ergibt sich auch vor allem aus der geschichtlichen Entwicklung. Solange das Holz als Schiffsbaumaterial die ausschlaggebende Rolle spielte, stand der amerikanische Schiffbau — trotz hoher Löhne — in der Welt voran. In der Zeit von 1850—1860 hat der amerikanische „clipper“, ein Segelschiff aus Holzkonstruktion, für das dauerbarste, sicherste und schnellste Schiff gegolten. Die Frachtraten standen selbst in Liverpool und London auf ihm höher als für britische Fahrzeuge, während die Versicherungsgesellschaften für solche Schiffe und ihre Frachten niedrigere Tarife gewährten als für Schiffe anderer Staaten. Die Ersetzung des Holzschiffes mit Segeln, das seit den Napoleonischen Kriegen den Amerikanern Anerkennung eingebracht hatte, durch das eiserne Dampfschiff brachte erst den Umschwung. England, das seit langem eine Stahlindustrie besaß, die Amerika erst langsam heranbilden mußte, gewann nun den Vorrang im Schiffsbau. Der Vorteil der amerikanischen Holzbestände wurde illusorisch. Die Zölle auf Eisen und Stahl der 60er und 70er Jahre aber wirkten ge-

rade wie Prämien zur Erhaltung des technisch unhaltbar gewordenen Holzschiffbaus. Immer wieder wurde der Bau von hölzernen Schiffen in Angriff genommen, weil die Konstruktion derselben so viel billiger war als die künstlich verteuerte Stahlkonstruktion. Aber die wirtschaftlichen Erfolge der Holzschiffe waren kläglich, und die Gesellschaften, die sie bauten, sahen sich genötigt, sie wieder abzustoßen. Als dann die Eisenindustrie „erzogen“ war, wurde, wie wir schon hörten, aus dem Erziehungs- ein „Erhaltungszoll“, trotz der neuen Erzentdeckungen am Lake Superior und der gewaltigen Verbesserungen und Verbilligungen im Hochofen und Walzbetrieb. Der Schiffbau blieb von den Segnungen dieser Verbilligung ausgeschlossen.

Freilich, es bleibt auch zu bedenken, daß die Kosten der Bemannung amerikanischer Schiffe höher sind als in Europa. Man wird vielleicht fragen: wenn wirklich der teure Schiffs„bau“ das Entscheidende war, warum haben dann die Amerikaner, die sich eine stählerne Handelsflotte schaffen wollten, nicht billige Auslandsschiffe gekauft und diese unter ihre Flagge gesetzt? Daß dies unterblieb, liegt nicht daran, daß die Kosten der Bemannung auch selbst die Verwertung ausländischer Schiffe unter dem Sternenbanner unmöglich macht. Daß die transatlantische Handelsflotte der Union sich nicht durch den Ankauf fremder, etwa englischer Dampfer vermehrte, liegt vielmehr daran, daß im Auslande gebaute Schiffe nicht unter amerikanische Flagge gebracht werden durften. Nur ganz ausnahmsweise wurden Einschränkungen dieses Verbotes zugelassen, mit dem man heimische Werften und Stahlwerke schützen wollte. Kein verfehlteres Gesetz konnte erdacht werden. Denn ganz abgesehen davon, daß es dem amerikanischen Schiffbau nicht auf die Beine half und die Vermehrung der Handelsflotte, die auf anderem Wege möglich gewesen wäre, nicht förderte, hat es dazu geführt, daß seit den 90er Jahren Amerikaner, die eigene Schiffe fahren lassen wollten, solche im Auslande bauen und bemannen ließen und unter ausländische Flagge setzten. Sie gründeten zu diesem Zwecke ausländische Aktiengesellschaften, deren Kapital in ihrem Besitze blieb. Am Anfang des Jahrhunderts befanden sich 136 ausländische Schiffe mit ca. 675 000 Register-tonnen im Besitze von Amerikanern!

Es ist beachtenswert, daß die holzreichen amerikanischen Staaten mit Küstengebiet vor dem Weltkriege zu denjenigen gehörten, in denen der Schiffbau, freilich derjenige von Holzschiffen, prospe-

rierte. So Virginia und Kalifornien. Amtliche Berichte erklärten dies mit der Nähe der Küste zu den „fast unerschöpflichen Mengen von Schiffsbaumaterial“. Auch wurde berichtet, daß auf diesem Gebiete die Standardisierung stark ausgeprägt sei, im Gegensatz zum Bau von Stahlschiffen. Auch diese Tatsache zeigt, wie wesentlich für den amerikanischen Schiffbau eine Verbilligung des stählernen Materials hätte sein können.

Allein, man hat vor dem Kriege weit weniger an die Mittel einer Baukostenermäßigung zur Behebung der schmerzlich empfundenen Lage des Schiffbaus gedacht als vielmehr an Mittel schiffahrtspolitischen Schutzes wie Subventionen und eine Differenzierung der eingeführten Waren nach dem Gesichtspunkte der Flagge (Flaggenzoll). Allein gerade die letztgenannte Maßnahme barg stets die Gefahr politischer Komplikationen in den Beziehungen zu anderen Ländern und Retorsionsmaßnahmen derselben. Immerhin führte der Zolltarif von 1913 eine Bestimmung, nach welcher ein 5%iger Nachlaß der Zölle für in amerikanischen Schiffen eingeführte Waren festgesetzt wurde. Indessen wurde diese Bestimmung nicht in Kraft gesetzt. Der Weltkrieg aber hat die ganze Frage der amerikanischen Handelsschifffahrt grundlegend verändert.

Unter dem Zeichen des allgemeinen Weltfrachtraummangels genoß plötzlich die amerikanische Handelsflotte einen „Schutz“, wie ihn keine noch so große Subventionspolitik in Friedenszeiten sie ihr hätte gewährleisten können. Zunächst erließ die amerikanische Regierung, um amerikanische Interessen vor den kriegesischen Gefahren des Seeverkehrs zu schützen, schon im August 1914 ein Gesetz, durch welches die in amerikanischem Besitz befindlichen, jedoch im Auslande erbauten Schiffe zur Registrierung zugelassen werden durften. Es erfolgten nun Massenregistrierungen der früher wegen der niedrigeren Produktionskosten im Auslande erbauten und unter fremde Flaggen gestellten Fahrzeuge. Im Jahre 1914/15 wurden allein 148 Schiffe mit über 500 000 Bruttoregistertonnen in das amerikanische Register eingetragen, darunter vor allem Schiffe großer überseeischer Wirtschaftsinteressenten wie der Standard Oil Company, der United Fruit Company (Bananentrust) und der United States Steel Products Company (Organisation des Stahltrusts).

Viel wichtiger aber noch waren die Maßnahmen, die angesichts des von Deutschland geführten U-Bootkrieges, der andauernden

