
Warum die „straffe Politik“ nicht hält, was sie verspricht¹

Josef Steindl

Die große Tendenzwende in der Wirtschaftspolitik, die sich schon 1974/75 klar abzeichnete, hat mit Thatcher und Reagan in UK und USA ihren Höhepunkt gefunden. Die vorangegangenen Regierungen haben in beiden Fällen die Politik der heutigen weitgehend vorbereitet und eingeleitet. Man kann schon nach kurzer Dauer dieser Experimente sagen, daß sie nicht ganz nach den Vorstellungen ihrer Veranstalter ablaufen. Das ist bemerkenswert, weil diese Regierungen vom Vertrauen der Geschäftswelt und breiter Schichten des Mittelstands getragen waren, insbesondere in Amerika, wo die Rüstung als Kernstück der Politik überdies eine materielle Grundlage für das Vertrauen der Industrie bilden mußte. Wie konnte man trotz so günstiger Ausgangslage nach kurzer Zeit in unleugbare Schwierigkeiten geraten? Ohne eine tiefere gesellschaftliche Analyse soll hier nur das ökonomische Dilemma angedeutet werden.

Die Ungeheuer, gegen die diese Regime zu Felde ziehen wollten, sind vor allem Inflation und Budgetdefizit. Als Hauptwaffe wurde in beiden Ländern straffe Geld- und Budgetpolitik eingesetzt. In den USA ist die Sachlage allerdings insofern etwas komplizierter als neben den Monetaristen auch die Lafferiten² im Kampf stehen, und zwar nicht nur gegen die Ungeheuer, sondern zum Teil auch untereinander. Prima facie scheint es, daß die Steuerermäßigungen à la Laffer dem Budgetausgleich bei Erhöhung der Rüstung widersprechen. Es könnte nicht schwerfallen, jeden Mißerfolg der Reaganschen Politik als Folge des Widerspruchs zwischen seinen verschiedenen Beratern zu erklären. Hier soll jedoch die mehr grundsätzliche Frage erörtert werden, wie weit die straffe Geld- und Fiskalpolitik ein wirksames Instrument im Kampf gegen die beiden Ungeheuer sein kann.

Zunächst die Inflation. Eine restriktive Politik der Nachfragedrosselung kann hier auf zwei Wegen wirksam werden:

1. Dadurch daß sie die Agrar- und Rohstoffpreise drückt. Das kommt, als nationale Politik, praktisch nur für ein sehr großes Land in Betracht, also für die USA.

In einem Land, das stark von Importen abhängt, sind die Preise von außen her gegeben, und daher von der Weltkonjunktur abhängig. Die Empfindlichkeit der Agrar- und Rohstoffpreise, im Gegensatz zu den industriellen Preisen, gegenüber Nachfrageschwankungen wurde vor langer Zeit von Kalecki herausgestellt, und der Gegensatz wurde neuerdings durch die Ausdrücke „Flex-Preis“ und „Fix-Preis“ (nach Sir John Hicks) passend gekennzeichnet.

In jüngster Zeit hat es, auf Grund der schlechten Konjunkturlage, einen erheblichen Rückgang der Nahrungsmittel- und Rohstoffpreise in den USA gegeben, was auch der Hauptgrund für den jüngsten Rückgang der Inflationsrate ist. Ein solcher Erfolg kann natürlich nur vorübergehend sein. Wenn die Rezession von einer besseren Konjunktur abgelöst wird, werden die flexiblen Preise wieder steigen, und nun die entgegengesetzte, das heißt, eine stimulierende Wirkung auf die Inflation ausüben.

Die Entwicklung hängt allerdings zum nicht geringen Teil von unkontrollierbaren Einflüssen ab, die von außen kommen: Das waren vor allem die beiden Ölschocks von 1973 und 1979. Wenn man kriegerische und politische Verwicklungen ausschließt, sollten sich diese Schocks nicht wiederholen (wegen der großen Öleinsparung in den Konsumländern).

2. Der zweite Einfluß der harten Politik auf die Inflation macht sich auf dem Weg über die Löhne geltend: Indem sie eine größere Arbeitslosigkeit verursacht, dämpft sie die Lohnforderungen der Arbeiter bzw. der Gewerkschaften. Es hängt von gesellschaftlichen Umständen ab, wie lange es dauert bis sich diese Wirkung einstellt, und wie weit sie geht.

