

drüben machen es ebenso? Gut, dann verdoppeln wir unsere Zölle, oder besser noch, wir verdreifachen sie gleich, damit wir bei Handelsvertragsverhandlungen kulant sein können und zum Austausch gegen Konzessionen der anderen Seite etwas zum „Runterlassen“ haben.

Schade nur, daß das Verfahren so furchtbar leicht nachzuahmen ist. Ehe man sich versieht, hat auch die Gegenseite schon ihre Zölle verdreifacht, und im Grunde genommen ist man wieder so klug wie zuvor. Der einzige Erfolg ist, daß alle Preise im Inland in die Höhe geklettert sind, denn jeder Produzent hat ja jetzt ein Monopol. Er kann mit seinen Preisen so hoch hinaufgehen, daß er gerade noch um ein Atom billiger ist als der ausländische Produzent mit- samt den Zöllen.

Also verdient doch der Produzent daran; einer hat wenigstens einen Vorteil von den Zöllen? Schon rumort es in der anderen Ecke: Wenn d e r Zölle bekommt, an denen er verdient, verlangen wir auch höhere Schutzzölle. Zwar hat Friedrich List, der große Nationalökonom, auf den sich alle berufen, die ihn nie gelesen haben, Zölle nur für solche Industrien gefordert, die gerade im Anfang ihrer Entwicklung stehen und noch vom Staate geschützt und hochgepäppelt werden müssen. Und für Getreide — heute der Zankapfel bei allen Zollkämpfen — hat er vollkommen freie Einfuhr und Ausfuhr verlangt. Aber von dieser gemäßigten Zollpolitik, die doch noch wirtschaftlich einen Sinn hat, ist man längst abgekommen.

Seit den siebziger Jahren wird der „lückenlose Schutz der nationalen Arbeit“ propagiert. Man zieht eine hohe, fast unübersteigbare Zollmauer rings um das Land. Landwirtschaftliche Erzeugnisse, Industrieprodukte, Rohstoffe, Fertigfabrikate: alles erhält seinen Zollschutz. Was macht es, daß die Getreidezölle den Arbeitern das Brot verteuern, daß die Unternehmer deshalb höhere Löhne zahlen müssen, daß sie selbstverständlich daraufhin ihre Preise hinaufsetzen und der Landwirt für seinen

Pflug, für sein Hausgerät und für seine Kleidung wieder das draufzahlen muß, was er allenfalls durch den Zollschutz seiner eigenen Erzeugnisse erübrigt. Man ist einmal im Wirbel drin und findet nicht wieder heraus: eine Schraube ohne Ende. Und während man sich das eigene Haus verbarrikadiert, rufen gleichzeitig alle: vom Export, nur vom Export können wir leben.

Aber wozu exportieren, wenn wir nicht importieren dürfen? Womit soll der andere Teil zahlen? Acheter c'est vendre — der Satz des alten Quesnay ist immer noch so wahr wie vor andert- halb Jahrhunderten. Wenn er zuviel mit barem Gelde zahlt, wird er die Notenpresse in Bewegung setzen müs- sen, und sein Geld wird sich bald ent- werten. Wenn wir dem Lande Kredit ge- wahren und es seine Schulden weder mit Geld noch mit Waren zurückzahlen kann, sind wir selbst die Hereingefallenen. Bleibt nichts übrig, als daß wir für die Waren, die wir ins Ausland- senden, ohne dafür durch Einfuhr einen Gegen- wert zu erhalten, uns drüben im frem- den Land Eigentum erwerben. Aber diese „Ueberfremdung“ hat ziemlich enge Grenzen. Geht sie zu weit, so wird nicht nur die Volkswirtschaft des Lan- des, mit dem wir doch auch künftig arbeiten wollen, schwer geschädigt, son- dern auch wir selbst laufen Gefahr, bei irgendeiner Verwicklung den Ertrag un- serer erfolgreichen Exportpolitik zu verlieren. So ging es Deutschland im Kriege mit seinem Eigentum in den alliierten Ländern — ein Verlust von neun Milliarden Goldmark ist die trau- rige Quittung, die allein uns geblieben ist.

Soll das das Ende vom Liede sein? Und der Lohn dafür, daß Millionen Menschen sich abrackern, um den Export zu heben und die Einfuhr zu dämpfen? In den meisten Fällen schaffen sie es ja nicht einmal, denn genau so wie wir machen es alle anderen, eher noch ärger. Auch sie haben sich mit einem Schutz- wall von Zöllen umgeben und lassen nichts in ihr Land herein, ohne einen