Frachtraumverknappung, des Eintritts der Union in den Krieg und der damit enorm gesteigerten Anforderungen an Frachtraum zum Zwecke der Militär- und Nahrungsmittelverschiffungen, zur positiven Vermehrung des heimischen Schiffsbau es ergriffen wurden. Grundlegend war der von Präsident Wilson schon bald nach Kriegsbeginn vorbereitete Government Shipping Act vom 7. September 1916, welcher die Beteiligung der Regierung am Schiffahrtsgeschäft ermöglichte. Dieses Gesetz schuf das inzwischen viel diskutierte Schiffahrtsamt (Shipping Board), das zur Errichtung von einer oder mehreren Gesellschaften mit einem Kapital von zunächst nicht mehr als 50 Millionen Dollars behufs Bau, Pachtung und Inbetriebnahme von Schiffen für den Handel der Vereinigten Staaten ermächtigt wurde. Eine besondere Gründung dieses Amtes war die sog. Emergency Fleet Corporation, deren besondere Aufgabe das Erbauen der Schiffe war. Es interessiert hier nicht die Frage inwieweit der nun mit aller Macht einsetzende Schiffsbau noch während des Krieges vonstatten ging, inwieweit er erst nach dem Waffenstillstande erfolgte. Wesentlich im Rahmen der wirtschaftlichen Entwicklung ist vielmehr, daß sich nun überhaupt der lange vernachlässigte Schiffsbau rapide steigerte. Der gesamte Schiffsbau hatte in den Vereinigten Staaten im jährlichen Durchschnitt zwischen 1910 und 1916 200—300 000 Tonnen betragen. Im Jahre 1917 betrug er 664 000, im Jahre 1918 dagegen 1,3 Millionen, im Jahre 1919 gar 3,3 Millionen Tonnen und im Jahre 1920: 3,8 Millionen Bruttoregistertonnen. Von der letztgenannten Ziffer fielen 3,6 Millionen Bruttoregistertonnen auf Dampfer, 3,27 Millionen auf Dampfer aus eisernem Material. Wurden im Jahre 1914 ca. 7,9 Millionen Tonnen amerikanischer Schiffe im Außenhandel, Küstenhandel, der Walfischfischerei und sonstigen Fischerei beschäftigt, so war diese Ziffer im Jahre 1920 auf 16,324 Millionen angewachsen. Nach Lloyds Register 1920 und 1921 betrug der Tonnengehalt aller Schiffe von 100 Tonnen und darüber in der Welt: 57,3 Millionen, wovon nunmehr die Union allein 16 Millionen stellte, so daß sie damit nur um etwas mehr als 2 Millionen hinter der Handelsflotte des Vereinigten Königreichs zurückblieb und ihre früheren Haupttrivalen, besonders auch die während des Krieges sehr vergrößerte Handelsflotte der drei skandinavischen Staaten weit hinter sich ließ.

Dieser gewaltige Fortschritt der amerikanischen Handelsflotte hat sich alsbald in den von ihr bewerkstelligten Leistungen für den

amerikanischen Außenhandel ausgedrückt. Es betrug der Prozentsatz des Wertes der in amerikanischen Schiffen verfrachteten Waren:

	Prozent bei der Einfuhr	Prozent bei der Ausfuhr		Prozent bei der Einfuhr	Prozent bei der Ausfuhr
1913	11,4	9,1	1919	36,0	36,6
1917	27,5	14,7	1920	42,0	43,6
1918	27,8	19,0			

So hatte der Weltkrieg und seine wirtschaftlichen Folgeerscheinungen ein seit langen Jahrzehnten erstrebtes Ideal der Amerikaner verwirklicht, die Schaffung einer dem überseeischen Verkehrsvolumen der Union einigermaßen entsprechende Handelsflotte, wie sie dereinst, in den Zeiten des Holzschiffes, der Stolz des Landes gewesen war.

Allein diese Errungenschaft hat in der letzten Zeit dem amerikanischen Volke und insbesondere den amerikanischen Politikern nicht jene ungetrübte Freude bereitet, welche von einem bloßen Ablesen der statistischen Daten resultieren könnte. Im Gegenteil. Schon im Verlaufe der ersten vier Friedensjahre wurde die Handelsflotte geradezu zu einem Sorgenkind der amerikanischen Volkswirtschaft.

Enttäuschend ist nämlich die Rentabilität derselben, und für den Bestand und die Verwaltung einer Handelsflotte ist es ja schließlich nicht allein entscheidend, daß sie „da ist“, sondern daß sie sich privatwirtschaftlich und volkswirtschaftlich bezahlt macht. Im Kriege waren diese Momente zurückgetreten. Man brauchte Frachtraum aus militärpolitischen und kriegswirtschaftlichen Gründen. Dies veranlaßte, daß der amerikanische Handelsschiffbau während des Krieges und nachher — als man das einmal vom Schiffahrtsamt aufgestellte Programm zumindest mit etwa 75 % seines ursprünglichen Umfangs verwirklichte —, durch zwei Momente charakterisiert wurde: erstens durch einen Bau zu außerordentlich hohen Kosten, da man auf dem Standpunkt stand, „Schiffe“ um „jeden Preis“ zu bauen. Zweitens durch eine außerordentliche Beschleunigung des Baues, da es ja gerade darauf ankam, den Schiffspark rasch zu vergrößern. Beides hatte seine überaus empfindlichen Nachwirkungen.

Was das Tempo des Baus angeht, so war es natürlich, daß eine

übermäßige Beschleunigung nicht zur technischen Vervollkommnung führen konnte. Es war zu einem großen Teil „über“eilte Arbeit, die geleistet wurde. Dazu kamen Experimente mit allen möglichen neuen Schiffsarten, wie den vielbesprochenen Standard-Holzschiffen (die etwas ganz anderes waren als der eigentliche amerikanische Bau von Fahrzeugen aus Holz) und den Zement- und Eisenbetondampfern. Prof. H. Parker Willis macht in einem beachtenswerten Aufsätze darauf aufmerksam, daß die Kriegsholzschiffe selbst für die Küstenschifffahrt unbrauchbar seien, daß wenige von ihnen überhaupt in See gegangen sind, daß viele solcher Fahrzeuge an ihren Ankerplätzen verfaulen, daß ferner viele Handelsdampfer ohne Berücksichtigung ihrer Verwendbarkeit für eine besondere Handelslinie gebaut wurden und für die beabsichtigten Zwecke nicht gut zu verwenden sind. Man schätzte im Jahre 1922, daß von mehr als 1600 Stahldampfern, die sich im Besitze des Shipping Board befinden, überhaupt ein großer Teil nicht wirtschaftlich verwandt werden konnte.

Aber das schlimmste ist, daß die Kosten der Erbauung in keinem Verhältnis mehr zu den zu erwirtschaftenden Einnahmen der Handelsflotte stehen. Man rechnete nicht mit der Tatsache, daß nach dem Kriege — nach einer kurzen Periode weltwirtschaftlicher Nachkriegsbestellungen — ein allgemeiner Rückgang des Überseehandels und damit eine völlige Abschwächung des Schifffahrtsmarktes vor sich gehen werde. Man rechnete nicht mit dem dementsprechenden Sinken der Frachtraten weit unter das Niveau, das man den ursprünglichen Kostenberechnungen der Schiffsneubauten zugrunde gelegt hatte. Die Wirkungen auf die amerikanische Handelsflotte waren geradezu katastrophal. Das Schifffahrtsamt hatte nach dem Kriege (der Betrieb durch die staatliche Behörde sollte nach dem Merch. Shipping Act nicht länger als fünf Jahre nach Beendigung des europäischen Krieges dauern) einen großen Teil seiner Schiffe verkauft, freilich unter Anwendung weitgehender Beleihung und geringer Bargeldzahlungen. Jetzt sahen sich die Käufer nicht mehr in der Lage, die Zins- oder Ratenzahlungen zu verrichten, sie mußten die Schiffe an die Behörde zurückgeben, welche diese zum Teil in stark verbrauchtem Zustande zurückerhielt. In anderen Fällen hatte die Regierung die Schiffe unter Übernahme eines eventuellen Verlustrisikos verpachtet, während nun tatsächlich der größte Teil der Fahrten nur Nettoverluste brachte. Die Folge dieser Umstände war, daß die natio-

nale Handelsflotte bald zu einem verlustbringenden Geschäft wurde. Offizielle Ziffern belehren darüber, daß bis zur Mitte des Jahres 1921 der ganze Schiffsfahrtsbetrieb (einschließlich Kauf und Verkauf der Schiffe) einen durchschnittlich geschätzten Verlust (einschließlich Verwaltungsausgaben) von 1,4 Milliarden Dollars aufweist. Diese Verluste aber wachsen immer weiter. Allein die gegenwärtigen Arbeitskosten des Shipping Board betragen 50 Millionen Dollars im Jahre.