Die Wirkung der Lohndämpfung auf die Produktionskosten – und auf die kommt es ja an – kann jedoch aufgehoben werden, wenn gleichzeitig die Wachstumsrate der Produktivität sinkt. Gerade das ist aber eine sehr wahrscheinliche Folge sowohl eines verlangsamten Wachstums der Nachfrage (des BIP) als auch der vergrößerten Arbeitslosigkeit. Ein verringertes Wachstum des BIP wird, auf dem Weg über eine verringerte Kapazitätsausnützung, zunächst das Niveau der Produktivität senken. Die Wachstumsrate der Produktivität wird dadurch nur zeitweilig fallen, dieser Effekt kann aber am Beginn der Restriktionsperiode drastisch sein und eine bedeutende Rolle spielen. Die Wachstumsrate der Produktivität wird jedoch auch permanent gedrückt. Wird ein neues Produkt, etwa der Taschencomputer, eingeführt, dann verbilligt er sich mit steigender Produktion im Verlauf der Zeit außerordentlich, als Folge von Skalenerträgen und Lerneffekten. Geht die Ausdehnung der Produktion langsamer vor sich, dann wird auch das Tempo, in dem die potentiellen Möglichkeiten der Effizienz ausgeschöpft werden,

langsamer sein. Derselbe Zusammenhang wirkt nicht nur in den Betrieben, sondern er gilt auch in der Ausnützung der Infrastruktur der Wirtschaft (Telefon, Transport, Verteilungssystem) wo das Tempo der Ausdehnung bestimmt wie rasch die Produktivität wächst. Weiters: Mit der Einführung neuer Techniken ist großes Risiko verbunden, das man nur auf sich nimmt, wenn der Aufwand für Investitionen in wenigen Jahren hereingebracht werden kann. Je langsamer die Märkte wachsen, desto geringer sind die Chancen einer raschen „Einspielung“ des Aufwands für eine Innovation.

Eine separate Rolle spielt die mit der Restriktionspolitik gewöhnlich verbundene Arbeitslosigkeit. Um sie zu mildern, werden mit Hilfe öffentlicher Subventionen überschüssig gewordene Arbeitskräfte weiterhin in den Betrieben gehalten. Das senkt das Niveau der Produktivität und temporär ihre Wachstumsrate. Der Effekt war in manchen Ländern (Italien) drastisch. Eine permanente Reduktion der Wachstumsrate erfolgt dadurch, daß Gewerkschaften und Arbeiter die Einführung arbeitsparender Methoden weit weniger zu tolerieren bereit sind als in Zeiten hoher Beschäftigung. Gleichzeitig fällt auf seiten der Unternehmer der Zwang weg, der sie in Zeiten der Knappheit an Arbeitskräften dazu veranlaßt hatte, arbeitsparende Methoden einzuführen.

Mit den erwähnten Argumenten läßt sich unschwer erklären, warum der Produktivitätszuwachs in allen Industrieländern seit 1974 weit geringer war als vorher³.

Daß er das tatsächlich war, läßt sich aus den Tabellen I. A und I. B und II. A ersehen. In den ersten beiden ist die Produktivität auf die Beschäftigten, in der Tabelle II auf die Arbeitsstunden bezogen. Ein weiterer Unterschied ist, daß in II in den meisten Fällen nur die Arbeiter, in I dagegen alle Beschäftigten einbezogen sind; die Einbeziehung der Angestellten, die weniger leicht abgebaut werden, trägt dazu bei, daß das Wachstum der Produktivität in Tabelle I, wenn man die Industrie zum Vergleich heranzieht, stärker gefallen ist als in Tabelle II. Auffällig ist der Unterschied zum Beispiel bei den US-Daten für die Industrie, wo der Produktionszuwachs je Beschäftigten um etwa 2 Prozentpunkte sank, während er je Arbeiterstunde nur um etwa einen halben Prozentpunkt abnahm. Das ist nur zum kleinen Teil auf eine Abnahme der Stunden je Arbeiter zurückzuführen, denn die Angaben des US-Arbeitsamts (zitiert bei Denison, Survey of Current Business Aug. 1979 Part II), die sich auf die Beschäftigtenstunde beziehen, zeigen einen Rückgang um 1,5 Prozentpunkte.