Der amerikanische Steuerzahler, auf den ja letzten Endes die Belastung mit diesen Summen fällt, hat einsehen müssen, daß die verführerischen Zahlen, die wir oben über das Wachstum der amerikanischen Handelsflotte gaben, ihre sehr enttäuschende Kehrseite haben. Noch ist das Ende der Schiffsbaukalamität nicht abzusehen. Der Merchant Marine Act vom Jahre 1920 sucht durch verschiedene Mittel abzuhelfen. Von nebensächlicheren Maßnahmen abgesehen, war vor allem wieder einmal die Differenzierung der Zollsätze auf in amerikanischen Schiffen eingeführte Waren vorgesehen. Aber die schweren politischen Bedenken, die sich im Hinblick auf die Beziehungen zu anderen Großschiffahrtsmächten hieraus ergeben hätten, bewirkten, daß zwei Präsidenten die Ausführung dieser gefährlichen Bestimmungen nicht mit ihrer Verantwortung zu decken wagten. Man versuchte es zunächst mit einer Umformung der inneren Organisation, insbesondere des Shipping Board. Man wollte diesen auf eine „geschäftliche“ Basis setzen — eine Erkenntnis, die ja sehr häufig einsetzt, wenn behördliche Organisationen Mißfallen erregen — und gab ihm einen Präsidenten, der selbst Geschäftsmann war. Allein auch die nunmehr von dem Schiffsfahrtsamte vorgeschlagene „Geschäftspolitik“ (Schließung unrentabler Linien, Ermäßigung der Verwaltungskosten, verbesserte Methoden des Verkaufes an Private usw.) konnte nicht umhin, gleichzeitig Bedingungen einer Subventionierung zu formulieren, die an die amerikanische Finanzgebarung jährlich ganz erhebliche Anforderungen stellen würde. So befindet sich dieses Nachkriegsproblem der Vereinigten Staaten noch keineswegs vor dem Abschluß.

Literatur: Auch für dieses Kapitel — insbesondere die Zahlenangaben — vgl. die in Abschnitt IV und V genannten Quellen. Für die geschichtlichen Tatsachen vgl. Hermann Levy, „Die Lage der amerikanischen Handelsflotte“. Conrads Jahrbücher 1906. — Für die neuere Zeit: J. Singer, Die amerikanische Stahlindustrie und der Weltkrieg, 1917. — H. Par-

ker Willis, Die amerikanische Schifffahrtspolitik und das Schifffahrtsamt der Vereinigten Staaten, in: „Wiederaufbau in Europa“, Manchester Guardian Commercial, Sonderausgabe vom 18. Mai 1922.

VII. Gesetzmäßigkeit und Störungen im amerikanischen Wirtschaftsleben.

Das über ein Jahrhundert alte Ziel der Vereinigten Staaten von Amerika, ein wirtschaftlich den alten europäischen Kulturstaaten gleiches Gebilde zu werden, ist erreicht worden. Die Union ist heute ein geschlossener, einheitlicher volkswirtschaftlicher Weltteil, sie vereinigt sich in Agrarwirtschaft, Industrie, Handel und neuerdings die Handelsschifffahrt in einer Weise, wie es bei keinem anderen überseeischen Lande bisher erreicht worden ist; sie kann sich — innerhalb der ihr durch Natur und zwingende ökonomische Umstände gesetzten Grenzen — einer ausgeprägten Selbstversorgung rühmen, während ihre Ausfuhrfähigkeit von Jahrzehnt zu Jahrzehnt zugenommen hat; sie kann sich rühmen, über den Rahmen einer bloßen Nachbildung europäischer Technik und Wirtschaftsmethoden hinaus Neues geschaffen zu haben, sowohl in der Urproduktion ihrer Erzeugnisse, in der Landwirtschaft und im Bergbau, und deren Weiterverarbeitung bis zum fertigen Erzeugnisse, wie im binnenländischen Verkehrs- und Verfrachtungswesen; sie kann mit Stolz behaupten, daß diese Verbesserungen — zunächst unter dem Zwang der Eigenart heimischer Verhältnisse begonnen — zu einem nicht unbeträchtlichen Teile ihren Einzug in die Wirtschaften anderer Länder gehalten haben, so daß vielfach aus dem Nachbildner ein Pionier werden konnte. Die Wirtschaftsmacht der Vereinigten Staaten ist heute unbestritten. Mehr als das. Die Vereinigten Staaten gelten als die Erben der wirtschaftlichen Vormacht Alt-Europas. Dies aber nicht nur im Hinblick auf die noch vorhandene Mächtigkeit ihrer Naturschätze und die ziffernmäßige Riesengestalt ihrer heutigen Erzeugung, sondern auch zum Teil entwicklungsmäßig im Hinblick auf viele von ihnen geschaffenen Methoden der Wirtschaft, die als spezifisch „amerikanisch“ Geltung gewonnen haben.

Dieses Resultat ist erzielt worden durch das Vorhandensein der reichen Naturschätze der Erdoberfläche wie des Erdinnern, welche die Grundlage der amerikanischen Wirtschaftsmacht bildeten und heute noch bilden. Aber das Beispiel Rußlands

lehrt, wie wenig die Fülle solcher natürlicher Gegebenheiten in wirtschaftskultureller Richtung zu bedeuten hat, wenn ihre Ausnützung und Ausbeutung nicht in dem Geist, der Energie, dem Fleiße und der Unternehmungslust der Landesbewohner ihren Meister findet. Die Wirtschaftlichkeit des Amerikaners hat den Volkswohlstand der Vereinigten Staaten geschaffen; jenes „Amerikaners“ im weitesten Sinne, der aus allen Gegenden der Welt, wie dereinst die alten europäischen Länder, als sie in den Zeiten ihrer wirtschaftlichen Genesis die religiösen Flüchtlinge aufnahmen, seine lebendigen, produktiven Kräfte mitbrachte. Er verstand es, die Hindernisse zu überwinden, welche die weite Zerrissenheit der Naturschätze ihrer Ausbeutung zunächst entgegenstellte, er verstand es, durch besondere Methoden der Technik der alten europäischen Konkurrenz mit ihren vergleichsweise billigen Arbeitskräften ein Gegengewicht zu geben. Daß aber die ersten Einwanderer und die Pioniere der Siedlung vornehmlich aus einem Lande stammten, daß am frühesten von allen europäischen Ländern die staatsbürgerliche Freiheit, die geordnete Verfassung und den ökonomischen Liberalismus als wichtigste Grundlage aufblühender Wirtschaft erkannte, gewährleistete von vornherein dem jungen Koloniallande eine Voraussetzung wirtschaftspolitischer Natur, die, besonders seit seiner Selbständigmachung, der ökonomischen Entwicklung den grundlegenden rechtlichen Stützpunkt bot.

Alle diese Momente — Naturgaben, Geist und Wirtschaftlichkeit der Bewohner, frühzeitige Sicherung der rechtlichen und verfassungsgemäßen Grundlagen — haben den Gang der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung maßgebend bestimmt. Allein, das Außergewöhnliche, was nunmehr in diesem wirtschaftlichen Weltteil entstand, konnte auf allen Gebieten immer und immer wieder nur erreicht werden, wenn man die Kehrseiten und Fährlichkeiten mit in Kauf nahm, welche eine so rapide und gewissermaßen die Entwicklung langsamer Jahrhunderte überspringende Entfaltung mit sich bringen mußte. Hierin liegt gewissermaßen — es sei erlaubt, diesen dramatischen Ausdruck zu gebrauchen — die „Tragik“ im amerikanischen Wirtschaftsleben.

Es gibt kein Gebiet unserer Betrachtung, auf welchem dieser Umstand sich nicht vorgefunden hätte. Die Entfaltung der Urproduktionen der Plantagenwirtschaft einerseits, später die Notwendigkeit, in dem auf stärkste Arbeitsteilung aufgebauten Industriebetrieb ungelernete Arbeiter in Massen zu beschäftigen, stieß auf den Nach-

teil der dünnen Besiedelung des Landes. Man überwand diesen Nachteil durch Schaffung der Sklaveneinfuhr, später durch die Einfuhr ungebildeter und zunächst kulturfeindlicher Einwanderer der ärmsten und wirtschaftlich minderwertigsten europäischen Gebiete. Konnte man so den Arbeitermangel einigermaßen ausgleichen, so schuf man damit gleichzeitig das heute noch ungelöste Negerproblem und die Frage einer die Kultur der Union verschlechternden Immigration. Wie das rasche Vorwärtsdringen der Bewohner nach Westen und die energische Ausbeutung aller Hilfsquellen den Volkswohlstand rasch steigerte, so stellten sich in deren Gefolge Erscheinungen ein wie der Raubbau am Boden oder die Abholzung der Wälder, Mißstände, welche nur zum Teil wieder gut gemacht werden können. Die außergewöhnlich rasche und sicherlich höchst bewundernswerte Erschließung der westlichen Hilfsquellen des Landes schuf in den alten östlichen Staaten eine Agrarkrisis, wie sie kein europäisches Land gleich stark durchmachen mußte. War diese Krisis im Hinblick auf die Entwicklung im Westen an sich unvermeidlich und im Interesse des Gesamtreichums der Union sicherlich nicht aufzuhalten, so bedeutete sie doch durch die besondere Intensität ihrer Wirkungen eine schwere Erschütterung des amerikanischen Wirtschaftslebens. Immerhin hat die agrarische Entwicklung der Union am wenigsten unter der Kehrseite einer vorschnellen Entwicklung und deren Rückschlägen zu leiden gehabt. Anders war es in der Industrie. Die Schaffung der großen Produktionen im Wettbewerb mit den alteuropäischen Wirtschaftsländern erforderte — von den natürlichen Grundlagen und der Unternehmungslust als den wichtigsten Elementen abgesehen — eine besondere Technik sowohl der Erzeugungsweise wie der Betriebe. Die örtliche Zerschlagung des Produktionsprozesses mit der Notwendigkeit eines Massenversandes auf weite Entfernungen gab hierzu die Möglichkeit, indem zunächst diese örtliche Konzentration der Produktion auf ganz bestimmte Produktionsgebiete, die von dem Verbrauch, den Ausfuhrhäfen oder den Zentren der Weiterverarbeitung weit entfernt lagen, die Massenproduktion ermöglichte, welche ihrerseits wiederum durch das Medium der mechanisierten Arbeitsteilung den Produktionsprozeß verbilligte und die Industrie trotz teurer Arbeit lebensfähig machte. Den Errungenschaften der hierdurch bedingten Maschinentec hnik und bis ins kleinste durchgeführten Arbeitstei-

lung, der bewundernswerten Typisierung und Standardisierung stand jedoch als wirtschaftspolitische Kehrseite die Entstehung der Riesenbetriebe entgegen, die, sich zunächst fusionierend, zu Monopolorganisationen auswuchsen und allmählich einen Staat im Staate bedeuteten. Der amerikanische „Über“kapitalismus, ohne den zweifellos die Union heute um viele Produktionszweige oder zumindest um einen nicht unbeträchtlichen Erzeugungsprozentsatz vieler Produktionszweige ärmer wäre, schuf gleichzeitig wirtschaftsgefährliche Gebilde, die in Ländern mit minder ausgeprägtem oder mit minder überhitzt fortschreitendem Großkapitalismus weniger bedrohlich geworden sind. Zollschutz und Frachtenschutz vermochten dort, wo grundlegende Vorbedingungen für die Industrieentfaltung gegeben waren, zahlreiche Produktionen vor dem Eindringen fremder Konkurrenz zu bewahren. Dem scheinbaren Vorteil dieser Momente, daß nämlich in Zeiten starken Bedarfs die Deckung desselben dem heimischen Erzeuger zufiel, stand der Nachteil gegenüber, daß sich in guten Zeiten die heimischen Werke zu rasch vermehrten, um auch in den folgenden Zeiten des wieder rückläufigen Bedarfs existenzfähig zu bleiben. Depressionen, Preisstürze, Schleudereexporte in einem Ausmaß, wie sie die europäische Wirtschaft nicht kennt, pflegen die Folge zu sein. Die Union ist stärker als irgendein anderes Industrieland von industriellen Krisen bedroht, in dem Maße, wie auch ihre Hochkonjunkturen hitziger zu sein pflegen wie in anderen Ländern. Dies ergibt sich von den beiden soeben genannten Umständen, dem Frachtenschutz und dem Zollschutz abgesehen, auch aus der allgemeinen Wirtschaftsstruktur der Vereinigten Staaten. Es ist gewiß volkswirtschaftlich von Vorteil, daß der blühenden landwirtschaftlichen Entwicklung die industrielle Entfaltung der Union zur Seite gestellt werden konnte. Aber während die industriestaatlichen Mächte Europas in ihren Konjunkturen von der mehr oder minder stetigen Bedarfsentwicklung ihrer industriellen und kommerziellen Bevölkerung und von dem allmählichen Fortschreiten der Weltwirtschaft abhängig sind, ist der amerikanische Industriewohlstand an das den größten Schwankungen aller Erzeugungen unterworfenen Ergebnis der Ernten gebunden. Hier liegt die Gefahr einer gleichzeitigen Einstellung der Volkswirtschaft auf Landwirtschaft und Industrie, eine Gefahr, die in früherer Zeit der noch stärkeren agrarischen Selbstversorgung der europäischen Länder auch bei diesen in den Krisen

der Industrie zu konstatieren war. Wenn auch heute noch die „Krisis“ eine Allgemeinerscheinung aller Wirtschaftsländer ist, so trägt wiederum die amerikanische Industriekrisis einen besonders prägnanten Charakter, und sie wird ihn so lange tragen, wie Industrie, Handel und Binnenverkehr für ihre Hauptbetätigung mit den unübersichtlichsten Konjunkturfaktoren, die es gibt, mit den Ernteaussfällen zu rechnen haben, Schwankungen, auf die sich das Landwirtschaftsinteresse wohl einzustellen vermag, deren Berücksichtigung aber dem Industriebetrieb seiner ganzen Struktur nach viel beschwerlicher fällt.

Ist also Gewaltiges in der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung erreicht worden, so begegnen uns gleichzeitig mit einer überall verspürbaren „Gesetzmäßigkeit“ dieser Entwicklung auch ihre „Störungen“. Sie sind begründet in dem Gewaltigen dieser Entwicklung, in ihren Übertreibungen, in der „Treibhaus“atmosphäre, in welcher viele der amerikanischen Errungenschaften entstanden sind und heute noch ihr Dasein haben. Negerfrage und Immigrationsgefahren, Raubbau, Trustwesen und Monopolbildungen, verhängnisvolles Ausmaß der Preisschwankungen, übermäßige Stärke der Krisen, das sind die Hauptmerkmale dieser Störungen. Hätte uns unsere Betrachtung auf soziale und soziologische Gebiete geführt, so wäre auch hier die Schattenseite der „amerikanischen“ Entwicklung aufzufinden gewesen, etwa an der abnehmenden Geburtenziffer der zu rasch reichgewordenen, zu sehr verwöhnten „reinen“ Amerikaner oder an der Schaffung eines kulturell zurückbleibenden, überdifferenzierten und daher geistig herabgedrückten Arbeiterstandes durch die Mechanisierung des „amerikanischen“ Produktionsprozesses.