Die Rückgänge sind am größten in Japan und England, je Beschäftigten auch in Italien und Österreich. Das sind gerade die Länder, in denen die Arbeitsplätze am stärksten geschützt wurden.

Der Rückgang des Wachstums der Produktivität konnte nicht ohne Einfluß auf die Inflation bleiben. Der beabsichtigte Effekt der Drosselung der Nachfrage, das Herabdrücken der Wachstumsrate der Geldlöhne, wird durch die Verlangsamung des Produktivitätswachstums mehr oder weniger beeinträchtigt. Je nach dem wie groß die beiden

Effekte im Verhältnis zueinander sind, wird das daraus resultierende Wachstum der Lohnkosten je Einheit der Produktion verlangsamt oder beschleunigt werden. Die Lohnkosten aber bestimmen, nach einem bestimmten Transformationsprozeß, die Güterpreise und damit die Lebenskosten. Dieser Transformationsprozeß wird einfach sein, wenn die Güterpreise proportional den Lohnkosten (je Erzeugungseinheit) steigen, was voraussetzt, daß die Vorprodukte, also die Einfuhren und die Rohstoffe sich im selben Ausmaß verteuern wie die Lohnkosten. Für die Einfuhren könnte das automatisch stattfinden, wenn ein flexibler Wechselkurs den Einfluß der Lohnkosten auf die Exportpreise kompensiert. Ferner wird vorausgesetzt, daß der Aufschlag („mark-up“) auf die direkten Lohn- und Vorproduktkosten unverändert bleibt.

Nun ist das Resultat dieser Umsetzung für den weiteren Verlauf der Löhne entscheidend, denn die Arbeiter bzw. Gewerkschaften sind am Reallohn interessiert; sie werden also, da man die Zukunft nicht kennt, die jüngst vergangene Preisentwicklung ihren Lohnforderungen zugrunde legen, wenn sie ein bestimmtes Reallohnziel haben.

Wendet man sich zu den Daten der Tabelle II. B und II. C so sieht man, daß die Reallöhne in allen Ländern unter dem Druck der Arbeitslosigkeit erheblich nachgegeben haben. Die Arbeiter bzw. die Gewerkschaften haben ihr Reallohnziel stark heruntergesetzt. Trotzdem hat sich das Wachstum der Geldlöhne fast überall beschleunigt. Der Grund dafür ist, daß in dem Prozeß der Umsetzung der Geldlöhne in Güterpreise verschiedene Einflüsse dazwischen gekommen sind, die eine proportionale Erhöhung der Preise im Verhältnis zu den Stundenlöhnen verhindert haben. In concreto waren das die beiden Erdölshocks und die Abnahme des Produktivitätswachstums. Solange dieses etwa dem Wachstum der Geldlöhne entsprochen hatte, wie das zum Beispiel in den USA 1961–67 der Fall war (siehe Tabelle II. A, II. B und II. D), konnte davon kein Preisauftrieb ausgehen, während seit der Abnahme des Produktivitätsfortschritts ein solcher Auftrieb wirksam wurde, trotz merklicher Abnahme des Reallohnziels.

Die Auftriebskräfte können noch verstärkt werden, wenn es der Industrie gelingt, nicht nur die Zunahmen der direkten Lohnkosten je Produktionseinheit, sondern die Zunahme der gesamten Lohn- und Gehaltskosten wenigstens teilweise zu überwälzen. Das läuft auf eine Erhöhung des Kaleckischen Preisaufschlags auf die Direktkosten (zum Ausgleich des erhöhten Drucks der Fixkosten) hinaus. Eine solche teilweise Überwälzung der durch die schlechte Kapazitätsausnutzung gestiegenen Fixkosten dürfte in den USA in der Tat eine Rolle gespielt haben.