Gerade aber die neueste Zeit, die Zeit des Krieges und Nachkrieges, scheint wieder einmal zu beweisen, daß allzuheftige Vorwärtsentwicklung kein ungetrübter Vorteil für die Volkswirtschaft der Union zu sein verspricht. Der Krieg hat den Vereinigten Staaten, wie wir an mannigfachen Ziffern darlegen konnten, einen Impuls gegeben, wie ihn keine Neuentdeckungen, keine Schutzzolltarife, kein Frachtenschutz oder Flaggenzoll oder sonstige Umstände der Wirtschaft bisher zu geben vermocht hatten. Die Sprunghaftigkeit der amerikanischen Vorwärtsentwicklung wurde damit geradezu potenziert. Bestehende Produktionen erweiterten ihre Erzeugungsfähigkeit, neue Industriegehäuse wuchsen aus dem Boden, die Ausfuhr nahm erheblich zu, neue Märkte außer-

halb des Gebiets des kriegführenden Europas wurden erschlossen, die Handelsflotte aufgebaut. Aber alle diese „Fortschritte“ ruhten auf der besonderen Voraussetzung, die der Krieg hierfür geschaffen hatte: einmal auf dem amerikanischen Kriegsbedarf selbst und demjenigen seiner Alliierten, ferner auf der Abschnürung europäischer Wirtschaftsgebiete von ihren regulären Bezugsquellen durch den Frachtraummangel, der insbesondere in der Versorgung mit Nahrungsmitteln den Amerikanern — als den nächstgelegenen Überseeexporteuren — während des Kriegs eine geradezu weltwirtschaftlich-monopolistische Stellung gab. Der Abschluß des Krieges bedeutete den Fortfall dieser anormalen Vorbedingungen des amerikanischen Wirtschafts-„booms“. In dem Maße aber, wie dieser sich nicht auf der regulären Steigerung der heimischen Bedürfnisse aufbaute, stand nun der theoretischen Erzeugungsfähigkeit kein praktisches Bedürfnis von entsprechender Dimension gegenüber. Die Ausfuhr konnte diesem Mißstande nicht abhelfen. Wenn auch zunächst nach Abschluß des Weltkrieges viele Länder ihre entleerten Lager wieder auffüllten, so setzte doch die allgemeine Nachkriegsentkräftung der Welt dieser Bewegung bald ein Ende, und es begann eine weltwirtschaftliche Depression, die sich in den Siegerstaaten ebenso bemerkbar machte wie bei den Besiegten und bei den am Kriege Beteiligten, ebenso wie bei denjenigen, die — wie die sogenannten Neutralen — kriegerisch unbeteiligt geblieben waren. Kaufunlust kennzeichnete seit etwa Ende 1919 alle Märkte der Welt, ob man nach London oder Singapore, Bombay oder Rio, Rom oder Kopenhagen blickte. Dazu kam die Valutaverschlechterung der besiegten oder durch den Krieg ruinierten Europaländer, die wichtige Abnehmer der industriellen und agrarischen Erzeugnisse der Union gewesen waren: der wirtschaftliche Verfall Rußlands vor allem, die Valutamisere in Polen, in Österreich und Ungarn, den Randstaaten und schließlich auch des Deutschen Reiches. Der teure Dollar — das Wahrzeichen der amerikanischen Wirtschaftsmacht — fing an, ein Janusgepräge zu tragen, indem er die Kauffähigkeit dieser Länder einschnürte und auf den Bezug unentbehrlichster Waren beschränkte.

Alle diese Momente machten eine wirtschaftliche Krisis — eine Produktions- und Absatzkrisis — der amerikanischen Industrie unvermeidlich. Auf die Hochkonjunktur des Krieges folgte ein Niedergang der „Friedens“konjunktur von einer Schärfe, wie sie eben nur wiederum durch das anormale Tempo

des vorhergehenden Aufstiegs erklärlich ist. Einige bezeichnende Ziffern mögen dies illustrieren, ihre Vervollständigung wird erst in späterer Zeit möglich sein. Die während des Krieges so enorm angewachsene Roheisen- und Stahlerzeugung ging im Jahre 1921 mit 16,5 Millionen Tonnen und 20,1 Millionen Tonnen beträchtlich hinter die Ziffern von 1914 zurück. In der Tat ging die Roheisenziffer von 1921 auf ein Niveau zurück, das im Jahre 1904 erreicht worden war, die Stahlziffer auf dasjenige von 1905. Andere Gebiete zeigten ähnliche Rückgänge: die Erzeugung von Weichkohle betrug 1919: 517 Millionen, 1920 dagegen nur 408 Millionen Tonnen, die Weißblecherzeugung sank von 3387 Millionen Pfund im Jahre 1918 auf 2578 Millionen (nicht viel mehr als 1913), im Jahre 1920 die Kupfererzeugung von 852000 Long Tons auf 539000, die Tabakfabrikation von 497 Million Pfund im Jahre 1918 auf 424 Millionen im Jahre 1919, damit auf das niedrigste Niveau seit 1911. Den Rückgang des Außenhandels, insbesondere der Ausfuhr, der natürlich von allen Kreisen der amerikanischen Wirtschaft schwer empfunden wurde, brachte man zunächst mit dem Sinken der Weltmarktpreise in Zusammenhang, das natürlich auf die Ausfuhrwertziffern drückte. Allein die neuesten Ziffern zeigen, daß in dem Fiskaljahr 1921/22 bei einer amtlich errechneten Steigerung des allgemeinen Preisniveaus um ca. $5\frac{1}{2}$ %, der Wert der Ausfuhr weiter zurückging. Der Ausfuhrüberschuß betrug nur 1046841 236 Dollars (die Ausfuhr betrug im Fiskaljahr 1921/22 ca. 3,7 Milliarden, gegen 6,5 Milliarden im Vorjahre!), damit fast wieder die Ziffer von 1915 trotz des immer noch beträchtlich höheren Preisniveaus seit jenem Zeitpunkt.

Unter dem Einfluß dieser Verhältnisse, zu der sich noch die früher beschriebene Not der Handelsschiffahrt gesellte, geriet die Union in eine Krisis stärkster Not. Nach offiziellen Quellen waren bereits Anfang Juli 1921 ca. 25 % der amerikanischen Arbeiterschaft außer Tätigkeit. Die Zahl der Erwerbslosen wurde von der American Federation of Labour auf damals 4 Millionen geschätzt. Bis zum Herbst stieg sie schon auf 5 Millionen. Der Not der Beschäftigung entsprach die keineswegs günstige Lage der Unternehmungen aller Art. Die Verpflichtungen aus Fallissements betrugen 1913 ca. 272 Millionen Dollars, im Jahre 1914 357 Millionen Dollars. Während des Krieges war ein starker Rückgang der Bankrotte zu verzeichnen, so daß selbst im Jahre 1919 die genannte Ziffer auf 113 sank. Im Jahre 1920 ist sie wieder auf 295 Millionen gestiegen, und es liegen Anzeichen genug vor, daß sie für 1921 noch beträchtlich höher

gewesen ist. Bezeichnend für den wirtschaftlichen Status des ganzen Landes pflegen die Vierteljahresberichte des Stahltrusts zu sein. Der letzte Bericht des Jahres 1921 wies Nettoaufnahmen auf, welche nach dem ausdrücklichen Hinweis der Fachblätter seit dem ersten Quartal von 1915 die niedrigsten gewesen sind. Die Korporation mußte, um die Quartalsdividende auf die common shares zu bezahlen, in drei Vierteljahren von 1921 auf ihre Reserven zurückgreifen.

Als dann im Frühjahr 1922 wieder allmählich Zeichen einer stärkeren Aufnahmebereitschaft des inneren Marktes einsetzen — ohne daß eine solche der Ausfuhr zu konstatieren gewesen wäre —, traten die gewaltigsten und hartnäckigsten Streikbewegungen auf, welche bislang Amerika gekannt hat: im Kohlenbergbau (die zur Einfuhr englischer Kohle in das kohlenreichste Land der Weltwirtschaft führten), im Textilgewerbe Neuenglands und bei den Eisenbahnen. Diese Streiks standen mit der vorhergehenden und noch bestehenden Depression insofern in einem gewissen Zusammenhang, als das Mittel, das man zur Behebung der Krisis ansetzen wollte, die Lohnreduzierung, auf den heftigsten Widerstand der Arbeiterschaft stieß. Es wird nicht leicht für die amerikanischen Wirtschaftspolitiker sein, gerade diese Schwierigkeiten zu beseitigen, wiewohl man verstehen kann, daß die Unternehmer von einer ermäßigten Lohnskala zunächst die unmittelbarste Abhilfe, eine Ermäßigung der Erzeugungskosten und damit eine Belebung des Inlandgeschäfts und eine Erhöhung der auswärtigen Wettbewerbsfähigkeit, erwarteten.