Wird nun durch diese Auftriebskräfte ein gegebener Geldlohnzuwachs in einen größeren Güterpreiszuwachs umgesetzt, dann wird das, bei gegebenem Reallohnziel (und bis zu einem gewissen Grad selbst bei einem abgeschwächten), in der nächsten Verhandlungsrunde zu höheren Geldlohnforderungen und Abschlüssen führen. Man kann leicht einsehen, daß sich ein „Defizit“ im Produktivitätswachstum auf diesem Weg im Lauf der Zeit kumulieren und damit die Zunahme der Geldlöhne beschleunigen wird.

Wie schon früher angedeutet, hängt der Erfolg der „straffen Politik“ davon ab, wie groß der Druck auf die Reallöhne einerseits, und die Abschwächung des Produktionsfortschritts andererseits sind. Die Verhältnisse liegen hier in verschiedenen Ländern verschieden. In Frankreich, England und Italien war die Produktivitätsabschwächung stärker als der Reallohnendruck, daher sind die Lohnkosten pro Stück beschleunigt gewachsen. In den USA scheint eine teilweise Überwälzung der gestiegenen Fixkosten zu dem Auftrieb, neben dem Ölchock, beigetragen zu haben. In der Bundesrepublik und in Japan war der Druck auf die Reallöhne stärker als der Produktivitätsverlust. Daß es in Japan trotzdem zu einer Beschleunigung im Wachstum der Lohnkosten je Stück – allerdings nur bis zum Jahr 1978, nachher erfolgte ein Rückgang – kam, mag der außerordentlichen Schwere des Ölchocks für dieses Land zuzuschreiben sein.

Es ist schwer möglich, handfeste Daten anzugeben, aus denen der relative Beitrag von Ölchocks, Einfuhrpreisen und Produktivitätsverlust zum Auftrieb hervorgeht. In USA und England sind durch die Abschwächung des Wechselkurses 1973–78 die Einfuhrkosten (ohne Öl) mindestens so stark wie das heimische Kostenniveau gestiegen, so daß von dieser Seite keine Dämpfung, sondern eher ein gewisser Auftrieb ausgegangen ist. Die spätere teilweise Wiederaufwertung im Jahre 1980 hat dann zur Dämpfung der Inflation im Jahre 1981 beigetragen. Für die anderen Länder (etwa die Bundesrepublik) sind die Einflüsse der Kursänderungen umgekehrt verlaufen. Für die Gesamtheit der Industrieländer konnten sie keine Rolle spielen.

Ein wichtiger Auftriebsfaktor waren die beiden Ölchocks 1974 und 1979/80. Die europäische Wirtschaftskommission schätzt, daß für die Industrieländer insgesamt jeder der beiden Ölchocks etwa 2 Prozent ihres gesamten BIP absorbiert hat⁴ (die terms of trade sind als Folge beider Schocks um etwa 20 Prozent zurückgegangen). Die Wirkung auf verschiedene Länder war unterschiedlich. Tabelle III gibt den Beitrag der beiden Schocks zur Erhöhung der Verbraucherpreise, der bei gegebenem Reallohnziel wieder in die Geldlöhne eingehen mußte. Es scheint nach diesen Schätzungen, daß die Rolle der beiden Ölchocks im Lohnauftrieb bedeutend, aber nicht so groß wie die Rolle des „Produktivitätsdefizits“ war, das ja Jahr für Jahr wirksam ist.

Die vorangegangenen Erwägungen werfen ein gewisses Licht auf das Phänomen der „Stagflation“. Sie wird – oder wurde – von zwei Seiten her bewirkt: Auf der einen Seite dadurch, daß die Restriktionspolitik gleichzeitig Arbeitslosigkeit (oder Wachstumsbremsung) und verminderter Produktivitätsfortschritt verursacht hat, der wieder die Inflation begünstigt. Auf der anderen Seite hat die Preispolitik der OPEC im weltweiten Maßstab eine ähnliche Doppelrolle gespielt: Sie hat (wegen der Unfähigkeit vieler Ölstaaten, ihre Einnahmen in reale Nachfrage umzusetzen) zu einer Drosselung der Nachfrage in den Industriestaaten geführt (besonders beim zweiten Ölchock); gleichzeitig hat sie eine Preisbewegung eingeleitet, die sich im Weg der Rückkopplung fortgesetzt hat (der Ölpreisschock beschleunigt die Inflation in den USA, was

wieder den „realen“ Ölpreis dämpfte und zu neuen Ölpreissteigerungen führte, und so weiter).

Zuletzt ist noch zu erwähnen, daß die monetäre Restriktionspolitik auch auf direktem Weg die Inflation anregt, weil die extrem hohen Geldzinsen zu einer Steigerung der Kosten des Wohnens führen, was besonders in Amerika in den letzten Jahren eine Rolle gespielt hat.

Als Folge des Falls der Agrar- und Rohstoffpreise sowie des „harten“ Wechselkurses ist es im Jahre 1981 sowohl in England wie in Amerika zu einem Rückgang der Inflation gekommen, ein Erfolg, dessen Dauerhaftigkeit allgemein bezweifelt wird. Ein neuer Konjunkturanstieg wird nicht nur die Agrar- und Rohstoffpreise, sondern auch die Zuwachsrate der Löhne wieder ansteigen lassen, eine Erwartung, die durch alle bisherigen Erfahrungen mit der Lohnpolitik erhärtet wird⁵. Man könnte glauben, daß sich auch der Produktivitätsfortschritt dann wieder verbessern müßte; bedenkt man aber, daß auch ein mittelmäßiger Boom nicht genügen wird um das gestiegene Arbeitsangebot in den Industrieländern aufzusaugen, daß daher auch im nächsten Konjunkturanstieg beträchtliche Arbeitslosigkeit herrschen wird, dann ist eine Rückkehr erheblich höherer Wachstumsraten der Produktivität unwahrscheinlich. Das Inflationsungeheuer dürfte also keineswegs im Absterben begriffen sein.

Ist der Erfolg des Thatcher-Reagan-Kurses schon auf dem Gebiet der Inflation mager, so steht es mit der Budgetpolitik noch schlimmer. Dafür gibt es zunächst ganz handgreifliche Ursachen, die in der Widersprüchlichkeit der verfolgten Politik begründet sind. Extrem hohe Zinssätze, die die Privatinvestitionen sowie den Wohnhausbau schädigen, müssen aus eben diesem Grunde die Budgetlage erschweren. Schließlich kann die einzige Rettung vor dem Budgetdefizit nur in einer hohen Privatinvestition (oder einem hohen Zahlungsbilanzüberschuß) liegen. Der Monetarismus konterkarriert also den Budgetausgleich. Es lassen sich aber allgemeinere Gründe dafür anführen, daß eine restriktive Budgetpolitik unter den heutigen Umständen, wenn sie sozusagen international durchgeführt wird, dem Ziel des Budgetausgleichs mit großer Wahrscheinlichkeit nicht näher kommen kann.

Der erste Grund dafür ist, daß jede Ausgabenkürzung durch die „Rückspeisung“ (Ausfall von Steuereinnahmen, zusätzliche Ausgaben für die Arbeitslosen und die notleidenden Industrien) im Effekt grob gesprochen etwa halbiert wird⁶. Es verbleibt als Kürzung der dispoiblen Einkommen etwa die Hälfte der budgetmäßigen Ausgabenkürzung.

Der zweite Grund ist, daß die Konsumenten auf eine solche Einkommenskürzung unter den heutigen Umständen wahrscheinlich heftig und schnell reagieren, wie sie das 1975 getan haben. Der Konsum an dauerhaften Gütern spielt heute eine große Rolle, und er wird zum nicht unbeträchtlichen Teil durch Kredit finanziert. Das führt dazu, daß dieser Teil des Konsums in seiner Unstabilität eher den industriellen Investitionen ähnelt als dem übrigen Konsum. Es ist daher durchaus plausibel, daß der Ausfall im Absatz von dauerhaften Gütern letztlich

mehr als die Kürzung der-disposiblen Einkommen ausmacht. Beläuft er sich etwa auf das Doppelte, dann kann man sich leicht vorstellen, daß die Budgetlage durch den Sanierungsversuch überhaupt nicht verbessert worden ist. Dabei wurde die Reaktion der Privatinvestition noch nicht berücksichtigt, da sie erst nach einiger Zeit fühlbar wird.