Der Kohlenstreik war charakteristischerweise nach Angaben des Manchester Guardian vom 10. August 1922 zu einem guten Teile durch die Tatsache bedingt, daß einer theoretischen Leistungsfähigkeit der Gruben von ca. 750 Millionen Tonnen nur eine heimische Aufnahmefähigkeit von 500 Millionen gegenüberstand. Die überschüssige Leistungsfähigkeit aber war auf die gewaltige Steigerung derselben während des Krieges zurückzuführen.

So paradox es zunächst klingen mag: es wird nicht leicht für die Vereinigten Staaten sein, die „Segnungen“ des Krieges in wirtschaftlicher Beziehung zu „überwinden“. Wie Prof. David Friday von der Universität in Michigan unlängst ausgeführt hat, konnte die gewaltige Warenausfuhr der Union nach Europa während des Krieges nur dadurch vor sich gehen, daß Europa sich der Union in bisher unbekanntem Maße verschuldete. Von 1914—1921 haben

die Vereinigten Staaten Waren im Werte von 42 Milliarden Dollars ausgeführt, dagegen weniger als die Hälfte dieses Wertes eingeführt. Von dieser Ausfuhr kamen 26 Milliarden nach Europa, das hingegen die Union nur mit 5 Milliarden Dollars in entsprechenden Einfuhrwerten bezahlte. Die Goldzahlungen, die Frachtdienste, die europäischen Länder Amerika leisteten, die Zinsen, die Amerika Europa auf Effekten schuldete, andererseits die Überlassung amerikanischer Effekten an die Union und Rimessen der Auswanderer bildeten zu einem Teil einen Ausgleich dieser Handelsbilanz. Aber im Jahre 1921 belief sich dennoch die Verschuldung Europas Amerika gegenüber nach den Berechnungen des Prof. Friday auf ca. 15 Milliarden Dollars! Diese Schulden sind zum Teil solche an die amerikanische Regierung, zum Teil solche an private Unternehmer oder Unternehmungen, Kaufleute und amerikanische Exporteure. Auch die gesteigerten Werte der Außenhandelsziffern haben also ihre Kehrseite gehabt, indem sie die Vereinigten Staaten wohl zum Gläubiger Europas machten, aber nicht zu einem Gläubiger mit gesicherten Einlösungsmöglichkeiten. Ähnlich wie im überstürzten und dann überkapitalisierten Schiffsbau können auch hier der amerikanischen Volkswirtschaft gewaltige Kapitalsverluste entstehen.

So bewundernswert also als Ganzes der volkswirtschaftliche Fortschritt der Vereinigten Staaten seit mehr als 100 Jahren, vor allem aber in den letzten 25 Jahren gewesen ist, so sicher die amerikanische Wirtschaftsentwicklung der Gesetzmäßigkeit einer beherrschenden Wirtschaftsautonomie zu folgen scheint und zu einem wirtschaftlichen Weltteil in sich geschlossener Einheit sich entwickelt, so bedenklich sind heute mehr als je die Störungen, die sich aus einer Übertreibung dieser Entwicklung ergeben können, wobei es ganz gleichgültig ist, ob diese Übertreibungen durch die Gesetzgebung selbst, durch die Machenschaften privater Großkapitalisten oder durch elementare Ereignisse, wie etwa der Weltkrieg es war, geschaffen werden. Auch in Amerika, und gerade in Amerika, verspürt man im Wirtschaftsleben das Bedürfnis nach Stetigkeit des wirtschaftlichen Fortschritts, jener Stetigkeit, die auch das soziale und politische Leben erfordert. Überentwicklungen bestimmter wirtschaftlicher Zweige, Überbeschleunigung langsam in Entwicklung befindlicher Tendenzen, vor allem aber einer Überspannung des Gedankens der Wirtschaftsautonomie, haben bisher stets

die erörterten „Störungen“ im amerikanischen Wirtschaftsleben hervorgerufen.

Die Vereinigten Staaten werden sich nicht aus der Weltwirtschaft herauslösen können, so wirtschaftsautonom sie sich auch nach vielen Richtungen hin entwickeln werden. Gerade dem Ausgleich der inneren Produktionsschwankungen und der Beseitigung der allzu heftigen Krisen muß die Verbindung mit der Weltwirtschaft dienen. Ausfuhr ohne Einfuhr ist aber auf die Dauer unmöglich, es sei denn, daß man das zweifelhafte Mittel, sich unsichere Schuldner zu machen, für das richtige hält. Erst die Beziehungen zur Weltwirtschaft sichern dem Schwergewicht des eigenen Wirtschaftskörpers das notwendige Equilibrium. Die Gleichmäßigkeit der inneren Entwicklung, ihre Befreiung von schwankenden und gefährlichen Übertreibungen wird besser durch das arbeitsteilige Ineinandergreifen internationaler Wirtschaftskräfte gewährleistet, als durch künstlichen Abschluß, Anhäufung goldener Schätze und einseitige ökonomische Aspirationen. Diese Gleichmäßigkeit, der geruhige, reibungslose und sichere Gang des Wirtschaftslebens, mitbedingt durch den noch zu leistenden organisatorischen und gesetzgeberischen Ausbau der erreichten Fortschritte, wird erst die Krönung der Wirtschaftsentwicklung für die Vereinigten Staaten von Amerika bringen.

Die angegebenen Preise sind Grundpreise,
die z. Zt. (Dez. 1922), den jetzigen Herstellungs- und allgemeinen Unkosten entsprechend, mit der
Teuerungsziffer 150 (für Schulbücher, mit * bezeichnet, mit 100) zu vervielfältigen sind.

Die englische Wirtschaft. Von Prof. Dr. H. Levy. (Handbuch der englisch-amerikanischen Kultur.) Geh. M. 3.60, geb. M. 5.—

„Der Verfasser ist zweifellos einer der besten Englandkenner, die wir gegenwärtig in Deutschland haben. In äußerst interessanter Weise macht er uns bekannt mit den Grundlagen der englischen Wirtschaftsentwicklung in bezug auf Volkscharakter und geographische Lage, mit der Bedeutung Englands als Handelsmacht und Industriestaat. Das Buch kann aufs wärmste empfohlen werden.“
(Die neue Zeit.)

Geschichte der Vereinigten Staaten von Amerika. Von Prof. Dr. E. Daenell. 3. Aufl. bearb. von Prof. Dr. A. Hasenclever. (ANuG Bd. 147.) Kart. M. 2.—, geb. M. 2.60. [U. d. Pr. 1922.]

Das Buch gibt in großen Zügen eine übersichtliche Darstellung der geschichtlichen, kulturgeschichtlichen und wirtschaftlichen Entwicklung der Vereinigten Staaten von den ersten Kolonisationsversuchen an. In der Neuauflage sind die Hauptlinien der Entwicklung noch schärfer betont, ferner sind, durch Hinzufügung eines neuen Kapitels „Amerika und der Weltkrieg“, die Ereignisse bis zur jüngsten Gegenwart fortgeführt, mit besonderer Berücksichtigung der verschiedenen ethnographischen, sozialen und wirtschaftlichen Probleme des heutigen Amerikas.

Das Deutschtum in den Vereinigten Staaten in seiner geschichtlichen Entwicklung. Von Prof. A. B. Faust. Geh. M. 9.—, geb. M. 10.—

Das Deutschtum in den Vereinigten Staaten in seiner Bedeutung für die amerikanische Kultur. Von Prof. A. B. Faust. Geh. M. 9.—, geb. M. 10.—

Allgemeine Wirtschafts- und Verkehrsgeographie. Von Prof. Dr. K. Sapper. [In Vorb. 1922.]

Das Handbuch der „Allgemeinen Wirtschafts- und Verkehrsgeographie“ soll in erster Linie zeigen, wie einerseits die von Gegend zu Gegend verschieden gestalteten Naturbedingungen, andererseits die ebenso verschiedenen Verhältnisse der geistigen Verfassung, der kulturellen wie geschichtlichen Zusammenhänge der Menschen auf die Wirtschaft einwirken. Es wird dabei gebrochen mit dem bisher üblichen Grundsatz einer fast ausschließlichen Einstellung auf den westeuropäischen Standpunkt, und es wird versucht, möglichst objektiv die räumliche Verteilung der wichtigsten Wirtschaftsmethoden (namentlich auf dem Gebiet der Nahrungsgewinnung) über die ganze Erde hin zu verfolgen und den wirtschaftlichen Besonderheiten auch nichteuropäischer Völkern entsprechenden Raum zu geben. Wenn so zehn große Kulturreiche auf der Erde unterschieden werden, so bleibt doch das Schwergewicht naturgemäß auf dem westeuropäischen, weil dessen Wirtschaftsweise teils durch innere Überlegenheit, teils durch den Druck politischen Übergewichts die Herrschaft über den größten Teil der Erde, vor allem auf dem Gebiet des Handels, errungen hat.

In besonderen Abschnitten werden Produktion, Handel und Verkehr über die ganze Erde hin verfolgt, schließlich aber im Interesse größerer praktischer Verwendbarkeit des Buches in einem Anhang noch eine kurze Charakteristik der geographischen, wirtschaftlichen und Handelsverhältnisse der Einzelländer, Kulturreiche und Kontinente gegeben.

Europa. (Grundzüge der Länderkunde. I. Band.) Von Prof. Dr. A. Hettner. 2., gänzlich umgearb. Aufl. Mit 4 Tafeln u. 197 Kärtchen im Text. Geh. ca. M. 27.—, geb. ca. M. 32.— (Bd. II, Die außereuropäischen Länder, ist in Vorb.)

Der vorliegende I. Band der „Grundzüge der Länderkunde“ bietet eine zusammenfassende Darstellung der Länder Europas in ihrer neuen Gestaltung auf wissenschaftlicher aber gemeinverständlicher Grundlage. Einer Gesamtbetrachtung des Erdteiles in geographischer, wirtschaftlicher, politischer und kultureller Hinsicht schließt sich die von der „natürlichen Landschaft“ ausgehende und sich nach den gleichen Richtungen erstreckende Behandlung der einzelnen Länder an. Zahlreiche kartographische Darstellungen erhöhen die Anschaulichkeit. Der Wert des Werkes für sein Fachgebiet ist durch den Ruf seines Verfassers gegeben, darüber hinaus kommt ihm aber als Handbuch zum Verständnis des heutigen staatlichen und wirtschaftlichen Lebens für die Allgemeinheit eine außerordentliche Bedeutung zu.

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Anfragen ist Rückporto beizufügen

Die angegebenen Preise sind Grundpreise,
die z. Zt. (Dez. 1922), den jetzigen Herstellungs- und allgemeinen Unkosten entsprechend, mit der
Teuerungsziffer 150 (für Schulbücher, mit * bezeichnet, mit 100) zu vervielfältigen sind.

Allgemeine Volkswirtschaftslehre. (Kultur der Gegenwart.
Hrsg. von Prof. P. Hinneberg. Teil II, Abt. 10.) Bearbeitet von Geh. Ober-
Reg.-Rat Prof. Dr. W. Lexis. 3. Aufl. Geb. M. 10.—

„Die Hauptvorzüge des Werkes des in den weitesten Kreisen bekannten Verfassers liegen auf der einen Seite in einer staunenswerten Beherrschung des Tatsachenmaterials, andererseits in der vorurteilslosen Darstellung des Stoffes. Niemand zuliebe, niemand zu-leide, läßt sich der Verfasser allein durch seine auf eingehendsten Studien beruhende wissen-schaftliche Überzeugung bestimmen und hält sich dabei von jeder persönlichen Polemik fern. . . .“
(Deutsche Juristen-Zeitung.)

Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Von Prof. Dr. W.
Gelesnoff. Nach einer v. Verf. für die deutsche Ausg. vorgeh. Neubearb.
des russ. Originals übersetzt von Dr. E. Altschul. 2. Aufl. [In Vorb. 1922.]

Das Werk, mehr ein Lese- als Lehrbuch darstellend, will mit den wichtigsten Pro-
blemen der Nationalökonomie und ihren Lösungen vertraut machen, zu einer selbständigen
Stellungnahme ihnen gegenüber anleiten und zum nationalökonomischen Denken erziehen.
„Gelesnoff führt in Form von Vorträgen in geradezu mustergültiger Weise in die Haupt-
gebiete unserer Wissenschaft ein. Der Stoff ist nach Auswahl und Ausmaß glücklich zu-
sammengefaßt. Die an Marx im besten Sinne geschulte Darstellung ist ebenso anregend wie
allgemeinverständlich.“
(Vergangenheit und Gegenwart.)

Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Geschichte, Theorie
und Politik. Von Prof. Dr. A. Sartorius Freiherr v. Waltershausen.
Geh. M. 6.40, geb. M. 8.40

Das Buch will eine anschauliche Einführung für den im praktischen wirtschaftlichen oder
politischen Leben Stehenden in die Kenntnis der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge geben,
die Grundlagen und Probleme beleuchten. Es versucht dabei die geschichtliche, theoretische und
politische Betrachtungsweise zu einer organischen Einheit der Volkswirtschaftslehre zu ver-
schmelzen. Um die Erörterungen leicht faßbar zu machen, wird immer von einfachen, allgemein
verständlichen Voraussetzungen ausgegangen und von ihnen zu einer Vertiefung fortgeschritten.

Kapitalismus und Sozialismus. Betrachtungen über die Grund-
lagen d. gegenwärt. Wirtschaftsordnung sowie die Voraussetz. u. Folgen des
Sozialismus. Von Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. L. Pohle. 3. Aufl. M. 3.50, geb. M. 5.—

Die Schrift bietet mit einer wissenschaftlich-gemeinverständlichen Behandlung des Pro-
blems dem weiteren Kreise der Gebildeten die Möglichkeit, über alle Hauptfragen, die sich an
den Streit zwischen Kapitalismus und Sozialismus knüpfen, sich selbst ein sach-
lich begründetes Urteil zu bilden und zu den Plänen der Sozialisierung Stellung zu nehmen.

Versicherungswesen. Von Prof. Dr. A. Manes. 3., neubearb. u.
erw. Aufl. I. Band: Allgemeine Versicherungslehre. Geh. M. 6.—,
geb. M. 8.—. II. Band: Besondere Versicherungslehre. Geh.
M. 8.50, geb. M. 11.—. (Teubners Handbücher für Handel und Gewerbe.)

Die Neuauflage des weit verbreiteten, von der Kritik des Inlandes und des Auslandes
glänzend beurteilten Lehrbuches berücksichtigt die zahlreichen Änderungen und Neuerungen,
welche die gewaltigen Ereignisse der Jahre 1914–1921 in der Versicherung hervorgerufen
haben. Neu behandelt werden unter anderem die Wirkungen des Krieges wie des Versailler
Vertrages, die Folgen der Geldentwertung, das Sozialisierungsproblem, die Steuergesetze der
Nachkriegszeit, die Verbandsselbstversicherung, die Aufrührversicherung, die Kriegsanzleihe-
und Kriegswaisenversicherung, die Versicherung Kriegsverletzter, der Reichstarifvertrag der
Versicherungsangestellten u. v. a. — So erfüllt das Werk in der Neuauflage in erhöhtem
Maße die Aufgabe, ein Hand- und Lehrbuch des Versicherungswesens zu sein.