Bei dieser Argumentation ist allerdings vorausgesetzt, daß sich die Zahlungsbilanz nicht verändert. Verbessert sie sich als Folge der eingetretenen Konjunkturflaute, dann wird der Versuch der „Budgetsanierung“ nicht vollkommen negativ ausgehen. Insoweit aber alle Länder gleichzeitig eine Einschränkung der Budgetausgaben betreiben, ist dieser Ausweg versperrt. Bekanntlich können nicht alle Länder gleichzeitig ihre Zahlungsbilanz verbessern.

Eine Aussicht auf Erfolg der Budgetrestriktion hat ein Staat nur dann, wenn er stärker restringiert als die anderen Staaten: Er wird dann wahrscheinlich mehr Arbeitslosigkeit haben als die anderen, wird aber auch einen Teil der Arbeitslosigkeit in die anderen Länder „exportieren“, weil es ihm gelingen wird, seine Zahlungsbilanz auf Kosten der anderen zu verbessern. Fürwahr ein edler Wettstreit! Die straffe Wirtschaftspolitik funktioniert nur insoweit als es auf Kosten der andern geht. Das Element des aggressiven Nationalismus in der heutigen Wirtschaftspolitik ist nicht geringer als es in der protektionistischen Ära der Zwischenkriegszeit war. Keynes wollte eine internationale Wirtschaftsordnung mit Grundsätzen des Wohlverhaltens, bei denen man leben kann ohne den andern als Wasser abzugraben. Seine „Überwin-der“ von heute meinen es offenbar ganz anders.

- 1 „Straffe Politik“ steht für *tight policy* (OECD, Economic Outlook No. 30), ohne daß damit leider alle Assoziationen des treffenden englischen Ausdrucks wiedergegeben werden könnten.
- 2 Anhänger von A. B. Laffer, der die Leistungsbereitschaft und damit das Sozialprodukt durch Steuerermäßigungen erheblich erhöhen zu können glaubt. Vergleiche die nicht ganz humorlose Darstellung durch Martin Gardner, Scientific American, Dec. 1981.
- 3 Es muß allerdings eingeräumt werden, daß es in Kontinental-Europa noch eine andere Ursache für den Rückgang gab: Die hohen Produktivitätszuwächse der vorangegangenen Jahrzehnte waren dem „Nachholen“ einer in US schon vollzogenen technischen Entwicklung zu danken, ein Prozeß der sich im Lauf der Zeit erschöpfen muß.
- 4 Economic Commission for Europe (EC.AD. (XVII)/AC.I/R.4 p. 15).
- 5 In den USA wird demgegenüber allerdings auch die Ansicht vertreten, daß die Gewerkschaften dauernden Schaden erlitten haben, und daß sie niemals wieder dieselben sein werden wie früher (was das eigentliche Ziel der straffen Politik ist). Als Symptom für die außerordentliche Schwäche wird die gegenwärtige Bereitschaft der Gewerkschaften gesehen, ihre langfristigen Kollektivverträge einer Revision durch neue Verhandlungen zu unterwerfen, was vorher noch nie geschehen ist. Vergl. *Herald Tribune* Jan. 8, 1982.
- 6 Vergleiche Ward, T. S. und Neild, R. R.: *The measurement and reform of budgetary policy*. London 1978.

Tabelle I

Wachstumsraten % pro Jahr, Erzeugung je Beschäftigter

	US	Kanada	Japan	BRD	Frankreich	Italien	U. K.	Österreich
I. A Gesamte Wirtschaft (BIP/Beschäftigung)								
1961-73	2,1	2,7	8,8 ¹	4,4	4,8	5,5	3,2	5,7
1973-78	0,4	0,7	2,7 ²	3,1	2,9	1,2	1,2	2,8
1978-80	-0,2	-2,2	-	2,4	2,9	3,0	0,4	3,9
I. B Industrie (Erzeugung/Beschäftigte)								
1961-73	3,4	4,1	10,0 ¹	5,3	4,8	6,3	4,4	6,6
1973-78	1,5	1,0	3,5	3,3	2,8	1,1	0,2	2,0
Gesamte Wirtschaft								
I. C Nominelle Lohn- und Gehaltskosten je Beschäftigter								
1961-67	5,3	5,8	-	7,8	9,6	13,1	6,1	,
1967-73	7,3	8,2	-	12,1	12,3	13,8	10,9	13,1
1973-78	8,0	11,3	-	8,1	15,6	20,0	17,8	11,3
1978-80	8,5	9,5	-	6,0	13,7	2,1	16,7	6,3
I. D Reale Lohn- und Gehaltskosten je Beschäftigter								
1961-67	3,4	3,4	-	4,9	5,9	8,2	2,1	-
1967-73	2,2	3,5	-	7,5	6,1	8,3	3,8	7,9
1973-78	0,0	1,9	-	3,2	4,4	2,6	1,6	4,1
1978-80	-3,5	-0,2	-	1,2	1,5	2,4	0,9	1,3