Handelswörterbuch. Von Handelsschuldirektor Dr. V. Sittel und
Justizrat Dr. M. Straub. Zugl. fünfsprach. Wörterbuch zusammengestellt von
V. Armhaus, verpfl. Dolmetscher. (Teubn. kl. Fachwörterb. Bd. 9.) Geb. M. 4.—

Ein unentbehrliches Auskunftsmittel für Handel und Industrie, das über alle wirtschaft-
lichen, technischen und rechtlichen Fragen des kaufmännischen Lebens wie Bank und Börse,
Spediteur, Lagerhalter, Agent, Makler, Kommissionär, Verkehr mit Post und Eisenbahn, das
Recht des Kaufmannes, den Zahlungsverkehr, die buchhalterischen und rechnerischen Arbeiten
im Betrieb, Reklame u. a. m. unterrichtet. Deutschland und die wichtigeren Länder der Welt
werden wirtschaftlich-geographisch und handelsstatistisch betrachtet, Einfuhr, Ausfuhr, Münzen,
Maße und Gewichte angegeben. Besonders sei hervorgehoben, daß die wichtigsten Fachaus-
drücke, die in den allgemeinen Sprachwörterbüchern zumeist nicht enthalten sind, in vier
Sprachen, und zwar Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch wiedergegeben werden.

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Die angegebenen Preise sind Grundpreise, die z. Zt. (Dez. 1922), den jetzigen Verstellungs- und allgemeinen Umfassen entsprechend, mit der Feuerungsziffer 150 (für Schulbücher, mit * bezeichnet, mit 100) zu vervielfältigen sind.

Aus Natur und Geisteswelt

Jeder Band kartoniert M. 2.—, gebunden M. 2.60

Zur Wirtschaft sind u. a. erschienen:

- Grundzüge der Volkswirtschaftslehre.** V. Prof. Dr. G. Jahn. 2. Aufl. . . . (Bd. 593.)
- Geldwesen, Zahlungswesen u. Vermögensverwaltung.** Von G. Maier. 2. Aufl. (Bd. 398.)
- Die neuen Reichssteuern.** In knapper, übersichtlicher Darstellung mit Beispielen u. Tabellen f. d. Gemeingebrauch erläutert. V. Rechtsanwalt Dr. E. Dede (Bd. 767.)
- Grundriss der Münzkunde.** 2. Aufl. Mit zahlreichen Abbildungen. I. Bd.: Die Münze nach Wesen, Gebrauch und Bedeutung. Von Hofrat Prof. Dr. R. Eusebius. II. Bd.: Die Münze in ihrer geschichtlichen Entwicklung vom Altertum bis zur Gegenwart. Von Prof. Dr. H. Budekau. (Bd. 657.)
- Statistik.** V. Prof. Dr. E. Schott. 3. Aufl. (442.)
- Die kaufmännische Buchhaltung u. Bilanz.** Von Dr. B. Germer. 4. Aufl. Mit schematischen Darstellungen. Bd. I: Allgemeine Buchhaltungs- und Bilanzlehre. Bd. II: Buchhalterische Organisation. (Selbstkostenkontrollbuchführung.) (Bd. 500/507.)
- Kaufmännisches Rechnen zum Selbstunterricht.** Von Studentat K. Döll (Bd. 724.)
- Lehrbuch der Rechenorteile.** Schnellrechnen und Rechenkunst. Mit zahlr. Übungsbeisp. Von Ing. Dr. phil. J. Dörs (Bd. 739.)
- Das Recht des Kaufmanns.** Ein Leitfadens für Kaufleute, Studierende und Juristen. Von Justizrat Dr. M. Strauß (Bd. 409.)
- Das Recht d. kaufmännischen Angestellten.** Von Justizrat Dr. M. Strauß. (Bd. 361.)
- Die Rechtsfragen des täglichen Lebens in Familie und Haushalt.** Von Justizrat Dr. M. Strauß. (Bd. 219.)
- Antike Wirtschaftsgeschichte.** Von Dr. O. Neutath. 2. Aufl. (Bd. 258.)
- Wirtschaftsgeschichte vom Ausgange der Antike bis zum Beginn d. 19. Jahrh. (Mittlere Wirtschaftsgeschichte).** V. Prof. Dr. H. Siebeck. (Bd. 577.)
- Die Entwicklung des deutschen Wirtschaftslebens im letzten Jahrhundert.** Von Geh. Rat Prof. Dr. E. Pöhl. 4. Aufl. (Bd. 57.)
- Geschichte des Welt Handels.** Von Dir. Prof. Dr. M. G. Schmidt. 4. Aufl. (Bd. 118.)
- Englands Weltmacht in ihrer Entwicklung vom 17. Jahrhundert bis auf unsere Tage.** Von Prof. Dr. W. Langenbed. 3. Aufl. (Bd. 174.)
- Geschichte des deutschen Handels seit dem Ausgange des Mittelalters.** Von Prof. Dr. W. Langenbed. 2. A. Mit 16 Tab. (Bd. 237.)
- Der gewerbliche Rechtsfuß in Deutschland.** Von Patentanwalt B. Töltsdorf. (Bd. 138.)
- Deutsches Wirtschaftsleben.** Auf geograph. Grundlage geschildert. V. Prof. Dr. Chr. Grube. 4. Aufl. neubearb. v. Dr. H. Reinlein. (Bd. 42.)
- Die deutsche Landwirtschaft.** Von Dr. W. Claassen. 2. Aufl. Mit 15 Abbildungen und 1 Karte (Bd. 215.)
- Ernährung und Nahrungsmittel.** Von Geh. Rat Prof. Dr. N. Zunn. 3. Aufl. Mit 6 Abbildungen und 1 Tafel. (Bd. 19)
- Der Tabak, Anbau, Handel und Verarbeitung.** Von Jac. Wolf. 2. Auflage. Mit 17 Abbildungen (Bd. 416.)
- Verkehrs-Entwicklung in Deutschland, seit 1800 (fortgeführt bis zur Gegenwart).** Von Geh. Hofrat Prof. Dr. W. Loh. 4. Aufl. (Bd. 15.)
- Das Postwesen.** V. Abteilungsdirekt. O. Sieblitz. 2. Aufl. (Bd. 182.)
- Das Telegraphen- und Fernsprechwesen.** 2. Aufl. V. Abteilungsdirekt. O. Sieblitz. (Bd. 183.)
- Das Hotelwesen.** Von B. Damm-Etienne. Mit 30 Abbildungen (Bd. 331.)
- Die großen Sozialisten.** Von Privatdozent Dr. St. Muffe. 4. Aufl. 2 Bde. Bd. I: Owen, Fourier, Proudhon. (Bd. 269.) Bd. II: Beccaria, Babeuf, Blanc, Robespierre, Weitling, Marx, Lassalle. (Bd. 270.)
- Karl Marx.** Versuch einer Würdigung. Von Prof. Dr. A. Wilbrandt. 4. Aufl. (Bd. 621.)
- Soziale Bewegungen und Theorien bis zur modernen Arbeiterbewegung.** Von G. Maier. 8. Aufl. (Bd. 2.)
- Arbeiterschutz und Arbeiterversicherung.** Von Geh. Hofrat Prof. Dr. O. v. Zweiedinck-Südenhark. 2. Aufl. (Bd. 78.)
- Grundzüge des Versicherungswesens.** (Versicherung.) Von Prof. Dr. A. Manes. 3., veränd. Aufl. (Bd. 105.)
- Bewältigungswesen.** Von Prof. Dr. E. von Borkiewicz. (Bd. 670.)
- Wohnungswesen.** Von Prof. Dr. A. C. Berstalt. Mit 11 Abbildungen im Text. (Bd. 709.)
- Die deutsche Frauenbewegung.** Von Dr. Marie Bernhads (Bd. 761.)
- Die moderne Mittelstands-Bewegung.** Von Dr. M. Müffelmann (Bd. 417.)
- Die sozialen Organisationen.** Von Prof. Dr. E. Lederer. 2. Aufl. (Bd. 554.)
- Die Konjunktionsgesellschaft.** Von Prof. Dr. J. Staudinger. 2. Aufl. (Bd. 222.)
- Berufswahl, Begabung u. Arbeitsleistung in ihren gegenseitigen Beziehungen.** Von W. J. Kurimann. 2. Aufl. M. 7 Abb. (Bd. 522.)
- Die Arbeitsleistungen des Menschen.** Einführung in die Arbeitsphysiologie. Von Prof. Dr. H. Vorutian. Mit 14 Fig. (Bd. 539.)

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Anfragen ist Rückporto beizufügen