Quelle: *Economic Commission of Europe EC. AD. (XVII)/AC. 1/R. 1, Tabelle 6 und 11.*
 Japanische Daten nach E. F. Denison, in *Survey of Current Business* August 1979
 Part II p. 20

1 1960-73

2 1973-77

Tabelle II

Daten für die Industrie
(Prozentuelle Änderung pro Jahr)

	USA	Japan	BRD	Frankreich	Italien	U. K.	Kanada	Österreich
II. A Erzeugung pro Arbeitsstunde								
1961-67	3,1	8,6	5,4	5,0	8,2	4,0	-	6,0
1967-73	3,2	10,9	5,5	7,3	5,6	4,5	4,4	7,3
1973-78	2,7	3,9	-	3,8	2,2 ²	1,4	2,9	6,1
1973-80	2,6	4,7	3,5 ¹	3,9	5,4 ³	1,0	2,2	5,7

II. B Stundenverdienste

1961-67	3,4	10,9	7,5	6,7	9,5	5,6	—	—
1967-73	6,1	16,4	9,1	11,2	12,6	10,4	8,0	9,9
1973-78	8,2	12,5	7,1	14,3	20,7	16,2	11,5	10,5
1973-80	8,2	10,9	6,8	13,8	20,1	16,3	10,8	9,2

II. C Reale Stundenverdienste

1961-67	1,5	5,4	4,8	3,3	5,0	2,3	—	—
1967-73	1,6	9,8	4,9	5,5	7,8	4,1	3,6	5,0
1973-78	0,5	1,7	2,5	4,1	5,3	1,3	2,7	3,6
1973-80	-0,5	1,7	2,1	3,2	4,4	1,5	1,9	2,9

II. D Lohnkosten je Erzeugungseinheit

1961-67	0,0	2,3	2,2	1,7	1,5	2,0	—	—
1967-73	3,1	5,6	3,4	4,0	6,8	6,3	3,7	2,4
1973-78	5,5	9,3	—	10,5	18,9 ²	15,8	8,8	4,1
1973-80	6,1	6,4	2,8 ¹	10,2	12,2 ³	16,1	8,5	3,3

Quelle: *National Institute Economic Review*, passim

Die Angaben beziehen sich nur auf manuelle Arbeiter und ihre Löhne, ausgenommen in Japan, Frankreich und U. K.

Für Japan sind Monatsverdienste angegeben.

1 1975-80

2 1973-76

3 1977-80

Tabelle III

Auswirkung der Energiepreise auf den Verbraucherpreisindex

	US	Kanada	BRD	Frankreich	Italien	U. K.
	% Zuwachs der Verbraucherpreise pro Jahr					
1973	6,2	7,6	6,9	7,3	10,8	9,2
1974	11,0	10,8	7,0	13,7	19,1	16,0
1979	11,3	9,1	4,1	10,8	14,8	13,4
1980	13,5	10,1	5,5	13,6	21,2	18,0

davon durch Erhöhung der Energiepreise bedingt

1973	0,25	—	0,7	0,0	0,03	0,2
1974	0,9	—	0,8	2,5	1,3	1,7
1979	0,8	0,4	1,1	1,6	0,5	0,6
1980	1,2	0,6	0,5	2,1	1,6	1,7

Quelle: *Economic Commission of Europe*

EC. AD. (XVII)/AC. 1/R. 4

Tabelle 2.2 p. 18